

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН, ПОЛІТОЛОГІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Економіка країни в умовах глобальних викликів: наукові підходи та практика реалізації

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

6 вересня 2024 року

Конференцію організовано у межах проекту:
«Соціально-економічний вплив пандемії COVID-19 та повномасштабного
вторгнення Росії на розвиток ЄС та України: сприяння співпраці
в дослідженнях через створення цифрової платформи».
Цей проект отримав фінансування через проект EURIZON,
який фінансується Європейським Союзом за грантовою угодою № 871072



**Фінансується
Європейським Союзом**



Львів-Торунь
Liha-Pres
2024

Організаційний та програмний комітет:

Алексєєвська Г. С. – доктор філософії з міжнародних економічних відносин, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

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

Клаудіо Морана – професор Університету Мілано-Бікокка, Італія.

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

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

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

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

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

Теохаріс Григоріадіс - професор Вільного університету Берліна, Німеччина.

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

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

Відповідальний за випуск:

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

Економіка країни в умовах глобальних викликів: наукові підходи та практика реалізації: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м.Одеса, 6 вересня 2024 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Львів-Торунь : Liha-Pres, 2024. – 244 с.

ISBN 978-966-397-415-6

Викладено тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економіка країни в умовах глобальних викликів: наукові підходи та практика реалізації», яка відбулася у м. Одеса 6 вересня 2024 року.

Фінансується Європейським Союзом, проте висловлені погляди та думки належать лише авторам і не обов'язково відображають погляди Європейського Союзу. Ні Європейський Союз, ні орган, що надає гранти, не можуть нести за них відповідальності.

330.5(062.552)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

Баришнікова В. В., Никифоров В. П., Москаленко Д. О. СВІТОВИЙ РИНОК КОНТЕЙНЕРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ.....	8
Bobro Natalia GLOBAL ECONOMIC IMPACT OF CHATBOT INTEGRATION IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS	11
Verbytska Anna, Detsiuk Pavlo SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION IN THE CONDITIONS OF RECOVERY OF COMMUNITIES: THE ROLE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS A TOOL FOR VETERANS' REINTEGRAT	15
Дегтяр В. О. РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ІННОВАЦІЙНОМУ ТА ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ УКРАЇНИ	20
Дячек В. В., Єсаян А. А. ІТ-ПОСЛУГИ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	23
Зайченко А. В. ПСИХОЛОГІЧНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНИХ ФАКТОРІВ НА ЕКОНОМІЧНІ РІШЕННЯ.....	26
Кісіль М. І. НАЦІОНАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО	31
Клименко Ю. Ю. ЕКОНОМІКА КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ: НАУКОВІ ПІДХОДИ ТА ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ.....	36
Лебідь А. І. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНСТИТУТАМИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ.....	39
Маліновський А. Є. АНАЛІЗ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТАН ІТ-СЕКТОРУ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ.....	44
Музиченко В. В. ЕКОНОМІЧНІ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТЕРИТОРІЙ У ВОЄННИЙ ЧАС.....	49
Петруненко Я. В., Тройніков В. В. АДАПТИВНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ.....	54
Пирог В. В. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ІННОВАЦІЇ В КОРПОРАЦІЯХ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ: ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ	60

Рябокін М. В., Котух Є. В. RWA-ТОКЕНІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	62
Старов О. С. ІНТЕГРАЦІЯ ГНУЧКОГО УПРАВЛІННЯ ТА ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	67
Шаблій А. В. РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ У СЕРЕДОВИЩІ Е-КОМЕРЦІЇ	71
Швець Н. В., Варення О. Г. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	76
Шпикуляк О. Г. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОЦІНКИ ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА СЕЛІ НА ЗАСАДАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО КУРСУ	79
Яровий В. Д. АГРАРНА ПОЛІТИКА ТА ПРАВА МАЛИХ ВИРОБНИКІВ ПРОДОВОЛЬСТВА НА РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ	82

СЕКЦІЯ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ

Дмитрієва Д. С. АДАПТАЦІЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ДО ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	87
Козоріз О. Є. ІНКЛЮЗИВНИЙ ТУРИСТИЧНИЙ ПРОДУКТ ЯК СКЛАДОВА ІНКЛЮЗИВНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	91
Коробкіна М. Р. HR-МЕНЕДЖМЕНТ В ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	95
Шелеметьєва Т. В. ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ	99

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Dudnyk Victor ANALYTICAL STUDIES OF MANUFACTURING ENTERPRISES: TRENDS, CHALLENGES, AND OPPORTUNITIES	103
Маркевич І. І. ЕЛЕКТРОННИЙ АУДИТ ЯК СУЧАСНА ФОРМА ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ	107

Пацкань Ю. В. ФОРЕНЗИК-ДІАГНОСТИКА ТА АУДИТ В УМОВАХ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ	112
---	-----

Сидоренко С. Г. ПОСТАНОВКА НА ОБЛІК ОБ’ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНОГО АКТИВУ	115
--	-----

Фоменко В. С., Ромашко О. М. РОЗВИТОК АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ	118
---	-----

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Міщенко В. І. ВБУДОВАНІ ФІНАНСИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕТАВСЕСВІТУ	122
---	-----

Тіщенко Є. О. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	126
--	-----

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

Гужва В. М. АГЕНТНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЦИФРОВІЙ ТРАНСФОРМАЦІЇ АКАДЕМІЧНИХ УСТАНОВ	130
--	-----

Гуржій В. В. ЗАЛУЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ ЗАДЛЯ ЕКОНОМІЇ РЕСУРСІВ	134
---	-----

Мостова К. А. НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПОСЛУГ	137
---	-----

Нестерук В. А. ГІБРИДНІ ТА ДИСТАНЦІЙНІ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЯК ВІДПОВІДЬ НА ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ В УКРАЇНІ	141
---	-----

Шубан М. В. ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНИМИ РЕСУРСАМИ	145
--	-----

СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ

Войцеховський Д. І. РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА В ІННОВАЦІЙНИХ ЗБУТОВИХ СТРАТЕГІЯХ ПІДПРИЄМСТВА НА B2B-РИНКУ	150
---	-----

Литвиненко К. А. ОМНІКАЛЬНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ КОМПАНІЇ	154
---	-----

Пінтусов А. О. ІНСТРУМЕНТИ ЕМОЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ	157
--	-----

СЕКЦІЯ 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Бахарев О. А. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	162
Матвієнко М. В. ОГЛЯД ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЛОГІСТИЧНОГО БІЗНЕСУ	166

СЕКЦІЯ 8. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Бондар В. Т. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ПО ВІДБОРУ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН У ВІДНОВЛЕННІ УКРАЇНИ.....	170
Гаплик Г. П., Качура Р. І., Лихацький П. Г. ОСОБЛИВОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ МЕДИЧНОЇ СФЕРИ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	175
Медведенко І. В. ІНДЕКС РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ: УКРАЇНА В ГЛОБАЛЬНОМУ КОНТЕКСТІ.....	179
Синюченко А. М. ПОЛІТИЧНІ ВИКЛИКИ ПРЕКАРИЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ	182
Сороківська О. А., Блажеюк О. А. ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ	185
Трибушний О. В. ОБОВ'ЯЗКОВЕ МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ НАДАННЯ ПОСЛУГ В МЕДИЧНИХ УСТАНОВАХ	189

СЕКЦІЯ 9. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Губерник А. М. СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ	193
Дзик О. А. ІННОВАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ	198
Zavhorodnya Yelyzaveta, Melnyk Tetiana COMPETITION IN THE GLOBAL MARKET OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES.....	203

Максимова І. І. STRATEGIC REFRAMING OF GREEN-DIGITAL TRANSITION IN THE CONTEXT OF CLIMATE NEUTRALITY AND GLOBAL EXTERNALITIES	208
Ніжейко К. О. ВПЛИВ ЗАБОРОНИ НА ЗАСТОСУВАННЯ СИЛИ ТА ПРИНЦИПУ НЕВТРУЧАННЯ НА МІЖНАРОДНУ ПЕРЕДАЧУ ОЗБРОЄННЯ	215
Онопрієнко Ю. Ю. ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	218
Павленко Г. В. КОРПОРАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ МІЖНАРОДНОЇ КОМПАНІЇ	221
Парубець С. О. ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ЦИФРОВОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	226
Скороход І. С. ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ.....	230
Фірсанова В. О. АНАЛІЗ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ ТА ДИНАМІКИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ.....	234
Пашенко Т. А. НЕОБАНКИ: РЕВОЛЮЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЛАНДШАФТУ	239

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

Баришнікова В. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний морський університет
м. Одеса, Україна*

Никифоров В. П.

*аспірант кафедри економіки і фінансів,
Одеський національний морський університет
м. Одеса, Україна*

Москаленко Д. О.

*аспірант кафедри економіки і фінансів,
Одеський національний морський університет
м. Одеса, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-1>

СВІТОВИЙ РИНОК КОНТЕЙНЕРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Світовий ринок контейнерних перевезень – одна з найважливіших складових глобальної економіки, він забезпечує ефективне транспортування товарів між континентами, регіонами та країнами. Останніми роками спостерігається значна еволюція у цьому секторі, викликана як змінами в глобальних торгових маршрутах, так і технологічними інноваціями. Серед основних тенденцій світового ринку контейнерних перевезень, найважливішими, на наш погляд, є цифровізація, екологічні виклики та зміни, що відбуваються в глобальних ланцюгах поставок.

Цифрові технології відіграють все більш важливу роль в контейнерних перевезеннях. Блокчейн технології та штучний інтелект (ШІ) трансформують традиційні процеси управління перевезеннями, забезпечуючи його ефективність, прозорість, доступність в режимі реального часу. Інтелектуальні системи моніторингу знижують можливість фальсифікації документів, спрощуючи адміністративні процедури, оптимізують загальні витрати та відстежують і попереджають можливі ризики [1].

Проблеми екології стають дедалі важливішими для контейнерних перевезень. Збільшення вимог щодо зменшення викидів вуглецю призводить до впровадження нових екологічних стандартів. Міжнародна морська організація (ІМО) [2] встановлює нові норми та стандарти, щодо викидів сульфурних оксидів, що вимушує судновласників модернізувати свої судна та використовувати екологічно чисте паливо. Крім цього судновласники оптимізують маршрути для зменшення споживання пального і впроваджують інноваційні технології, такі як вітрильні установки та гібридні двигуни [2; 3].

Глобалізація та локалізація виробництва змінюють структуру контейнерних перевезень. Пандемія COVID-19 і геополітичні напруження, такі як торгові війни між США та Китаєм, вплинули на ланцюги постачання. У портах Китаю переробляється майже 40 % (TEU) загального світового контейнерного обороту [3]. У зв'язку з цим, компанії почали переглядати свої стратегії і шукати нові джерела постачання для зменшення залежності від окремих регіонів та країн.

Тенденція до «де-глобалізації» передбачає розвиток регіональних торгових угод та зміцнення внутрішніх ланцюгів постачання, що змінює традиційні маршрути і обсяги контейнерних перевезень.

Контейнерний ринок також знаходиться під постійним тиском циклічності та нестабільності фрахтових ставок. Це пов'язано з старінням флоту, списанням тоннажу та введенням в експлуатацію нових суден. У відношенні контейнеровозів введений тоннаж характеризується кращими техніко-економічними характеристиками, що впливає на рівень фрахтових ставок [3]. Зазвичай судновласники замовляють новий тоннаж на фазі підйому фрахтових ставок, а коли новий тоннаж вводиться в експлуатацію, ставки починають падати, що змушує судновласників оптимізувати витрати та підвищувати ефективність.

Економічні коливання, такі як зміни валютних курсів і ціни на сировину, також мають суттєвий вплив на контейнерний транспорт. Політична нестабільність в окремих регіонах може призвести до затримок у перевезеннях і зростання витрат. Останніми роками зростання цін на пально-мастильні матеріали та логістичних витрат є результатом дії як економічних чинників, так і політичних подій [3].

В сучасних умовах міжнародні морські контейнерні перевезення є найбільш ефективним та затребуваним видом транспортування вантажів. Світовий ринок контейнерних перевезень переживає суттєві

зміни пов'язані з цифровізацією, необхідністю врахування екологічних викликів, змін у глобальних ланцюгах постачання, під впливом економічних та політичних факторів. Сучасні тенденції вказують на необхідність адаптації до нових реалій через впровадження інноваційних технологій, оптимізацію процесів та забезпечення стійкого розвитку.

Література:

1. Onur Yildirim. How AI is Influencing the Shipping Industry Today. URL: <https://www.adv-polymer.com/blog/artificial-intelligence-in-shipping>
2. IMO Regulations on Sustainability. URL: <https://www.sustainable-ships.org/rules-regulations/imo>.
3. Review of Maritime Transport 2023. URL: <https://unctad.org/publication/review-maritime-transport-2023>

Bobro Natalia

Ph.D., Doctor of Philosophy,

Director of the Digital Department European University,

Director of the "NooLab & AI"Scientific Laboratory

of the European University,

Private Higher Education Establishment "European University"

Kyiv, Ukraine

ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-5316-0809>

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-2>

GLOBAL ECONOMIC IMPACT OF CHATBOT INTEGRATION IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

The modern world is experiencing rapid changes in education and technology, presenting new challenges and opportunities for educational institutions. The integration of artificial intelligence (AI)-powered chatbots in higher education institutions introduces new prospects for optimizing educational processes [1, p. 56]. The use of chatbots allows automating routine tasks, reducing the workload of educators, and providing students with real-time access to individualized learning materials. The economic impact of these innovative solutions includes reducing the administrative cost and improving the efficiency of the educational process, which can, in turn, improve the overall quality of education and increase the competitiveness of institutions within the global educational network.

It is important to note that the heavy workload placed on teachers, due to the need to manage numerous administrative tasks, is also a common challenge in modern education. Such a workload can lead to a decrease in the efficiency of the educational process, as it restricts the teachers can dedicate to teaching students.

One promising area for optimizing the educational process is the integration of information and communication technologies. The use of online platforms, video conferencing systems and electronic document management could automate routine operations, enhance the efficiency of communication among participants in the educational process, and ensure the flexibility in learning. The issue of synchronous communication in teaching disciplines in the context of blended learning is also becoming increasingly relevant [2; 3].

The rapid development of mobile technologies has contributed to the proliferation of chatbots as a convenient tool for human-machine interaction. The artificial intelligence powering modern chatbots enables automating many processes, from information exchange to personalized recommendations. These AI-based technologies are widely used in institutions and businesses to automate many processes. In the scientific literature, artificial intelligence is defined as the capability of automatic computing systems to perform certain intelligence functions [4; 5].

Chatbots, as interactive software agents, are widely employed across various fields of human activity. Their capabilities range from simple information exchange with users to more complex tasks, such as providing personalized recommendations or supporting educational processes. With their intuitive interface and ability to think logically, chatbots are becoming indispensable tools for both business and education.

A chatbot is an artificial intelligence-powered program that simulates human conversation and can instantly respond to users' questions through various channels, including messaging platforms, websites, phones, or mobile apps [4, p. 64].

Computer programs, particularly those utilizing artificial intelligence to analyze and interact with the users, have the potential to transform the educational process. Due to their capabilities, these programs not only optimize access to learning resources, but also have the ability to individualize learning, enhance student motivation, and provide the necessary support in various situations. The importance of such innovations depends on the functionality of chatbots, developers' awareness of students' needs, and effective collaboration with IT departments.

If a bot is powered by artificial intelligence, it is trained to analyze speech and text using "language models" and information stored in specially structured databases classified into different categories. This enables bots to understand the context and interact with users on a deeper level. A key feature is the ability of bots to recognize and understand the users, even when faced with typos, slang or jargon, thanks to the use of various methods and scenarios that extend beyond simple keyword recognition.

With proper funding and organization, students can use chatbots on a continuous basis, which is especially important for those who face busy study and work schedules. When supported by a robust database, chatbots can offer personalized recommendations. Unlike humans, who may be constrained by their own schedule and time to respond, chatbots provide instant responses.

Depending on the settings, chatbots can also analyze student queries, allowing for database adjustments and service quality improvements.

The introduction of digital technologies significantly reduces teachers' workloads, enabling them to concentrate on the core aspects of their professional activities, such as education and research. In the digital era, educational institutions must adapt to the latest technological trends to meet contemporary demands and effectively integrate advanced solutions into their operations. This adaptation not only optimizes work processes but also enhances the institution's reputation, aiding in the attraction of new students.

Another important aspect is the economic benefit of implementing chatbots, which is manifested not only in cost reduction but also improved management efficiency in educational institutions. Chatbots can decrease the need for additional administrative staff and reduce the cost associated with manual information processing, which is especially important for large higher education institutions with a large number of students. In the long run, these efficiencies can lower the overall cost of educational services and enhance their accessibility to a wider range of people, thereby making education more inclusive and democratic.

Given all of the above, we can conclude that the high workload of teachers, due to the need to address numerous organizational issues, is a prevalent problem in modern education. This workload often leads to a decrease in the quality of the educational process and delays in providing feedback to students. Chatbots can be an effective tool to address these issues by automating student request processing, providing prompt support and information, and streamlining assessment and feedback. This not only alleviates the administrative burden on instructors, but also contributes to a faster and more efficient learning process, boosting overall productivity and student satisfaction. In addition, the integration of chatbots can improve the global competitiveness of higher education institutions, providing them with the ability to reduce costs and improve the quality of educational services in the context of global economic and technological trends.

References:

1. Kolodinska Ya. O., Skliarenko O. V., Nikolaievskiy O. Iu. (2022) Praktychni aspekty rozrobky innovatsiinykh biznes idei z vykorystanniam tsyfrovyykh servisiv. *Ekonomika i upravlinnia*, no. 4, pp. 53–60. DOI: <https://doi.org/10.36919/2312-7812.4.2022.53>
2. Skliarenko O. V., Yahodzinskyi S. M., Nikolaievskiy O. Iu., Nevzorov A. V. (2024) Tsyfrovi interaktyvni tekhnolohii navchannia yak nevidienna skladova

suchasnoho osvitnoho protsesu. *Innovatsiina pedahohika*, no. 68 (2), pp. 51–55. DOI: <https://doi.org/10.32782/2663-6085/2024/68.2.51>

3. Khomenko O. O., Paustovska M. V., Onyshchuk I. A. (2024) Vplyv interaktyvnykh tekhnolohii na protses navchannia i rozvytok здobuvachiv vyshchoi osvity. *Naukovi innovatsii taпередovi tekhnolohii*, no. 5(33), pp. 1222–1231. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-5\(33\)-1222-1231](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-5(33)-1222-1231)

4. Bobro N. S. (2024) Tsyfrova platforma yak suchasna orhanizatsiina innovatsiia. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 1, pp. 63–66. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.1.63>

5. Huk P. V., Skliarenko O. V. (2022) Ekonomichna dotsilnist modernizatsii pidpriemstv z vykorystanniam avtomatyzovanykh system. *Ekonomika i upravlinnia*, no. 2, pp. 103–112. DOI: <https://doi.org/10.36919/2312-7812.2.2022.103>

Verbytska Anna

*Candidate of Sciences in Public Administration, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Marketing,
PR Technologies and Logistics,
Chernihiv Polytechnic National University
Chernihiv, Ukraine*

Detsiuk Pavlo

*Postgraduate Student,
Chernihiv Polytechnic National University
Chernihiv, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-3>

**SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION
IN THE CONDITIONS OF RECOVERY OF COMMUNITIES:
THE ROLE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP
AS A TOOL FOR VETERANS' REINTEGRATION**

Modern challenges related to the recovery of communities after conflicts and crises require the development and implementation of new approaches to the socio-economic development of regions. One of the most important tasks in this context is the reintegration of veterans who, returning to peaceful life, need not only material support, but also opportunities for self-realization and active participation in public life. Social entrepreneurship becomes an effective tool for solving these issues, as it combines economic and social goals.

Social entrepreneurship is a powerful lever for the development of regions, ensuring the creation of jobs, stimulating the local economy and promoting social cohesion. The importance of the development of social entrepreneurship increases in the context of community recovery, where the successful reintegration of veterans becomes one of the key components of stability and sustainable development.

Social entrepreneurship, as an effective tool for the reintegration of veterans and stimulation of socio-economic development of regions, is reflected in various platforms of cooperation and dialogue. One of the examples of such platforms could be the Forum for Local Development of Territorial Communities «Chernihiv region from recovery to development», which was held on October 31 – November 1, 2023 in Chernihiv, organized

with the support of UNDP in Ukraine with the financial support of the European Union, provided within the framework of the project «EU4Recovery – Empowerment of communities in Ukraine». The Forum brings together representatives of government, the public, business and non-governmental organizations to share experiences and spread best practices in sustainable development. This forum becomes an important place for discussing strategic areas of cooperation, in particular in the field of security, restoration of affected communities and territories, as well as for strengthening social cohesion through interaction with various institutions. The purpose of the forum is not only to increase the effectiveness of cooperation, but also to create conditions for the integration of innovative approaches, such as social entrepreneurship, in the processes of community recovery and development. The Forum brought together 176 participants (men and women), among them are the representatives of local self-government bodies, authorities, law enforcement structures, small and medium-sized businesses, the veteran community, representatives of mass media, active youth, women, socially responsible business and international organizations, representatives of the Chernihiv Regional State Administration, partners, guests, invitees.

The main priorities in the recovery of Chernihiv, in particular for 2024, are defined in the reports of the speakers of the forum, presented in Table 1.

The speakers of the forum identified the following as tools for economic recovery in the affected regions:

- continued cooperation with international organizations, state programs of foreign countries, private corporations, charitable foundations on the restoration of infrastructure,
- assistance to the affected population and businesses;
- financial support of small and medium-sized enterprises within the framework of both state and international programs (provision of long-term and low-cost loans, grants for starting and developing one's own business);
- the introduction of a war-related risk insurance system for business;
- further liberalization of the markets of friendly countries and support for the Ukrainian market manufacturer.

Figure 1 demonstrates the main international projects that supported the businesses of the Chernihiv region in the period January-September 2023.

Table 1

The main priorities in the recovery of Chernihiv, 2024

The direction in the recovery of Chernihiv	Measures within the directions in the recovery of Chernihiv
Restoration of destroyed infrastructure	- restoration of educational institutions; - critical infrastructure restoration (Chernihiv thermal power plant, water supply);
Business recovery and development of a new regional economy	- creation of conditions for small and medium-sized enterprises; - support of self-employment; - development of new sales markets; - development of industries with high added value; - development of innovations; - support for agriculture and food industry; - support for woodworking industry; - support for high-tech mechanical engineering; - creation of conditions for development of IT industry
Preservation and development of human potential	- restoration of physical and mental health; - ensuring employment of the population; - access to quality education, medical care at all levels; - ensuring the rights of veterans and their integration into society; - support for internally displaced persons; - development of the youth movement; - ensuring gender equality and inclusiveness; - provision of high-quality administrative services; - care and comprehensive development of children; - support of the sphere of culture and art; - provision of high-quality administrative services

The main international projects that supported the businesses of the Chernihiv region in the period January-September 2023

23 applications for UAH 3.5 million were approved under the mini-grants GIZ program to restore activities and strengthen micro-entrepreneurial entities	49 micro- and 13 small enterprises received support from the International Organization for Migration	20 representatives of micro-businesses received the support of the ZOA	22 participants from Chernihiv region became the winners of the competition for business support within the program PEARL (USAID)
---	---	--	---

Figure 1. The main international projects that supported the businesses of the Chernihiv region in the period January-September 2023

According to the analytical report Analytical report based on the results of the local development forum – Chernihiv region, UN development program in Ukraine, direction «Public safety and social cohesion», in the section devoted to social entrepreneurship, «social entrepreneurship» is defined as an instrument of interaction of local government, community and business aimed at overcoming unemployment, first of all socially vulnerable population groups, their social protection, protection of human rights, development of education, culture and science, improvement initiatives and solving a number of other problems. An example of the implementation of this approach is the initiative «Social Entrepreneurship Studio», which was implemented in seven affected communities of Chernihiv Region by the Agency for Regional Development of Chernihiv Region with the support of UNDP in Ukraine and the European Union. The information company reached more than 6.5 thousand people regarding the implementation of the initiative. 66 people (including internally displaced persons, youth, women, veterans and their family members) were involved in the project. There were 10 trainings with visits to communities for participants from seven target communities (Chernihivska, Ivanivska, Mykhailo-Kotsiubynska, Ripkynska, Horodnianska, Prylutska, Nizhynska) and 4 lectures in online format. As part of the initiative, an educational excursion to the social bakery «Good bread from Good People» (Kyiv) took place, during which the excursionists had a unique opportunity to communicate with the founders of the largest social bakery in Ukraine and be inspired by their experience [1].

It is important to raise awareness of social entrepreneurship, popularize its ideas and essence, and inform entrepreneurs, public activists, veterans and their family members that social entrepreneurship is a promising field. For this purpose, it is worth scaling up such projects as the considered case study of «Social entrepreneurship studies in communities of Chernihiv region affected by the military aggression of the RF» in order to popularize it. A good practice could be the creation of online platforms at the community level, where useful information about social entrepreneurship, local opportunities and potential partners would be presented [2].

At this difficult stage of Ukraine's development, in connection with the full-scale invasion of Russian troops on our territory, the social stability of society, which is achieved as a result of effective and systematic interaction between the government, business and community, is extremely important. One of the modern tools of such interaction, proven by world practice, is social entrepreneurship, that is, the implementation of social-innovative entrepreneurial activity, a significant part of the income from which is

directed to solving social problems. This kind of entrepreneurial activity as a way of further professional self-realization of servicemen and veterans is seen as an effective tool for their social reintegration in the future [3].

Social enterprises able to stimulate a common community culture, thereby uniting communities. They can support vulnerable groups of people using an entrepreneurial approach and create opportunities that contribute to the social cohesion of the community. Social enterprises contribute to the economic stability of the community by increasing the number of jobs, they can attract significant investment to local areas. Through the creation of added social value, there is a long-term impact on the community. For example, by supporting economic skills development among young people, social enterprises help this age group gain practical experience that can influence their future, as well as the life of the community in general.

References:

1. Analytical report based on the results of the local development forum – Chernihiv region, UN development program in Ukraine, direction “Public safety and social cohesion”, October 31 – November 1, 2023. Chernihiv.
2. Petryk O. L. (2022) Social Entrepreneurship as a Tool of State Support for the Reintegration of Service People and Veterans of the ATO/OOS: Regulatory and Legal Aspects. *Problems of Modern Transformations. Series: Law, Public Management and Administration*, no. (6). DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5746-2022-6-02-02>
3. Verbytska A., Dyvnych H. (2023) The role of the educational component in the development of social entrepreneurship as a determinant of the reintegration of military servicemen, veterans and their family members: a project approach to stakeholder engagement. Science and education as the basis for the modernization of the world order: Education, History, Chemistry and Pharmaceuticals, Medicine. Monographic series «European Science», book 25, part 3, pp. 7–22.

Дегтяр В. О.
*аспірант кафедри екологічної економіки та бізнесу,
Національний лісотехнічний університет України
м. Львів, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-4>

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ІННОВАЦІЙНОМУ ТА ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ УКРАЇНИ

Інформаційні технології (ІТ) стали однією з найважливіших галузей для економічного розвитку України. Протягом останніх десятиліть ІТ-сектор відіграє ключову роль у стимулюванні інновацій, створенні нових бізнес-моделей та залученні іноземних інвестицій. Україна має унікальні конкурентні переваги в галузі ІТ завдяки висококваліфікованим фахівцям і відносно низьким витратам на виробництво. Успіхи ІТ-галузі сприяли значному зростанню ВВП країни, створенню робочих місць і зміцненню її позицій на глобальній арені. Однак, поряд із цим, ІТ-сектор стикається з низкою викликів, які вимагають комплексного підходу до подальшого розвитку.

1. ІТ як драйвер економічного зростання:

– Формуючи базу для розвитку нових бізнес-моделей і покращення економічних показників, інформаційні технології є ключовим двигуном глобальних інноваційних процесів. Зростання ІТ-сектора сприяло підвищенню конкурентоспроможності на міжнародному рівні, створенню нових робочих місць, залученню іноземних інвестицій, а також суттєво вплинуло на зростання ВВП країни [2].

– З 2018 по 2023 роки частка ІТ у ВВП України зросла з 3% до 5%. Понад 200 000 осіб зайняті у сфері ІТ, що демонструє потужний вплив галузі на ринок праці та економіку в цілому.

2. Конкурентні переваги України на глобальному ІТ-ринку:

– Україна має конкурентні переваги у вигляді висококваліфікованих ІТ-спеціалістів і відносно низької вартості послуг. Це робить країну привабливою для міжнародних компаній, які активно залучають українські ресурси для аутсорсингу та офшорингу ІТ-проектів [1].

– За обсягом ІТ-аутсорсингу Україна входить у топ-5 країн світу, приваблюючи клієнтів із Північної Америки та Європи [2].

3. Виклики для розвитку ІТ-сектора:

– Незважаючи на позитивну динаміку, галузь стикається з низкою викликів. Потрібна адаптація освітніх програм до вимог ринку, збільшення інвестицій у дослідження та розвиток, удосконалення регуляторного середовища, що сприяло б подальшому зростанню галузі [3].

– Значною проблемою залишається недосконала інноваційна інфраструктура та недостатній рівень технологічного розвитку в порівнянні з провідними країнами, такими як США, Китай та Індія.

4. Інтеграція України в міжнародні технологічні ланцюжки:

– Інтеграція українських ІТ-компаній у міжнародні технологічні ланцюжки вартості відкриває значні можливості для розширення експорту та покращення інвестиційного клімату. Близько 40% доходів ІТ-компаній надходить від міжнародних контрактів [2].

– Кількість нових технологічних стартапів і технопарків, які формуються в Україні, зростає, що сприяє інноваційній активності в умовах військових дій і викликів.

5. Рекомендації для подальшого розвитку:

– Необхідне вдосконалення державної підтримки інновацій та технологій, зокрема через податкові пільги для стартапів та фінансування досліджень [5].

– Продовження модернізації освітніх програм у сфері ІТ, що дозволить підготувати кадри для високотехнологічних робочих місць [3].

– Покращення бізнес-клімату, зокрема шляхом зниження регуляторних бар'єрів для інвесторів, що залучатиме більше іноземного капіталу.

ІТ-сектор України є одним із найважливіших драйверів інноваційного та економічного зростання країни. Проте для подальшого його розвитку необхідно вирішити низку ключових проблем: вдосконалити регуляторне середовище, покращити інвестиційний клімат і адаптувати освітні програми. Сектор має великий потенціал для збільшення експорту та інтеграції в глобальні ланцюжки створення вартості, що дозволить Україні посилити свої позиції на міжнародній арені. Успішне впровадження інновацій і зростання технологічної інфраструктури можуть перетворити Україну на провідного гравця в

галузі ІТ, здатного конкурувати з найкращими технологічними країнами світу.

Література:

1. Гармаш А. Управління розвитком ІТ-компаній в Україні та світі. *Modern engineering and innovative technologies*. 2020. № 26-02. С. 61–74. DOI: <https://doi.org/10.30890/2567-5273.2023-26-02-013>
2. Губарь О.В. Аналіз розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні в умовах глобалізації бізнесу. *Підприємництво та інновації*. 2020. №11-1. С. 69–73. DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.10>
3. Єршов М.-О. Тенденції розвитку ІТ-освіти в незалежній Україні. *Інноваційна професійна освіта*. 2023. Т. 2 № 9. С. 114–118. DOI: <https://doi.org/10.32835/2786-619x.2023.2.9.114-118>
4. Заяць О., Ярема Т., Чорномаз М. Особливості розвитку ІТ-галузі в Україні. *Економіка та суспільство*. 2023. № 52. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-20>
5. Івановський М.Б., Бурак Н.Є. Особливості динаміки розвитку сфери ІТ в Україні: thesis. 2019. URL: <http://hdl.handle.net/123456789/6207>

Дячек В. В.
*кандидат економічних наук, доцент,
декан економічного факультету,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*
Єсаян А. А.
*аспірант,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-5>

ІТ-ПОСЛУГИ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

У другій половині XX сторіччя американськими та європейськими дослідниками було запропоновано теорію постіндустріального суспільства, яка набула популярності для роз'яснення явищ та трансформацій, які відбувалися у суспільстві [4, с. 4].

Теорія визнавала зменшення значення матеріального виробництва в новому суспільстві, яке характеризувалося зменшенням частки виробництва в загальному суспільному виробництві. Цей зсув супроводжувався зростанням секторів послуг та інформації, що призвело до трансформації людських мотивацій і діяльності, а також до істотної реконфігурації соціальної структури.

Д. Белл у книзі «Майбутнє постіндустріальне суспільство» дає визначення постіндустріальне суспільство як суспільство, де технологічний прогрес зменшує домінування індустріального сектора. Зростання та потенціал цього суспільства все більше пов'язані з інформацією та знаннями, що призводить до трансформації сфери зайнятості та появи нового класу, відомого як «білі комірці». Значну роль у цьому зрушенні відіграє поява сфери послуг [3].

Використання сучасних комп'ютерних, електронних та інформаційних технологій тісно пов'язане з розвитком цифрової економіки. Ступінь ефективності та показники економічного зростання всередині країни суттєво підвищуються завдяки успішному впровадженню інструментів та компонентів цифрової економіки. Важливість розвитку цифрової економіки також має першорядне значення для майбутнього економічного ландшафту України, особливо

в світлі її інтеграції в цифровий ринок Європейського Союзу. Становлення цифрової економіки в Україні є поступовим і постійним процесом, який спонукає до вивчення показників появи цифрової економіки та її потенціалу для розвитку, як зазначено у відповідних дослідженнях [1; 2].

У результаті можна зробити висновок, що цифрова економіка повинна складатися з двох основних елементів: цифрових технологій та інформаційного суспільства. Основними характеристиками цифрової економіки є використання цифрових технологій, автоматизація та інформаційне суспільство.

Важливо визнати, що підходи до тлумачення цифрової економіки можуть відрізнятися залежно від розвитку цифрових технологій та інформаційного суспільства, сьогодні економіка фактично складається як з традиційних, так і з цифрових компонентів. Зараз відбувається постійне просування країнами цифрової економіки як частини економічної системи, її асоціації з цифровою сферою, що згодом може стати формою заміни економічної системи країни.

Іншою важливою складовою цифрової економіки є формування інформаційного суспільства, в основі якого лежить економічна діяльність, залежна від цифрових технологій. Це є основою для ідеї про те, що рівень цифрової обізнаності та грамотності населення зростає, що, у свою чергу, збільшить темпи впровадження цифрових технологій, які зараз існують в розвинутих країнах світу.

У загальному розумінні цифровізація (також відома як digitalization) – це перетворення економічних систем, яке передбачає використання цифрових технологій у веденні бізнесу. Особливо це стосується національної економіки в цілому, а також окремих домашніх господарств і компаній, які в ній беруть участь. Цей перехід також вважається переходом до «цифрової економіки». Разом з тим товари та послуги також змінюються і розширюються, з'являються нові та змінюються існуючі.

На відміну від фізичних товарів, інформаційні продукти можуть використовуватися кількома споживачами одночасно. Після продажу продукту, який містить інформацію для споживача, він все ще асоціюється з виробником (продавцем). Інформаційні товари можуть бути передані (надіслані) на інші миттєво від одного суб'єкта до іншого. Ці продукти також не вимагають великої кількості складських приміщень з інтенсивними матеріалами, таких як ангари, контейнери для зберігання або стелажі. Створення інформаційних продуктів

вимагає невеликих витрат ресурсів і енергії, як наслідок, не пов'язане зі знищенням великих природних ресурсів. Рентабельність інформаційних продуктів зростає зі збільшенням кількості користувачів.

Однією з найважливіших властивостей цифрової економіки є створення передумов для розвитку нової форми економічних відносин, яка залучає всіх учасників виробництва та споживання товарів. Зараз більшість населення поєднує обидві функції, стаючи одночасно користувачами та власниками цифрових методів виробництва (комп'ютерів, програм, 3D-принтерів, пристроїв альтернативної енергетики тощо), а також активно залучається до управління економічними системами.

Основним користувачем і споживачем цифрових технологій є особистісна сутність людини. Це сприяє соціальному вдосконаленню людини та подальшому розвитку суспільства.

Література:

1. Апалькова В.В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій»*. 2015. No. 4. С. 9–18.
2. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. *Економіка. Фінанси. Менеджмент*. 2016. No. 6. С. 106–107
3. Кіт Л.З. Еволюція мережевої економіки. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. No. 3. Т. 2. С. 187–194.
4. Чатченко О.Є., Бубенець І.Г. Трансформація моделі бізнесу в процесі цифровізації економіки України. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2022. No. 3–4. С. 93–97.

Зайченко А. В.

*аспірант кафедри економіки та маркетингу,
Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-6>

ПСИХОЛОГІЧНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНИХ ФАКТОРІВ НА ЕКОНОМІЧНІ РІШЕННЯ

У сучасному світі соціальні фактори відіграють ключову роль у процесі прийняття економічних рішень, як на індивідуальному, так і на колективному рівнях. Вивчення механізмів соціального впливу є актуальним завданням для економічної науки, оскільки воно дозволяє краще зрозуміти, як різні соціальні сили впливають на поведінку економічних агентів і результати ринкових операцій. Соціальні механізми можуть варіюватися від безпосередньої міжособистісної взаємодії до глобальних трендів і культурних норм, що формують економічну поведінку. Отже необхідно розглянути як психологічні, так і економічні механізми соціального впливу, а також їх взаємозв'язок у контексті прийняття економічних рішень.

Одним з основних елементів соціального впливу є психологічні механізми, які забезпечують взаємодію індивідів у соціальних групах. У цьому контексті варто виділити такі ключові аспекти, як конформізм, групова динаміка та соціальна підтримка. Конформізм, як одна з найбільш відомих форм соціального впливу, характеризується тим, що індивіди схильні адаптувати свою поведінку відповідно до норм або очікувань групи, до якої вони належать. Цей механізм широко вивчений у психології, і його вплив на економічні рішення є надзвичайно важливим. Наприклад, люди часто приймають інвестиційні рішення або вибирають товари, орієнтуючись на поведінку інших, а не лише на власні пріоритети або економічні вигоди. Дослідження показують, що індивіди мають схильність приймати колективні рішення, навіть якщо ці рішення не є найбільш вигідними з економічної точки зору.

Групова динаміка є ще одним важливим психологічним механізмом, що впливає на прийняття економічних рішень. Вона проявляється у тому, що людина, перебуваючи у групі, може змінювати

свої пріоритети або приймати рішення, які в іншому випадку не ухвалювала б. Групи часто впливають на індивідуальне мислення через механізми соціального навчання, де нові учасники адаптуються до поведінки старших членів групи. Це особливо помітно в умовах ринкових стратегій або у ситуаціях, коли споживачі приймають рішення на основі рекомендацій або прикладів оточуючих. Наприклад, феномен «сарафанного радіо» демонструє, як групова динаміка може суттєво вплинути на вибір споживачів.

Соціальна підтримка також відіграє значну роль у механізмах соціального впливу. В умовах невизначеності індивіди часто шукають схвалення або підтримки з боку соціальної групи, щоб відчутти себе більш впевнено під час ухвалення рішень. Економічні рішення, особливо ті, що стосуються великих витрат або ризикових інвестицій, часто приймаються на основі порад або підтримки друзів, родини чи колег. Цей механізм підтримки не лише впливає на емоційний стан індивіда, але й сприяє формуванню загальних економічних трендів, таких як популярність певних товарів чи послуг.

Економічні механізми соціального впливу включають в себе низку теорій та моделей, що описують, як соціальні фактори впливають на економічні процеси. Однією з найважливіших концепцій є теорія мережевих ефектів, яка стверджує, що вартість продукту або послуги для індивіда зростає разом із кількістю інших людей, що користуються цим продуктом. Це можна проілюструвати на прикладі соціальних мереж або технологічних продуктів, таких як смартфони, коли їхня цінність зростає в міру збільшення числа користувачів. Мережеві ефекти також поширюються на фінансові ринки, де рішення інвесторів часто залежать від дій інших учасників ринку.

Ще однією економічною теорією, що пояснює соціальний вплив, є поведінкова економіка, яка поєднує економічні й психологічні підходи для аналізу прийняття рішень. Поведінкова економіка підкреслює роль когнітивних упереджень, емоцій і соціальних норм у формуванні економічної поведінки. У контексті соціального впливу це означає, що люди не завжди діють раціонально, керуючись лише власними інтересами, а часто приймають рішення, які відповідають соціальним очікуванням або груповим нормам. Наприклад, феномен «фінансової бульбашки» можна пояснити тим, що інвестори приймають рішення на основі масової поведінки, ігноруючи об'єктивні економічні показники.

Взаємодія психологічних та економічних механізмів соціального впливу має важливе значення для розуміння того, як соціальні фактори

впливають на економічні рішення. Вплив групової динаміки та мережевих ефектів часто взаємопов'язаний: психологічний аспект прийняття рішень у групі доповнює економічні вигоди, які надаються в результаті цього вибору. Це особливо помітно у випадках, коли економічні рішення залежать від колективної поведінки, наприклад, у випадках зі споживчими або інвестиційними трендами. Люди часто не можуть чітко розділити свої раціональні економічні рішення та емоційні чи соціальні імпульси, які їх супроводжують.

Взаємозв'язок психологічних і економічних механізмів соціального впливу можна спостерігати не лише на рівні окремих індивідів, але й у ширшому соціальному контексті. Колективне прийняття рішень часто піддається впливу масових інформаційних потоків, таких як реклама, медіа або новини, що створюють певний образ, який впливає на поведінку людей. Це явище стає ще більш вираженим у ситуаціях економічної невизначеності, коли індивіди мають недостатньо інформації для ухвалення раціональних рішень і тому схильні орієнтуватися на думки або дії більшості. Наприклад, під час економічних криз інвестори часто ухвалюють рішення, керуючись поведінкою інших, навіть якщо об'єктивні показники не вказують на доцільність таких рішень.

Цей тип поведінки, відомий як «стадний ефект», є типовим прикладом того, як психологічні механізми (зокрема, бажання уникнути соціальної ізоляції) і економічні процеси (наприклад, коливання на ринку цінних паперів) можуть взаємодіяти і посилювати одне одного. «Стадна поведінка» може призвести до колективних помилок, таких як фінансові бульбашки, коли економічні агенти починають масово інвестувати в активи, ціни на які не мають реальної економічної основи, а ґрунтуються лише на очікуваннях про їх подальше зростання. У таких випадках психологічний аспект переважно переважає раціональні економічні розрахунки, створюючи ланцюгову реакцію на ринку.

Поведінкова економіка пояснює ці явища через концепції когнітивних упереджень і емоційного впливу. Люди часто схильні до надмірної впевненості у своїх діях, зокрема в умовах, коли більшість учасників ринку демонструють аналогічну поведінку. Цей механізм підсилюється ефектом «інформаційного каскаду», коли індивіди ігнорують власні спостереження і орієнтуються на дії попередників. Такі механізми є характерними для фінансових ринків, але можуть спостерігатися також у споживчій поведінці, коли вибір товарів або

послуг здійснюється на основі колективних уподобань, навіть якщо вони не завжди відповідають індивідуальним потребам чи очікуванням.

Вплив соціальних медіа також значно посилив психологічні та економічні механізми соціального впливу. У сучасних умовах, де інформація поширюється з неймовірною швидкістю, економічні рішення можуть прийматися на основі трендів, що активно обговорюються в соціальних мережах. Це призводить до формування нових економічних моделей, в яких основними рушіями стають соціальні вподобання, лайки та обговорення, а не об'єктивні економічні показники чи якість продукту. Вивчення цього феномену є важливим для розуміння того, як соціальний вплив змінює традиційні економічні процеси, роблячи їх більш залежними від суб'єктивних оцінок і громадської думки.

Соціальні медіа створюють платформи для посилення «стадного ефекту,» оскільки вони дозволяють користувачам спостерігати за поведінкою інших і відповідно коригувати свої власні рішення. Вплив соціальних мереж є особливо помітним у сферах моди, технологій та інвестицій, де тренди можуть різко змінюватися під впливом інформаційних кампаній або публікацій впливових осіб. В умовах цифрової економіки це створює нові виклики для компаній і державних регуляторів, які повинні пристосовуватися до швидко змінюваних вподобань споживачів.

Крім того, вплив соціальних факторів на економічні рішення може проявлятися в процесах формування колективної відповідальності. В умовах, коли соціальні групи активно висловлюють свої позиції стосовно певних економічних або політичних питань, індивіди можуть змінювати свою поведінку, зокрема у виборі товарів чи послуг, у відповідь на соціальний тиск. Це стосується таких явищ, як бойоти компаній, що не відповідають соціальним або екологічним стандартам, або підтримка тих брендів, що просувають етичні або екологічно чисті продукти. Соціальний вплив таким чином може формувати нові економічні тренди та моделі споживання, що є відображенням загальних настроїв у суспільстві.

Ще одним аспектом є вплив соціальних інститутів, таких як держава або міжнародні організації, на економічні рішення через нормативні акти або рекомендації. Соціальні норми, що закладаються в основу регулювання ринків, можуть значно змінювати поведінку економічних агентів. Наприклад, запровадження державних програм підтримки стало поширеною практикою в умовах криз, коли соціальний

вплив держави стає вирішальним фактором для стабілізації економічних ринків. Це стосується не лише фінансових стимулів, але й інформаційного впливу, коли держава через офіційні канали впливає на громадську думку та рішення споживачів чи інвесторів.

Соціальні фактори також можуть впливати на поведінку фірм, які реагують на зміни в суспільстві. Наприклад, компанії можуть приймати рішення щодо екологічних ініціатив або корпоративної соціальної відповідальності під впливом суспільного тиску або очікувань споживачів. Ці рішення, хоч і можуть мати економічні витрати для компаній у короткостроковій перспективі, можуть стати джерелом довгострокових вигод через підвищення лояльності клієнтів або покращення іміджу бренду. Такий соціально орієнтований підхід до ведення бізнесу відображає взаємодію психологічних та економічних механізмів у прийнятті рішень, що ґрунтуються на соціальних очікуваннях.

Соціальний вплив є потужним фактором у прийнятті економічних рішень, що проявляється як через психологічні, так і через економічні механізми. Психологічні аспекти, такі як конформізм, групова динаміка та соціальна підтримка, часто впливають на поведінку індивідів у соціальних групах, формуючи їхні економічні пріоритети. Економічні механізми, як-от мережеві ефекти та поведінкова економіка, показують, що соціальні фактори можуть значно змінювати ринкові процеси і сприяти формуванню нових економічних моделей. Взаємодія цих механізмів робить соціальний вплив критично важливим для розуміння сучасних економічних тенденцій і прийняття рішень в умовах невизначеності.

Література:

1. Asch S.E. Дослідження незалежності та конформності: I. Меншість одного проти одностайної більшості. *Психологічні монографії: загальні та прикладні*. 1956. №. 70 (9). Р. 1–70. DOI: <https://doi.org/10.1037/h0093718>
2. Теорія перспектив Канемана: черговий сюрприз від головного мозку. URL: <https://ufin.com.ua/teoria-perspektiv>
3. Баранов В.В. Роль поведінкової економіки в розумінні прийняття економічних рішень. *Академічні візії*. 2024. Вип. 28. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/921/842>

Кісіль М. І.

*провідний науковий співробітник
відділу інвестиційного і матеріально-технічного забезпечення,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-7>

НАЦІОНАЛЬНЕ ЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО

Інвестиції – найважливіший чинник економічного і соціального розвитку. Особливо важливе значення вони мають у сільському господарстві, продукція якого використовуються в більшості секторів економіки і є засобом зростання не лише сільськогосподарського виробництва, а й усієї економіки держави. Тому заходи щодо відновлення й активізації інвестиційної діяльності в сільському господарстві мають особливо важливе національне значення.

Проте у практиці державного управління роль і значення сільського господарства та необхідності його активного інвестиційного розвитку в системі національної економіки недооцінюється. Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» внаслідок збереження застарілих положень, а також змін і доповнень до інвестиційних положень набув декларативного характеру. Зокрема, це стосується вимоги частини шостої загальних положень цього Закону щодо «повного ресурсного забезпечення капітальних вкладень для соціально-економічного розвитку села та агропромислового комплексу», а також статті 2 стосовно забезпечення пріоритетності розвитку соціальної сфери села та агропромислового комплексу шляхом зміни структури інвестицій в народному господарстві, переорієнтації промислового виробництва на їх потреби, зростанням обсягів капіталовкладень і матеріально-технічних ресурсів. Зміст положень Закону, що стосуються інвестицій, не відповідає ні нинішнім потребам розвитку сільського господарства в ринковій економіці на основі приватних інвестицій, ні світовій практиці формування сільськогосподарської політики, основною складовою якої є не пряме бюджетне фінансування капітальних інвестицій, а сприяння і непряма їх

підтримка. Необхідно осучаснити законодавчу базу та внести до неї положення щодо формування засад інвестування сільського господарства як чинника розвитку усієї економіки та соціуму.

Національне значення інвестицій у сільське господарство оцінювалося автором в процесі наукових досліджень у Національному науковому центрі «Інститут аграрної економіки». З цією метою було застосовано методи регресійного та іншого економічного аналізу. В якості вихідних даних для побудови регресійної моделі використано дані державної статистики щодо капітальних інвестицій (x) і валового внутрішнього продукту (y) України за 2010–2022 рр. [2: 3]. Результати досліджень показують, що незважаючи на порівняно невелику частку сільського господарства у капітальних інвестиціях в економіку (9–12%), вони суттєво впливають на розмір валового внутрішнього продукту держави. Це підтверджується високими рівнями коефіцієнтів регресії: множинного $R = 0,841$; детермінації $R^2 = 0,708$; еквівалентності $E_c = 0,955$ (таблиця 1).

Розрахований коефіцієнт еквівалентності (E_c), який дорівнює 0,9551 (65,39986 (39681,915 : 2717082,1) показує, що при зміні числових значень показника капітальних інвестицій у сільське господарство (x) на один відсоток валовий внутрішній продукт « y » змінюється на 0,95%. Це вказує на майже пряму залежність між факторним і результативним показниками, а стосовно відповідних показників 2022 р. означає, що 1 грн капітальних інвестицій у сільське господарство генерує річний макроекономічний ефект у розмірі 100 грн додаткового валового внутрішнього продукту держави.

Для забезпечення максимально продуктивного для економіки розвитку її аграрного сектора у довготривалому періоді, а отже й зростання валового внутрішнього продукту держави, необхідно формувати економічні відносини, за яких агровиробники будуть отримувати доходи на рівні та в пропорції, що відповідають їх вкладу в макроекономічний ефект.

Поки що такі економічні відносини не лише не сформовані, а за останні роки погіршилися. Якщо визначений виробничим методом валовий внутрішній продукт по сільському, лісовому і водному господарствах в 2021 р. становив 452,5, а 2022 р. – 444,0 млрд грн (зменшення 1,9%), то капітальні інвестиції відповідно 70,0 і 51,4 млрд грн, що менше на 36,2%. Частка капітальних інвестицій в агросектор до ВВП агросектору по зазначених роках змінилася не на його користь – 3 15,5 до 11,6%.

Таблиця 1

**Регресійний аналіз залежності показника
валового внутрішнього продукту в економіці України
від капітальних інвестицій у сільське господарство, 2010–2022 рр.**

ВИХІДНІ ПОКАЗНИКИ			ВИСНОВКИ ПІДСУМКІВ				
Рік	x	y	<i>Регресійна статистика</i>				
2010	10817,7	1079346	Множин- ний R R-квадрат Нормований R-квадрат Стандартна похибка Спостере- ження	0,841423			
2011	16140,9	1299991		0,707992			
2012	18564,0	1404669		0,681446			
2013	18175,0	146519		941705,1			
2014	18388,1	1586915		13			
2015	29309,7	1988544	<i>Дисперсійний аналіз</i> df SS MS F				
2016	49660,0	2385367		2,37E+13 2,37E+13 26,67025			
2017	63400,7	2981227		Значимість			
2018	65059,4	3560302		F=0,000311			
2019	58555,4	3977198		SS= F=			
2020	50189,4	4222026	Залишок	df=11	9,75E+12	8,87E+11	
2021	67992,6	5450849	Усього	df=12	SS=3,34E+13		
2022	49612,0	5239114		<i>Коефіці- єнти</i>	<i>Стандар- тна похибка</i>	<i>t- статис- тика</i>	<i>P- значення</i>
Середнє	39681,9	2717082	Y-перетин df=121890,5	566343,9	0,215224	0,833531	-1124625
			Змінна 65,39986	12,66378	5,164324	0,000311	37,52705
			Те ж	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>	<i>Нижні 95,0%</i>	<i>Верхні 95,0%</i>
			Y-перетин	1368406	-1124625	1368406	121890,5
			Змінна	93,27266	37,52705	93,27266	65,39986

В умовах воєнного стану особливо важливо зупинити спад капітальних інвестицій у виробництво продукції сільського господарства, стабілізувати їх динаміку і забезпечити продовольчу безпеку держави, а в повоєнний період – досягти стану сталого зростання обсягів цих вкладень і генерованого ними приросту валового

внутрішнього продукту держави. Цьому сприятимуть комплексні заходи з таких основних організаційно-економічних, фінансових та інших напрямів як:

1. Усунення негативних зовнішніх чинників, які зумовлюють довготривалу нестабільність інвестиційної діяльності у сільському господарстві. В умовах воєнного стану нестабільність інвестиційних процесів нині набула ознак глибокої кризи, яку агровиробники та інші інвестори не здатні самі подолати і потребують відповідних заходів підтримки, зокрема спеціального характеру на відновлення майна, ресурсів і виробничого потенціалу.

2. Сприяння сільськогосподарським товаровиробникам у формуванні власних і залученні зовнішніх джерел фінансування інвестицій.

3. Подолання дії негативних чинників, що спричиняють низьку інвестиційну привабливість сільського господарства.

4. Надання переваги заходам щодо сприяння й підтримки довгострокових інвестиційних проєктів агровиробників над вирішенням їх поточних потреб, збереження досягнутого рівня виробництва, а також допомоги на одиницю площі, голову тварин тощо.

5. Удосконалення механізмів бюджетної підтримки кредитування довгострокових інвестиційних проєктів агровиробників комерційними банками.

6. Покращення умови інвестиційної діяльності малого агробізнесу.

7. Удосконалення механізмів залучення агровиробниками інвестиційних ресурсів фондового ринку.

8. Сприяння залученню у сільське господарство іноземного капіталу.

9. Усунення значних регіональних диспропорцій в умовах інвестиційної діяльності агровиробників та інших інвесторів.

10. Забезпечення умов економічної свободи інвесторів та безпеки їх капіталу.

11. Удосконалення економічних відносин між учасниками інвестиційних проєктів у процесі здійснення ними витрат і отримання ефектів екологічного, соціального і корпоративного характеру.

12. Покращення наукового та консультаційного забезпечення агровиробників в напрямі кращого освоєння ними інвестиційної методології та інструментарію проєктного аналізу, оцінки інвестиційних проєктів, а також підвищення рівня обґрунтованості інвестиційних рішень.

Зважаючи на національне значення інвестицій у сільське господарство, а також відповідну світову практику, заходи щодо інвестиційного сприяння і підтримки мають бути не лише основою аграрної політики, а й ваговою складовою економічної політики держави.

Література:

1. Закон України Про пріоритетність соціального розвитку села та агро-промислового комплексу в народному господарстві. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/400-12#Text>
2. Державна служба статистики України. Економічна статистика. Капітальні інвестиції (2010–2022). URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>
3. Державна служба статистики України. Національні рахунки. Валовий внутрішній продукт (2010–2022). URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>

Клименко Ю. Ю.

*магістр кафедри туризму та готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-8>

ЕКОНОМІКА КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ: НАУКОВІ ПІДХОДИ ТА ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ

Зростаюча нестабільність сучасного світу обумовлюється кардинальними зрушеннями світового порядку, коли кризові явища і процеси стали задавати формат соціоекономічних перетворень, а на порядок денний виносяться питання виживання людства. Такий стан диктує особливі вимоги до вибору механізмів ефективного управління суспільними, соціальними і економічними системами, державами, регіонами для забезпечення глобальної, національної, соціальної, економічної безпеки.

Використання традиційних підходів для надання гідних відповідей на внутрішні та зовнішні виклики не вирішує проблему – адже вони не спрацьовують в повній мірі, тому актуалізується потреба у пошуку і застосуванні інших, більш прийнятних, які ґрунтуються на нових парадигмальних підставах розуміння суспільних процесів, перетворень в економічній і соціальній сферах. До таких новітніх підходів належить соціоекономічний, застосування якого в управлінні соціально-економічними процесами в Україні є затребуваним, але нереалізованим [2, с. 141].

У сучасних умовах основним чинником прогресивного соціально-економічного розвитку будь-якої території є сформований трудовий потенціал. Саме його кількісні та якісні характеристики забезпечують потребу економіки у трудових ресурсах, створюють умови для інноваційного розвитку й підвищення конкурентоспроможності. Поки що далеко не всі проблеми формування й використання трудового потенціалу регіону досліджено й висвітлено в науковій літературі, що не дає змогу розробити ефективну регіональну політику його розвитку. Слід відзначити, що формування трудового потенціалу здійснюється під впливом низки економічних, соціальних, соціально-психологічних

чинників, тому для його дослідження доцільно застосовувати соціоекономічну парадигму.

В умовах кризової нестабільності і війни в Україні загострюється потреба в терміновому осмисленні сутності суспільно політичних, соціально-економічних процесів в усіх сферах життєдіяльності українського суспільства. Оскільки динамічні процеси українського соціуму були викликані певними протиріччями економічного та соціального розвитку, які спричинили громадянську активність населення країни, то необхідно оцінювати несприятливий стан під кутом зору безпосередніх взаємовпливів суспільних і господарських процесів з позицій їх взаємовідтворення, тісних взаємозв'язків між економічними, соціальними, суспільно-політичними інститутами.

У цьому контексті значно зростає потреба в новому методологічному світоглядному переосмисленні сучасних процесів і явищ, актуалізується необхідність використання наукових міждисциплінарних підходів, здатних синтезувати дослідження вчених різних галузей науки – політологів, політтехнологів, економістів, соціологів, психологів, юристів, філософів, істориків та ін. [2, с. 143].

Формування концептуальних засад соціальної держави й соціальної орієнтації економіки має здійснюватися паралельно для забезпечення їх єдиної структури. Соціальна орієнтація економіки у процесі розбудови соціальної держави є її механізмом, важелем, інструментом досягнення. Одночасно вони мають односпрямовані вектори розвитку, які визначаються спільними за сутністю та змістом концептуальними засадами, що містяться в концептуальних складових: меті, принципах, критеріях і цілях досягнення соціальної орієнтації економіки. Метою соціальної орієнтації економіки є досягнення високого рівня і якості життя населення, людського та соціального розвитку на підставі збалансованої соціальної та економічної політики. Зміст цієї мети обумовлений підвищенням ролі людського чинника в соціально-економічному розвитку й забезпеченні суспільного прогресу країни. Це потребує від держави визнання та реалізації соціальних прав і свобод громадян, забезпечення їм гідного рівня і якості життя, соціальної захищеності та соціальної безпеки. Високий рівень економічного розвитку є гарантією її реалізації.

На реалізацію мети безпосередньо впливають принципи, за якими вона буде досягнута, тому їх зміст має відповідати певним вимогам. По-перше, не скасовувати ринкових цінностей (свобода, конкуренція, власність тощо); по-друге, закріпити визначені законодавством

соціальні функції за державою; по-третє, відповідати необхідності забезпечення людського розвитку й реалізації соціальних перспектив суспільства [1, с. 3–4].

Як висновок можна зазначити, що за сучасних умов в Україні реалізація таких напрямів дозволить задовольнити зростаючі потреби в розвитку соціоекономічних досліджень і використовувати їх потенціал у науковій, освітній, управлінській та інших сферах життєдіяльності соціуму. Прагнення науковців до прогнозування оптимістичних сценаріїв розвитку країни у будь-яких скрутних ситуаціях обумовлює пошук інноваційних, нетрадиційних рішень, реалізація яких дає очікувані результати. Задля гідних відповідей на глобальні виклики необхідно мати власну геополітичну місію, бути творцем глобальних змін, а не лише реагувати на них, а головне – знайти гідне місце на міжнародній арені. Україна спроможна до цих перетворень.

Процеси глобалізації забезпечують розширення інформаційної доступності, яка впливає на соціальні аспекти та практики реалізації туризму. В рекреаційно-туристичній діяльності також виражені розширенням соціальних мереж, популяризацією туристичних платформ та поширенням різноманітних тематичних онлайн-спільнот. Їхнє соціальне значення полягає в обміні досвідом та враженнями від отриманих туристичних і рекреаційних послуг, проходження маршрутів, якості їх обслуговування тощо.

Література:

1. Гріневська С.М. Соціоекономіка й соціальна орієнтація економіки: відмінності та спільні концептуальні основи. 2009. С. 139–143.
2. Залознова Ю.С. Соціоекономіка як інноваційна модель. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 141–146.
3. Мініч І.М. Соціальні чинники і функції інфраструктури туризму: соціологічний аналіз: дис... канд. соц. наук: 22.00.04. Київський ін-т туризму, економіки і права. Київ, 2002. С. 190.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНСТИТУТАМИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ

Інститути спільного інвестування мають значну історію свого становлення і розвитку, перш за все, в Європі та Сполучених Штатах Америки. Оскільки потужний економічний розвиток Європи та Америки спричинив суттєве нарощування економіки та капіталів. Відтак, на фінансовому та фондовому ринках почали виникати інститути, які спеціалізувалися на інвестуванні.

Держава, як інститут влади та гарант економічної стабільності, конституційних прав, учасник міжнародних економічних відносин – зацікавлена у виникненні та розвитку інститутів спільного інвестування.

Підтвердженням зацікавленості держави у створенні та розвитку інститутів спільного інвестування є низка нормативно-правових актів, законів, які регулюють їхню діяльність. Наприклад, у США історія прийняття нормативно-правових актів наступна: Закон «Про інвестиційні компанії», 1940 р., Закон «Про інвестиційних радників», 1940 р. [1].

Відповідно до американського законодавства, інвестиційна компанія основною діяльністю якої є інвестування, реінвестування та/або торгівля цінними паперами; ... така, що володіє або планує набути інвестиційні цінні папери, вартість яких перевищує 40 % вартості активів учасника (за виключенням державних цінних паперів та грошових коштів) на неконсолідованій основі [2].

У Сполучених Штатах Америки, державний орган, який регулює діяльність інститутів спільного інвестування – Комісія з цінних паперів та фондових бірж. Саморегульованими організаціями у сфері спільного інвестування є Національна асоціація дилерів з цінних паперів (NASD) та Американська асоціація інвестиційних консультантів (ICAA).

Якщо досліджувати розвиток і становлення інститутів спільного інвестування у Європі, то саме у Великій Британії відбулося їхнє становлення з середини XIX ст. На державному рівні, діяльність інститутів спільного інвестування регулюється Законом «Про фінансові послуги та ринки», 2000 р. (Financial Services and Markets Act 2000). Відповідно до цього закону, під діяльністю інститутів спільного інвестування розуміють «...домовленість щодо будь-якого майна, ... надання можливості особам, які беруть участь в угодах отримати прибуток чи дохід, що виникає у результаті ... управління чи розпорядження майном, або суми, виплачені з такого прибутку чи доходу...» [3].

В країнах Європейського Союзу, зокрема на державному рівні, створено комісії фінансового нагляду за діяльністю інститутів спільного інвестування.

Також про розвиненість ІСІ свідчить і розгалужена мережа європейських саморегулівних організацій, щодо діяльності професійних учасників спільного інвестування, наприклад: Європейська асоціація управління фондами та активами (EFAMA); Австрійська асоціація компаній управляючих інвестфондами (VÖIG); Грецька асоціація управління фондами та активами (E.T.H.E.) та інші. Об'єднуються такі професійні учасники у саморегулівні організації, на некомерційній основі. Типовим прикладом є організація брифінгів, круглих столів, форумів економічного чи інвестиційного розвитку країн, підготовка статистичної звітності щодо результатів діяльності європейських інститутів спільного інвестування, тощо. Тобто, такі саморегулівні організації – є майданчиком для діалогу та обговорення нагальних проблем і перспектив у сфері спільного інвестування.

Проаналізуємо основні показники діяльності інститутів спільного інвестування в Європі. Відтак, за даними Європейської асоціації управління фондами і активами (European Fund and Asset Management Association), сума чистих активів інститутів спільного інвестування в країнах Європейського Союзу має стрибкоподібну динаміку, зокрема, упродовж 2019–2021 рр. сума активів зростала з 0,9 до 1,3 трильйонів євро, однак, у 2022 р. спостерігається спад чистих активів до рівня 1,2 трильйони євро, а станом на 2023 р. обсяг активів зріс до 1,6 трильйонів євро. При цьому, середньорічна дохідність активів зростає упродовж 2019–2023 рр. з 8,9 % до 13,7 %.

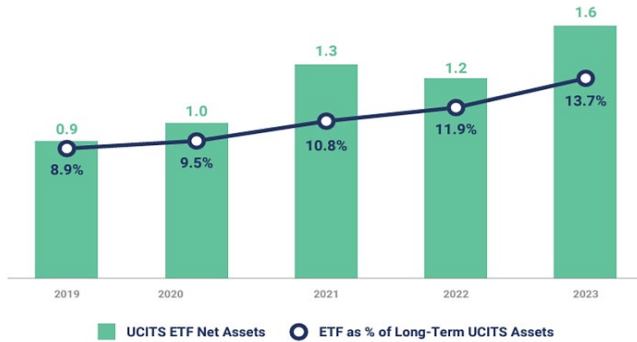


Рис. 1. Динаміка вартості та прибутковості активів ІСІ в Європі

Джерело: складено автором на основі ресурсу [4]

За даними Європейської статистики, найбільша ринкова вартість іноземних інвестицій управляється інститутами спільного інвестування з Великобританії, на країну припадає 35 % портфеля інвестиційних активів або 9,9 трильйони євро, Франція 16,5 % інвестиційних активів або на суму 4,6 трильйони євро, Швейцарія 10,3 % або 2,9 трильйони євро, Німеччина 9,9 % або 2,7 трильйони євро. Решта країн Європи концентрує інвестиційні активи на суму 3,9 трильйони євро або 14,1 %. Відповідно, у перелічених країнах знаходиться найбільша кількість європейських інвестиційних фондів.

Основні інструменти в які розміщувалися інвестиції фондів були такі, рис. 2:

- інвестиції в акціонерний капітал на суму 6,6 трильйони євро або 32 %;
- облігації (євробонди) на суму 4,1 трильйони євро або 20 %;
- комбіновані активи 3,9 трильйонів євро або 19 %;
- грошовий ринок 1,8 трильйони євро або 8 %;
- нерухомість 1 трильйон євро або 5 %.

Чисті активи світових інвестиційних фондів зросли на 2,9 % в євро. За даними EFAMA, чисті активи фондів досягли 69 трильйонів євро в першому кварталі 2024 року, рис. 3. У доларах США чисті активи зросли на 0,7 % до 75 трильйонів доларів США. Чисті активи на двох

найбільших фондових ринках, Сполучених Штатах і Європі, зросли на 6 % і 4,5 % відповідно.

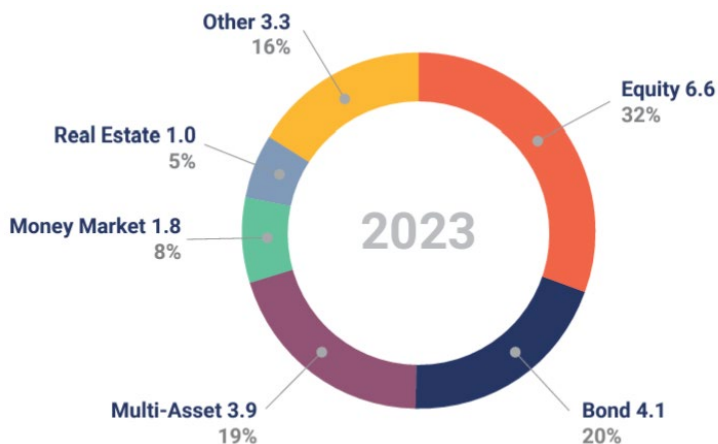


Рис. 2. Структура інвестиційних інструментів ІСІ, 2023 р.

Джерело: складено автором на основі ресурсу [4]

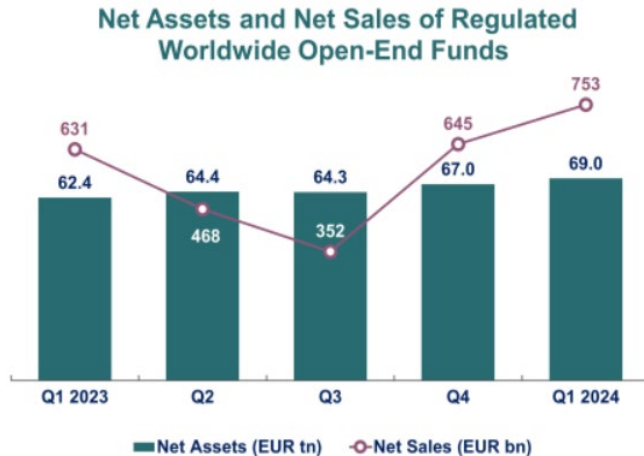


Рис. 3. Динаміка чистих активів світових інвестиційних фондів, 2023 р.

Джерело: складено автором на основі ресурсу [4]

Довгострокові інвестиційні фонди в усьому світі зафіксували чистий приплив надходжень у розмірі 497 мільярдів євро порівняно з 312 мільярдами євро в 4 кварталі 2023 року. Чисті надходження довгострокових фондів відбулися в усіх основних регіонах світу. Сполучені Штати зазнали найбільшого чистого надходження (222 млрд євро), за ними йдуть Азіатсько-Тихоокеанський регіон (149 млрд євро) та Європа (87 млрд євро).

Таким чином, аналіз зарубіжного досвіду управління інститутами спільного інвестування демонструє те, що становлення інститутів відбулося ще у 19 ст. З того часу, розроблено ефективні закони, які регулюють діяльність інститутів спільного інвестування [1; 2; 3]. Зарубіжний досвід також свідчить про те, що є інститути спільного інвестування з чітко визначеними напрямками можливого інвестування та колом можливих учасників. Також є фонди інвестування, які не мають суворого регулювання щодо напрямів інвестування та кола учасників.

Можна також зробити висновки, про ефективність управління інститутами спільного інвестування в Європі та США, враховуючи нарощування вартості активів та їх капітальний приріст, упродовж досліджених років, 2019–2023 рр.

Вважаємо за доцільне продовжити наукові пошуки з окресленої економічної проблематики та визначити перспективи розвитку інститутів спільного інвестування в Україні. Вважаємо, що такі перспективи цілком реальні, враховуючи, що незабаром буде запущено механізм обов'язкового накопичувального пенсійного страхування та вже наявне функціонування добровільного накопичувального пенсійного страхування. Крім того, в Україні дедалі більшою популярністю починають користуватися облігації внутрішньої державної позики, військові облігації тощо. Всі ці види фінансових послуг потребують ефективного менеджменту щодо інвестування.

Література:

1. Investment Company Act of 1940. URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-1879/pdf/COMPS-1879.pdf>
2. U.S. Securities and Exchange Commission “Investor.org”. URL: <https://www.investor.gov/introduction-investing/investing-basics/role-sec/laws-govern-securities-industry#invcoact1940>
3. Financial Services and Markets Act 2000. URL: <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2000/8/contents>
4. Annual review June 2023 – June 2024. European Fund and Asset Management Association. URL: <https://www.efama.org/>

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-10>

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТАН ІТ-СЕКТОРУ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ

В останні 10 років ІТ-сектор був одніє за найбільш швидко зростаючих галузей української економіки. Рок від року зростав прибуток галузі, зростала сума виплати податків до держбюджету України, зростала кількість фахівців, що задіяні у галузі. До початку повномасштабного вторгнення обсяг експорту, котрий генерував ІТ-сектор України був на другому місці після агропромислового комплексу. Після повномасштабного вторгнення бізнес-середовище України набуло величезних змін, не став виключенням і ІТ-сектор.

Метою статті є аналіз ключових чинників, що з'явилися за роки повномасштабного вторгнення і впливають на сучасний стан українського сектору високих технологій. Розуміння цих чинників закладе фундамент для майбутніх досліджень, що дозволять вченим і підприємцям зменшити вплив негативних чинників і оптимізувати ефект від позитивних чинників.

Згідно з останніми даними НБУ, обсяг експорту ІТ-галузі України зазнав певних змін (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Обсяг експорту ІТ-сектору України (млн дол. США)

	Січ.	Лют.	Бер.	Квіт.	Трав.	Чер.	Лип.	Сер.	Вер.	Жов.	Лис.	Груд.
2022	639	839	521	578	601	564	542	621	578	535	580	751
2023	528	547	600	539	590	573	559	566	521	529	564	611
2024	508	518	565	545	560	512	539	-	-	-	-	-

Джерело: на основі даних НБУ [4]

З таблиці ми бачимо, що у 2023 році обсяг експорту впав порівняно з 2022 роком, у 2024 році обсяг ІТ-експорту поступово зменшується порівняно з 2023 роком.

Проаналізуємо чинники, що негативно впливають на ІТ-сектор:

1.1. Ринкова ситуація у світі.

Одним з важливих негативних чинників, що впливає на український ІТ-сектор не пов'язані з війною, ані з Україною – це нестабільна економічна ситуація у світі. Особливо хочеться відмітити декілька пунктів:

- аналітики остерігаються рецесії у США. Падіння фондових індексів, що відбулося 5 серпня 2024, багатьма було названо “чорним понеділком” і свідчить про невпевненість в стабільності світової економіки;

- різке підвищення рівня безробіття у США. Згідно з звітом про безробіття у США зростає вже другий рік поспіль і досягло піку у серпні 2024 року;

- скорочення персоналу ІТ-гігантів. Лише за січень 2024 такі компанії як Meta, Amazon, Microsoft, Google, TikTok і Salesforce звільнили близько 25 тисяч працівників;

- АІ розчарування. Практичне використання штучного інтелекту для бізнесу у багатьох аспектах не виправдовує очікувань і інвестори не впевнені у тому що зможуть отримати прибуток від напрямку, що здавався дуже перспективним;

- вибори у США. Багато інвесторів очікують на результати виборів у США перш ніж приймати рішення щодо вибору стратегії розвитку бізнесу.

1.2. Зменшення інвестицій в Україну. Після повномасштабного вторгнення велика кількість запланованих закордонних інвестицій в Україну були відмінена, заморожена, чи перенесена в інші країни. Гроші на які повинні були відкритися нові офіси, придбано обладнання, найняті чи підготовлені українські спеціалісти вже ніколи не потраплять до України через бойові дії.

1.3. Закриття філій і представництв закордонних компаній. Багато компаній зачинили філії в Україні, а співробітники були звільнені чи перевезені у філії в інших країнах. Так, наприклад, компанія Snap inc. повністю залишила Україну, а компанія Ubisoft перевезла значну кількість співпрацівників до Румунії і Франції.

1.4. Релокація українських компаній і спеціалістів. Українських компанії переїжджають за кордон і перевозять своїх співробітників. Перевезені спеціалісти починають платити податки по місцю нової резидентури і залишаються в економіці України лише як гастарбайтери, що надсилають гроші додому.

1.5. Припинення або зміна умов контракта. Ряд крупних клієнтів, що розміщували великі замовлення серед українських компаній використали початок війни як привід для припинення чи не продовження існуючого контракту з українською компанією.

Інші контрагенти вимагають від української сторони страхувати контракт від ризику невиконання, що приводило к додатковому зростанню витрат і зменшенню прибутку.

Частка замовлень була перенаправлена в інші країни, в першу чергу, в Індію. Послуги індійських спеціалістів зазвичай коштують дешевше, і вторгнення додало додаткових аргументів на користь обрання азійських партнерів.

1.6. Збільшення витрат. Необхідність страхувати контракт від невиконання це не єдина витрата, що додалась у останні роки.

Так до витрат українських компаній додалися нові статті:

- витрати на додаткову кібербезпеку;
- витрати на забезпечення електроживлення (генератори у офісах, зарядні станції для співробітників);
- витрати на забезпечення інтернету (Starlink);
- витрати на бронювання ключових фахівців від мобілізації.

Підвищення витрат неминуче призводить до зменшення рівня заробітної плати яку компанії можуть запропонувати і це зменшує конкурентоспроможність українського бізнесу в боротьбі за найкращі людські ресурси.

1.7. Ментальний стан працівників. В останні роки фіксується погіршення працездатності та ефективності людського капіталу. Це пов'язано з наступними факторами:

- зменшення заробітної плати;
- депресії, що пов'язані с переїздом та іншими факторами;
- тривожність за друзів та рідних;
- відсутність дружного і професійного оточення в країні еміграції;
- відсутність постійного електроструму и інтернета;
- повітряні тривоги;
- страх втратити працю;

– страх мобілізації.

Незважаючи на невизначеність політичного та економічного стану України, ІТ-галузь в умовах війни змогла не лише продемонструвати свою стійкість, а й продовжує активно розвивається. До позитивних чинників, які впливають на ІТ-сектор, варто віднести наступні:

– державне оборонне замовлення. Зараз дуже багато програмістів та інженерів знайшли працю в армії та оборонній промисловості. Вони будують нову зброю, шукають нові способи радіоелектронної боротьби, нові шляхи передавати і захищати інформацію та багато іншого. Конкретні задачі та кількість спеціалістів є таємницею, але зрозуміло, що після закінчення війни цей унікальний досвід дасть поштовх десяткам нових стартапів, як то було у Ізраїлі.

– military tech. Окрім державного замовлення в останні часи з'явилося багато стартапів які виробляють нові технології для потреб фронту, в першу чергу це БПЛА, надводні і підводні дрони, захищені портативні рації та системи зв'язку, системи завчасного попередження населення про повітряні тривоги. Усі ці прилади потребують якісного і сучасного програмного забезпечення і з часом можуть зайняти місце на міжнародному ринку.

– ІТ у енергетичний галузі. Починаючи з 2022 року і по цей час країна-агресор постійно виконує ракетні атаки на енергетичну систему України, що приводить к численним проблемам і регулярним відключенням електроживлення по всій країні. Енергетики повинні швидко збирати інформацію про наслідки атак, координувати діяльність, ефективно відновлювати пошкоджені потужності, грамотно керувати ресурсами, що залишилися та поширювати інформацію про графіки постачання серед населення. Рішення усіх цих задач потребує сучасних інформаційних рішень. Найбільш помітним діячем на тлі розробки програмного забезпечення для енергетичної галузі є Modus X – компанія, що нещодавно відокремилася від ДТЕК і проводить для неї цифрову трансформацію.

– Med tech. Повномасштабна війна змінює сферу охорони здоров'я та фармацевтику в Україні. Перед державою постало багато викликів, одним із яких є збереження здоров'я нації та пошук рішень для повноцінного життя поранених. Вітчизняна медицина зіткнулася з величезною кількістю мінно-вибухових травм, складних поранень і контузій. За останніми даними, майже 50 000 українців мають ампутації. Протезування, регенеративна медицина, системи швидкого

навчання медичних спеціалістів – всі ці медичні спеціальності з одного боку отримали величезний поштовх для розвитку, а з іншого боку можуть трансформуватися в майбутні стартапи про які будуть відомо в усьому світі.

Підводячи підсумки, слід підкреслити, що ІТ залишається другим за значимістю експортно орієнтованим сектором економіки (після агропромислового комплексу). За результатами першого півріччя ІТ-експорт становив 11,5 % від усього експорту України і майже 38 % від експорту послуг. І незважаючи на те, що війна спричиняє великі труднощі для розвитку, можна побачити чималу кількість перспектив для майбутнього зростання ІТ-сектору.

Література:

1. Топ-50 ІТ-компаній України, літо 2024: мінус 2,4 тисячі фахівців за пів року, у п'ятірці найбільших – новий гравець. URL: [https://dou.ua/lenta/articles/top-50-summer 2024/?from=recent_pinned](https://dou.ua/lenta/articles/top-50-summer-2024/?from=recent_pinned) (дата звернення: 10.08.2024).
2. Лисик О., Моряк Т. Аналіз стану ІТ-сектору України в умовах повномасштабної війни. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 55. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2882> (дата звернення: 16.08.2024).
3. Лучко Г. Тенденції розвитку ІТ-сектору Україні. *Бізнесінформ*. 2024. № 3. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2024-3_0-pages-145_152.pdf (дата звернення: 12.08.2024).
4. Національний Банк України. Статистика зовнішнього сектору. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external> (дата звернення: 13.08.2024).
5. Український ІТ-експорт у 2024 році: аналітика та прогнози. URL: <https://speka.media/ukrayinskii-it-eksport-u-2024-roci-analitika-ta-prognozi-p06o2g> (дата звернення: 15.08.2024).

Музиченко В. В.

*аспірант кафедри економіки та маркетингу,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-11>

ЕКОНОМІЧНІ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТЕРИТОРІЙ У ВОЄННИЙ ЧАС

Актуальність дослідження фінансової стійкості територій у воєнний час зумовлена необхідністю забезпечення стабільного функціонування економік регіонів у періоди екстремальних соціально-економічних та політичних умов. Воєнні конфлікти створюють значні виклики для фінансової системи територій, які повинні залишатися спроможними підтримувати економічну та соціальну інфраструктуру, зберігати фінансову автономію та ефективно використовувати наявні ресурси. Відтак, розробка й реалізація економічних стратегій, які здатні забезпечити фінансову стійкість територій під час війни, є критично важливою задачею.

Фінансова стійкість територій у воєнний час залежить від здатності підтримувати баланс між доходами і витратами, зберігати фінансові резерви та фінансувати соціально-економічні потреби населення, попри деструктивні фактори. Ключовим завданням є стійкість місцевих бюджетів, які забезпечують функціонування органів місцевого самоврядування та реалізацію програм. Ускладнення виникають через зниження доходів, зростання витрат на безпеку і соціальну підтримку, а також ризики руйнування інфраструктури та втрату людських ресурсів.

Аналіз наукових робіт, зокрема дослідження А. Єршоменка та М. Карпенка [2; 4], показує, що відновлення конкурентоспроможності територій у повоєнний період значною мірою залежить від стратегії, яка була впроваджена під час війни. Це підтверджує необхідність не лише реагувати на кризові ситуації, але й розробляти довгострокові стратегії, спрямовані на відновлення і розвиток територій після завершення конфлікту. Фінансова стійкість територій повинна бути інтегрованою частиною таких стратегій, що передбачають як антикризові заходи, так і плани економічного відновлення.

Важливою складовою фінансової стійкості є здатність території адаптуватися до нових умов та ризиків. Зовнішні фактори, такі як зміни на глобальних ринках, міжнародні санкції, політичні рішення інших держав, можуть істотно впливати на стан місцевих економік. Внутрішні фактори, зокрема стан економіки регіону, структура виробництва, рівень розвитку інфраструктури, доступ до фінансових ресурсів і людського капіталу, також мають критичне значення. У воєнний час ці фактори набувають особливого значення, адже економічні втрати, демографічні зміни, руйнування інфраструктури та зниження інвестиційної привабливості можуть мати довгострокові наслідки.

Ефективне управління фінансовою стійкістю потребує систематичного стратегічного аналізу для оцінки економічного потенціалу території, ідентифікації ризиків та виявлення слабких місць у фінансовій системі. Це дозволяє розробити стратегії для забезпечення стабільності та зменшення впливу кризових факторів. Сучасні методи оцінки включають аналіз бюджетної збалансованості, фінансової незалежності, боргового навантаження та індикатори інвестиційної привабливості. У контексті воєнних дій ці методики допомагають виявляти критичні аспекти фінансового управління та впроваджувати зміни для підвищення ефективності рішень.

Одним із ключових елементів фінансової стійкості територій є управління місцевими бюджетами. Місцеві бюджети виступають головним інструментом фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування, а також реалізації соціальних й економічних програм. У воєнний час забезпечення стабільності місцевих бюджетів стає одним із пріоритетів, оскільки саме від їхнього стану залежить спроможність територій забезпечувати базові потреби населення та підтримувати економічну активність. У цьому контексті особливого значення набувають питання оптимізації бюджетних процесів, диверсифікації джерел доходів та впровадження інноваційних фінансових інструментів [3].

Ефективне управління податковою системою є ключовим для забезпечення фінансової стійкості територій. Воєнний час часто призводить до зниження податкових надходжень через спад економічної активності та міграцію населення. Підвищення податкового навантаження на залишкові ресурси може погіршити економічну ситуацію та знизити інвестиційну привабливість. Тому важливо розробити податкову політику, яка підтримуватиме економічну

активність, стимулюватиме малий та середній бізнес і залучатиме інвестиції.

Залучення інвестицій є ще одним важливим напрямом для фінансової стійкості. Інвестиції можуть стати джерелом фінансових ресурсів для відновлення інфраструктури та підтримки економіки у воєнний час. Однак зниження інвестиційної привабливості через підвищені ризики вимагає впровадження заходів для стимулювання інвестицій, таких як створення сприятливих умов для інвесторів, правова захищеність, розвиток інфраструктури та фінансові стимули. Розвиток партнерств між державним і приватним секторами також може стати важливим інструментом для забезпечення фінансової стійкості. У воєнний час публічно-приватні партнерства можуть бути використані для реалізації проєктів, спрямованих на відновлення інфраструктури, забезпечення соціальних послуг, а також підтримки економічної активності. Така співпраця дозволяє об'єднати ресурси і компетенції державного та приватного секторів, що може суттєво підвищити ефективність використання фінансових ресурсів.

Важливо приділити увагу управлінню державним боргом. У воєнний час зростання боргу може бути необхідним для фінансування оборони, соціальних програм та відновлення інфраструктури. Проте надмірний борг може призвести до фінансової нестабільності в майбутньому. Тому необхідно забезпечити баланс між поточними потребами та довгостроковою стабільністю через раціональне планування запозичень, оптимізацію структури боргу та ефективне управління.

Також важливим є розвиток цифрових технологій. Цифровізація фінансових процесів, впровадження електронного управління та фінтех-рішень можуть підвищити ефективність управління фінансовими ресурсами, знизити витрати та забезпечити прозорість. У воєнний час цифрові рішення особливо цінні, оскільки вони можуть підтримувати функціональність фінансових систем навіть при руйнуванні традиційної інфраструктури. Фінансова стійкість територій тісно пов'язана з їхньою конкурентоспроможністю, яка визначає здатність регіону приваблювати інвестиції, підтримувати економічну активність і забезпечувати соціально-економічний розвиток навіть у складних умовах воєнного часу. Конкурентоспроможність регіонів формується на основі декількох ключових чинників: рівня розвитку інфраструктури, доступу до фінансових ресурсів, інвестиційної привабливості, інноваційної спроможності, а також ефективності управління економічними

процесами. Місцеві бюджети, як інструмент фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування, також відіграють важливу роль у формуванні фінансової самостійності та конкурентоспроможності територій [1].

У воєнний час конкурентоспроможність територій може суттєво постраждати через руйнування інфраструктури, спад економічної активності, відтік людського капіталу та зниження інвестицій. Однак стратегії відновлення, такі як модернізація інфраструктури, сприятливі умови для бізнесу, податкові стимули та підтримка інновацій, можуть зміцнити фінансову стійкість територій. Підвищення конкурентоспроможності сприятиме відновленню економічної активності після війни, що зміцнить фінансову стійкість, забезпечить економічне зростання, створення робочих місць і покращення якості життя. Таким чином, конкурентоспроможність є ключовим елементом стратегій для фінансової стійкості територій під час війни. В умовах воєнного часу території стикаються з викликами, такими як зниження бюджетних доходів, зростання витрат на безпеку, демографічні зміни, руйнування інфраструктури та зниження інвестиційної привабливості. Водночас розвиток цифрових технологій, посилення міжнародного співробітництва та впровадження інноваційних фінансових інструментів можуть суттєво підвищити фінансову стійкість.

Отже, забезпечення фінансової стійкості територій у воєнний час є складним і багатогранним завданням, яке вимагає комплексного підходу. Розробка і впровадження ефективних економічних стратегій, що включають різноманітні фінансові інструменти, стратегічний аналіз та адаптивні заходи, можуть суттєво підвищити здатність територій протистояти економічним і соціальним викликам. Врахування макроекономічних і соціальних факторів, ефективне управління фінансовими ресурсами та розвиток партнерств між державним і приватним секторами сприятимуть збереженню фінансової стійкості та забезпечать можливості для відновлення і розвитку територій після завершення воєнних дій.

Література:

1. Цимбалюк І., Павліха Н., Корнелюк О. Місцеві бюджети як основа фінансової самостійності та конкурентоспроможності територій. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 55. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2937/2858>

2. Єрмоєнко А. Місцеві бюджети у системі фінансового забезпечення територіальних громад. *Економічний вісник університету*. 2023. Вип. 57. С. 132–137.
3. Скрипник Г.О., Якименко В.П. Місцеві бюджети: сучасний стан та особливості формування. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 61. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3880/3817>
4. Канєва Т.В., Карпенко М.Ю. Доходи місцевих бюджетів як інструмент забезпечення соціально-економічного розвитку території. *Проблеми економіки*. 2023. Т. 55. Вип. 1. С. 185–191.

Петруненко Я. В.

*доктор юридичних наук, професор,
провідний науковий співробітник,*

Державна установа «Інститут економіко-правових досліджень

імені В. К. Мамутова

Національної академії наук України»

м. Київ, Україна

Тройніков В. В.

аспірант,

Державна установа «Інститут економіко-правових досліджень

імені В. К. Мамутова

Національної академії наук України»

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-12>

АДАПТИВНІСТЬ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ¹

З 2022 року, коли росія розпочала повномасштабне вторгнення в Україну, українська економіка зазнала значних потрясінь. Спроби росії уповільнити економічний розвиток України через часті масовані ракетні атаки не завадили нашій країні відновити судноплавні маршрути, встановити нові шляхи експорту та перебудувати критичну інфраструктуру з метою забезпечення її більшої стійкості. Україна продовжує боротися та успішно відновлює свою економіку, використовуючи цифрові інструменти для подолання викликів, що виникають внаслідок війни.

Завдяки низці факторів, національній економіці вдалося продемонструвати стійкість та здатність до адаптації. Серед таких факторів виокремимо наступні.

1) Інновації та реформи в державному секторі:

Зокрема, мова йде про:

¹ Дослідження проведено за програмою «Економічна взаємозалежність країн і військові конфлікти. Бізнес у XXI столітті» в Університеті імені Альфреда Нобеля у рамках реалізації міжнародного проекту Erasmus+ модуль *Jean Monnet* EuSANU «Висвітлення нової архітектури європейської безпеки у викладанні та наукових дослідженнях» 101126795 – EuSANU – ERASMUS-JMO-2023-HEI-TCH-RSCH.

а) розширення можливостей системи «*ProZorro*», спрямованої на боротьбу з корупцією у публічних закупівлях;

б) «оцифрування» комунікації між громадянами та владою за допомогою додатку «*Дія*»;

в) створення стійкої мережі банківських послуг, яка витримує перебої з електропостачанням та Інтернетом.

Державний сектор України виступає як ключовий приклад управління, спрямованого на інновації та прозорість, які невпинно розвиваються навіть під тиском агресії росії. Приклади включають розширення системи «*ProZorro*», що базується на відкритому програмному забезпеченні та протидії корупції у сфері публічних закупівель, цифрові інструменти взаємодії громадян і влади, такі як додаток «*Дія*», та розвиток мережі банківських послуг, стійких до перебоїв у електропостачанні і доступу до мережі Інтернет.

2) Державно-приватні партнерства в оборонному секторі:

Маємо на увазі стимулювання креативності та розробки нових технологій, зокрема таких як рішення кібербезпеки і дрони.

В оборонному секторі успішні державно-приватні партнерства сприяли розвитку інновацій і впровадженню нових технологій. Сучасні українські стартапи вирізняються у сфері кібербезпеки та розробки дронів, що свідчить про здатність нашої країни до створення передових технологій навіть за умов обмежених ресурсів.

3) Децентралізація та відновлювані джерела енергії:

Власне, розширення використання чистої енергетики, зокрема сонячних та вітрових електростанцій, для підвищення стійкості енергетичної системи.

У сфері енергетики, незважаючи на постійні атаки на енергомережу, наша країна здійснила важливі кроки у напрямку розбудови чистої енергетики, вводячи в експлуатацію значні обсяги відновлюваної енергії. Розвиток вітрової енергетики в південних регіонах країни став прикладом ефективного використання природних ресурсів та стійкого економічного зростання.

4) Адаптація та зростання ІТ-сектору:

Йдеться про зростання ІТ-сектору (навіть в умовах нестачі робочої сили) та його перетворення на ключове джерело експорту та майбутнього зростання.

5) Стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва:

Зокрема, реєстрація понад 300 тис. нових підприємців та близько 40 тис. нових бізнесів, з акцентом на малі та середні підприємства, започатковані тільки жінками [1]. Даний аспект досліджуваного питання більш детально висвітлено в інших публікаціях автора, зокрема [2, с. 30–35; 3, с. 78–86; 4, с. 254–266], тож в рамках цієї роботи зупинятися ми на ньому не будемо.

б) Міжнародне економічне співробітництво та підтримка міжнародних партнерів:

Зміцнення та підтримка приватного інвестування є важливим завданням, яке отримує постійну підтримку від міжнародних партнерів України. На даний момент США вже внесли майже 23 млрд доларів США до бюджету України. ЄС недавно виділив 50 млрд євро для підтримки бюджету України до 2027 року. З 2022 року МВФ надав Україні 5,4 млрд доларів США [5].

Крім рекордної суми прямої бюджетної підтримки, країни-донори та міжнародні інституції виділили минулого року понад 15 млрд доларів США на проекти раннього відновлення, які закладають основу для відновлення України.

З моменту повномасштабного вторгнення ЄБРР залучив в Україну понад 4 млрд. євро, а його керівництво затвердило збільшення сплаченого капіталу на 4 млрд. євро в грудні, що дозволить здійснювати стійкі інвестиції в економіку України. Європейський інвестиційний банк має портфель підписаних проектів в Україні вартістю 7,3 млрд євро у муніципальній інфраструктурі, енергетиці, транспорті та малому бізнесі. Група Світового банку спрямувала майже 42 млрд доларів США донорської допомоги в рамках різноманітних механізмів для того, щоб допомогти задовольнити потреби прямої бюджетної підтримки, приватного сектора, страхування, допомоги та раннього відновлення.

Керівний комітет Міжвідомчої координаційної платформи донорів (MDCP) зібрався у Києві, щоб підтвердити, що численні партнери України, включаючи США, залишаються рішучими у своєму зобов'язанні підтримувати потреби України у час війни, відновлення та реконструкції. MDCP об'єднує понад 20 країн та міжнародних установ, які підтримують Україну та роблять внесок у її стійкість та відновлення, власне вони прикладають всі зусилля для координації, визначення пріоритетів, послідовності інвестицій і реформ, необхідних для відповіді на поточний момент [6].

Також відбулось затвердження США фінансової допомоги у майже 61 млрд. доларів США, що суттєво посилило оборонний потенціал України [7].

Усі ці інвестиції спрямовані на те, щоб Україна зайняла належне місце в європейській спільноті, потрапивши до найбільшого у світі єдиного ринку, приєднавшись до загальних прав і обов'язків ЄС, реалізуючи всі можливості та переваги членства в ЄС. Це зобов'язання може стати найпотужнішою силою для забезпечення майбутнього України.

Перераховані фактори загалом свідчать про те, що Україна володіє значним потенціалом для інновацій та стійкості в екстремальних умовах. Війна простимулювала реформи та підштовхнула до нових моделей ведення бізнесу, що у свою чергу відкриває можливості для довгострокового зростання.

Для досягнення свого майбутнього в ЄС, Україні потрібно прокласти шлях, який буде ретельно продуманим. Цілі мають бути чітко визначені та поєднані з вбудованими стимулами. *Acquis* є дорожньою картою, яка визначає напрямок і пункт призначення на випадок, коли українці будують сучасну, прозору, інклюзивну, ринкову демократію та економіку. Ці реформи призначені не для ЄС, а для народу України, і Україна має нести за них відповідальність самостійно.

Історично доводиться, що демократичні реформи та економічний розвиток взаємопов'язані. Коли країни роблять складний, але важливий вибір – боротьбу з корупцією, зміцнення верховенства права, відкриття своєї економіки для конкуренції, – вони стають магнітами для приватних інвестицій. Це нелегкий, але перевіреним шлях. Країни, які знизили рівень корупції в рамках ЄС, одночасно підвищили рівень своїх доходів. Власне, це ті країни, які досягли кращих результатів, ті, чії лідери бачать громадянське суспільство як партнера, де уряди і громадяни об'єднуються, щоб продовжувати курс реформ.

Підсумовуючи короткий аналіз, у якості висновків відмітимо, що незважаючи на виклики, пов'язані з війною, Україна має значний потенціал для сталого економічного зростання і трансформації в сучасну, стійку європейську промислову базу. Стійкість, інноваційність та конкурентні переваги нашої країни роблять її привабливим місцем для інвестицій та співпраці.

Український бізнес виявив високу адаптивність та зумів розвиватися навіть у складних умовах війни. Підтримка жіночого

підприємництва та зростання кількості нових підприємств свідчать про позитивні тенденції у економіці.

Україна демонструє свою здатність адаптуватися та розвиватися в умовах викликів, що постають перед нею. Ці зусилля вдало підкреслюють конкурентні переваги нашої країни, зокрема такі як наявність освіченої робочої сили, сприятливого розташування і природних ресурсів, що сприяють впровадженню інновацій та розвитку економіки.

Міжнародні компанії продовжують бачити вагомий потенціал України такладаються у нові проекти й ініціативи. Це свідчить про певну довіру до українського ринку та визнання можливостей, які пропонує наша країна.

Впровадження інновацій та розвиток в Україні здійснюються не лише у сфері економіки, але й у соціальній сфері. Наприклад, збільшення участі жінок у технологічному секторі свідчить про поступове розширення можливостей та створення рівних умов для всіх верств суспільства.

Не менш важливим є розвиток освіти та науки в Україні під впливом потреб сучасного світу і внутрішніх викликів. Реформи в освітній сфері загалом спрямовані на якісну підготовку конкурентоспроможних фахівців, здатних впроваджувати інновації та розвивати високотехнологічні галузі.

Таким чином, успішна адаптація і розвиток України у воєнних та складних економічних умовах свідчать про потенціал нашої країни до значних досягнень у майбутньому.

Література:

1. Жарикова А. У другий рік великої війни українці відкрили рекордну кількість ФОПів. *Економічна правда* від 21 лютого 2024 р. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/02/21/710205>
2. Петруненко Я.В. Особливості державної підтримки суб'єктів господарювання в умовах дії правового режиму воєнного стану. *Juris Europensis Scientia*. 2023. № 2. С. 30–35. DOI: <https://doi.org/10.32782/chern.v2.2023.6>
3. Петруненко Я.В. Особливості надання податкових та митних пільг суб'єктам господарювання в умовах дії правового режиму воєнного стану в аспекті ефективного використання державних коштів. *Право і суспільство*. 2023. № 5. С. 78–86. DOI: <https://doi.org/10.32842/2078-3736/2023.5.13>
4. Петруненко Я.В. Актуальні питання державної підтримки малого та середнього бізнесу в умовах війни. *Правові новели*. 2024. № 23. С. 254–266. DOI: <https://doi.org/10.32782/ln.2024.23.33>

5. Колосова В. Міжнародна допомога Україні: підсумки 2023 і тренди 2024 року. *Національний інституту стратегічних досліджень*. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/mizhnarodna-dopomoha-ukrayini-pidsumky-2023-i-trendy-2024-roku>

6. Багатостороння координаційна платформа донорів для України. URL: <https://coordinationplatformukraine.com/uk/main>

7. Chris Stein Senate leader Chuck Schumer hails bipartisanship and thanks Mike Johnson as foreign aid bill heads for passage – as it happened. *The Guardian*. 23.04.2024. URL: <https://www.theguardian.com/us-news/live/2024/apr/23/senate-ukraine-israel-aid-vote-biden-trump-latest-updates>

Пирог В. В.

*аспірант кафедри економіки та управління бізнесом,
Приватне акціонерне товариство «Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-13>

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ІННОВАЦІЇ В КОРПОРАЦІЯХ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ: ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ

У сучасних умовах глобальних викликів корпорації стикаються з необхідністю впровадження організаційних інновацій, які дозволяють їм залишатися конкурентоспроможними та адаптуватися до швидко змінюваних ринкових умов. Організаційні інновації передбачають зміни в управлінні, структурі, бізнес-процесах та корпоративній культурі, що спрямовані на підвищення ефективності, стійкості та економічної результативності компаній. Ці інновації особливо актуальні в контексті цифрової трансформації, глобалізації та економічної невизначеності.

Економічні аспекти організаційних інновацій включають оптимізацію витрат, підвищення продуктивності праці та ефективність використання ресурсів. Це досягається шляхом автоматизації процесів, впровадження цифрових технологій та розвитку нових бізнес-моделей, що дозволяють компаніям знижувати витрати на виробництво та підвищувати конкурентоспроможність на глобальних ринках [1]. Важливою складовою є також управління змінами, що включає залучення співробітників до процесу трансформації та формування інноваційної корпоративної культури [2].

Глобальні виклики, такі як зміна клімату, військові дії, зростання вимог до сталого розвитку та вплив пандемії COVID-19, підштовхують корпорації до впровадження інноваційних підходів у сфері управління людськими ресурсами. Це передбачає розвиток нових форм зайнятості, таких як віддалена робота, та впровадження нових інструментів мотивації персоналу, що спрямовані на підвищення продуктивності та утримання талантів [3]. Ефективне управління людськими ресурсами не тільки покращує економічні результати, але й сприяє формуванню гнучкої організації, здатної адаптуватися до швидких змін на ринку.

Ще одним важливим економічним аспектом організаційних інновацій є розвиток стратегічних партнерств і співпраці з іншими учасниками ринку, включаючи стартапи, науково-дослідні інститути та державні установи. Співпраця надає корпораціям доступ до новітніх технологій і знань, що дозволяє підвищити інноваційний потенціал та збільшити економічну ефективність [4]. Це також сприяє розширенню ринків збуту та диверсифікації джерел доходів.

Таким чином, організаційні інновації є необхідним інструментом для забезпечення стійкого розвитку корпорацій в умовах глобальних викликів. Вони сприяють підвищенню ефективності, конкурентоспроможності та економічної результативності компаній, дозволяючи їм залишатися лідерами на ринку. Крім того, інноваційні підходи до управління створюють можливості для зниження витрат, підвищення продуктивності праці та збільшення прибутковості. Враховуючи економічні аспекти організаційних інновацій, корпорації можуть не тільки ефективніше використовувати наявні ресурси, але й забезпечити довгостроковий стійкий розвиток.

Література:

1. Bogers M., Chesbrough H., & Moedas C. (2018) Open Innovation: Research, Practices, and Policies. *California Management Review*, no. 60(2), pp. 5–16. DOI: <https://doi.org/10.1177/0008125617745086>
2. Hamel G. (2006) The Why, What, and How of Management Innovation. *Harvard Business Review*, no. 84(2), pp. 72–84. DOI: <https://hbr.org/2006/02/the-why-what-and-how-of-management-innovation>
3. Podra O., Litvin N., Zhyvko Z., Kopytko M., & Kukharska L. (2020) Innovative Development and Human Capital as Determinants of the Knowledge Economy. *Business: Theory and Practice*, no. 21(1), pp. 252–260. DOI: <https://doi.org/10.3846/btp.2020.11305>
4. George G., Lakhani K. R., & Puranam P. (2020) What Has Changed? The Impact of COVID Pandemic on the Technology and Innovation Management Research Agenda. *Journal of Management Studies*, no. 57(8), pp. 1754–1765. DOI: <https://doi.org/10.1111/joms.12634>
5. Teece D. J. (2018) Business Models and Dynamic Capabilities. *Long Range Planning*, no. 51(1), pp. 40–49. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2017.06.007>

Рябокінь М. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
проректор з навчально-методичної роботи,
Київський інститут бізнесу та технологій
м. Київ, Україна*

Котух Є. В.

*доктор наук з державного управління,
кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри кібербезпеки,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
м. Дніпро, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-14>

RWA-ТОКЕНІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Цифрові технології здійснюють глибокий і всеосяжний вплив на економічні процеси, трансформуючи усталені моделі ведення бізнесу та створюючи нові парадигми економічної взаємодії. Вони виступають потужним інструментом змін, що охоплюють усі сфери економічної діяльності – від виробництва до споживання, від фінансів до освіти. Блокчейн-технології відкривають нові можливості для забезпечення прозорості та безпеки фінансових транзакцій. [1] В цьому контексті особливої уваги заслуговує тенденція зростання RWA-токенізації (токенізації реальних активів) у світі та потенціал її впливу на економічне зростання.

RWA-токенізація – це створення цифрових токенів, що представляють право власності або частку в базовому активі в розподіленій мережі. Цей процес створює блокчейн-представлення основного інструменту, знижуючи витрати на випуск і торгівлю, зменшуючи залежність від посередників і забезпечуючи більшу прозорість життєвого циклу активу для всіх учасників.[2]

RWA-токенізація відкриває нові можливості для прибутку від інвестицій, одночасно відкриваючи ліквідність у традиційно неліквідних класах активів, наприклад, таких як об'єкти власності територіальних громад, нерухомість, мистецтво та антикваріат, інфраструктурні проекти, сільськогосподарські землі, інтелектуальна

власність тощо. Саме тому, RWA-токенізація може стати потужним фактором економічного зростання, особливо в умовах повоєнного відновлення економіки України.

На початку 2024 року, світовий ринок токенізації RWA був ще на початковому етапі свого розвитку і становив 5 мільярдів доларів. Експерти прогнозують, що розмір ринку цієї галузі до 2030 року становитиме близько 11+ трильйонів доларів США за найгіршим сценарієм, і понад 68 трильйонів доларів за найкращим сценарієм [3].

Токенізовані RWA базуються на цифрових токенах блокчейну, які відображають матеріальні та традиційні фінансові активи, включаючи готівку, товари, акції, кредити, облігації, твори мистецтва та інтелектуальну власність. RWA-токенізація суттєво видозмінює способи використання, обміну та управління активами, відкриваючи безліч нових перспектив як для інвестиційних послуг на базі блокчейну, так і для широкого спектру нефінансових випадків використання на основі криптографії.

Токенізація активів є одним із найперспективніших застосувань для технології блокчейн, демонструючи передбачуваний розмір ринку, який включає практично всю економічну діяльність людства. Майбутнє економіки та фінансів – за ланцюгом із сотнями блокчейнів, які підтримують трильйони доларів у токенізованих RWA.

Процес RWA-токенізації передбачає поділ активу на певну кількість часток та їх продаж за частковою вартістю поточної ринкової вартості активу. Наприклад, можна токенізувати офісну будівлю вартістю 25 мільйонів доларів і розділити її на 2500000 токенів, кожен з яких коштуватиме 10 доларів. Таким чином, будь-який інвестор, зацікавлений у володінні часткою нерухомості як інвестиції, може почати з 10 доларів у кишені [3].

Таку безпрецедентну доступність серйозних інвестицій забезпечує технологія блокчейн, яка працює наступним чином:

1. Поділ RWA на частки. Певний вид RWA (об'єкт державної (комунальної) власності, золото, нерухомість, твори образотворчого мистецтва тощо) ділиться на певну кількість часток.

2. Перетворення часток активів у цифрові токени. Актив токенізується на одній із популярних блокчейн-платформ шляхом карбування зазначеної кількості токенів після перевірки права власності (наприклад, доказ резерву Chainlink). Цей етап відноситься до застави – гарантії того, що власник має токенізований актив у заявленій кількості.

3. Запуск tokenів RWA в простір DeFi для обігу. Успішно tokenізовані реальні активи розгортаються на криптобіржах і платформах DeFi, де вони можуть виконувати роль корисних tokenів або інвестиційних інструментів.

RWA-tokenізація має ряд переваг, які можуть стати потужним інструментом економічного зростання за рахунок таких факторів як:

1. Покращена ліквідність – tokenізація сприяє збільшенню ринкової ліквідності для традиційно неліквідних активів, забезпечуючи глобально доступні умови ліквідності через екосистеми блокчейну.

2. Покращена прозорість – tokenізовані активи, представлені в блокчейні, забезпечують прозорість і перевірку управління активами. Така прозорість зменшує системні ризики завдяки точному визначенню рівня левериджу та ризику в системі.

3. Підвищена інклюзія – tokenізовані RWA розширюють потенційну базу користувачів, спрощуючи доступ через програми на основі блокчейну. Часткове володіння активом дає змогу ширшому колу користувачів використовувати активи, які раніше були б для них недоступні.

4. Ефективність витрат – RWA-tokenізація зменшує транзакційні витрати, пов'язані з традиційною торгівлею та управлінням активами. Смарт-контракти спрощують такі процеси як передача права власності, розподіл дивідендів і управління активами, що призводить до економії коштів для інвесторів та власників активів.

5. Часткова власність – RWA-tokenізація дозволяє розділити власність на менші, більш доступні частки. Це демократизує інвестиційні можливості, дозволяючи особам з обмеженим капіталом брати участь у власності активів і диверсифікувати свої інвестиційні портфелі.

6. Цілодобовий доступ до ринку – tokenізовані активи забезпечують цілодобовий доступ до ринку, дозволяючи інвесторам торгувати активами в будь-який час і в будь-якому місці. Це усуває обмеження, пов'язані з традиційним ринковим графіком і географічними бар'єрами, сприяючи більш динамічному та інклюзивному інвестиційному середовищу.

Одночасно з очевидними потенційними перевагами, RWA-tokenізація має певні виклики та ризики, враховуючи її інноваційність та відсутність досвіду реалізації подібних кейсів в Україні. До проблем, які необхідно вирішити для забезпечення ефективної RWA-tokenізації відносяться:

1. Регуляторна неоднозначність. Різні правила в різних юрисдикціях можуть перешкоджати випуску tokenів, торгівлі та власності.

2. Дефіцит стандартизації. Відсутність стандартизованих практик і протоколів для tokenізації реальних активів може перешкоджати сумісності, ліквідності та прийняттю ринку. Відсутність стандартизації може призвести до неефективності, фрагментації та обмежень у масштабованості та доступності.

3. Вразливі місця в безпеці. Системи на основі блокчейну вразливі до шахрайства, кіберзлочинів і порушень безпеки. Необоротний характер транзакцій блокчейну посилює вплив інцидентів безпеки, створюючи ризики для власності на активи.

4. Проблеми зберігання та управління активами. Надійні рішення щодо зберігання та управління активами мають важливе значення для захисту tokenізованих активів від крадіжки, шахрайства та несанкціонованого доступу, одночасно забезпечуючи дотримання нормативних вимог.

5. Технологічні ризики. Обмежений доступ до технологій і технічні збої можуть призвести до перевантаження мережі, проблем з масштабованістю та сумісності, порушуючи роботу платформи tokenізації активів і спричиняючи фінансові втрати.

6. Складність оцінки. Визначення справедливої ринкової вартості tokenізованих активів, зокрема нерухомості чи артефактів, може бути складним завданням. Різні методології оцінки можуть призвести до розбіжностей у ціноутворенні, ускладнюючи ціноутворення активів.

Майбутнє для RWA-tokenізації виглядає дуже перспективним, оскільки великі фінансові гравці активно долучаються до цього процесу. Видатні компанії у фінансовій галузі, такі як JPMorgan Chase, HSBC, BlackRock і Goldman Sachs роблять ставку на RWA-tokenізацію в найближчій перспективі.

Ринкова вартість tokenізованих казначейських облігацій США в публічних блокчейнах вже перевищує 1 мільярд доларів, що свідчить про рух до tokenізованих RWA: Franklin Templeton, Securitize та Ondo Finance становлять майже 74 % загального ринку tokenізованих державних цінних паперів [4].

Незважаючи на виклики, з якими стикається RWA-tokenізація, включно з регуляторними перешкодами, недостатньою обізнаністю та обмеженнями стандартизації, очікується, що RWA-tokenізація зростатиме в геометричній прогресії в найближчі роки.

Отже, можна констатувати, що RWA-токенізація вже демонструє ознаки того, наскільки впливовою вона може бути в найближчі роки. Економіка готова до блокчейн-інновацій, і однією із помітних переваг, які ця технологія дає інвесторам, є часткова власність. Впровадивши токени RWA, власники великих активів можуть надавати потенційним інвесторам доступ до раніше недоступних інвестиційних галузей і отримати більшу ліквідність від своїх активів.

RWA-токенізація потенційно здатна прискорювати економічні процеси, підвищуючи ефективність ринків та стимулюючи інновації. Вона створює нові можливості для інвестицій, підприємництва та економічного зростання, одночасно сприяючи більшій фінансовій інклюзії та прозорості. Все це разом може призвести до суттєвого економічного розвитку України.

Література:

1. Рябокін М. В., Котух Є. В. Зростання ролі фінансових технологій в умовах розвитку цифрової економіки. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій*. 2024. № 50(1). С. 60–78. DOI: <https://doi.org/10.37203/kibit.2024.50.06>
2. Гулей А.І., Котух Є.В., Рябокін М.В. RWA-токенізація як інноваційний механізм залучення інвестицій та збільшення надходжень місцевих бюджетів. *Економіка та суспільство*. 2024. Випуск № 64. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-22>
3. Petraschuk H. Your Complete Guide to Real-World Asset Tokenization. 2024. URL: <https://4irelabs.com/articles/real-world-asset-tokenization/>
4. Transak. State of RWA Tokenization Report 2024. 2024. URL: <https://transak.com/blog/transak-state-of-rwa-tokenization-report-2024>

Старов О. С.

*аспірант кафедри економіки та маркетингу,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова
м. Харків, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-15>

ІНТЕГРАЦІЯ ГНУЧКОГО УПРАВЛІННЯ ТА ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних умовах економічної нестабільності та швидкого технологічного прогресу підприємства стикаються з викликами, які вимагають негайної реакції та адаптації. Здатність до гнучкого стратегічного управління стає ключовим фактором успіху. Інтеграція Agile-методології з штучним інтелектом (AI) представляє новий підхід до оптимізації стратегічних процесів, який дозволяє підприємствам діяти швидко, ефективно та адаптивно.

Agile-методологія, розроблена в сфері IT, стала основою для багатьох управлінських процесів завдяки своїй гнучкості. Принципи Agile полягає в тому, щоб розбивати завдання на невеликі етапи з постійною оцінкою результатів і внесенням коректив. Це дозволяє компаніям ефективно адаптувати свої стратегії в реальному часі та зменшувати ризики. У традиційних системах управління довгострокове планування часто передбачає фіксовані етапи, які можуть застаріти до завершення. У той час, як Agile забезпечує постійний зворотний зв'язок і можливість швидкого коригування рішень.

Одним з основних компонентів Agile є спільна робота різних відділів над стратегією, що дозволяє залучати до прийняття рішень всіх ключових гравців. Ця гнучкість дає можливість швидше адаптуватися до зовнішніх змін та уникати помилкових стратегічних рішень. Наприклад, компанії можуть швидко тестувати нові продукти на ринку та оперативно коригувати свої плани на основі отриманих результатів.

Ще одна важлива перевага Agile – це його здатність підвищити ефективність використання ресурсів. Завдяки ітераційному підходу рішення приймаються швидше, що знижує витрати та покращує продуктивність. Наприклад, у технологічних компаніях Agile дозволяє

ефективніше організовувати процеси розробки продуктів, виводити їх на ринок швидше, мінімізуючи втрати на тестуванні.

Штучний інтелект стає критично важливим інструментом у стратегічному управлінні, оскільки здатен обробляти великі обсяги даних та надавати точні прогнози щодо ринкових тенденцій. Використання AI у стратегічних процесах дозволяє підприємствам приймати обґрунтовані рішення на основі фактичних даних. AI здатен аналізувати поведінку споживачів, виявляти закономірності на ринку, прогнозувати зміни та навіть оптимізувати бізнес-процеси.

Одним із прикладів застосування AI є аналіз великих обсягів даних про ринок і споживачів для побудови прогнозів щодо змін попиту. Ці алгоритми можуть допомогти виявити майбутні тенденції в споживанні товарів і послуг, що дозволяє підприємствам ефективніше планувати свою діяльність. Наприклад, за допомогою AI можна прогнозувати сезонні коливання попиту та адаптувати виробничі та маркетингові стратегії до очікуваних змін.

AI також може бути використаний для оптимізації ланцюгів постачання, прогнозуючи зміни в попиті та допомагаючи оптимізувати запаси. Це дозволяє знизити витрати на логістику, зменшити потребу в запасах і підвищити ефективність операційних процесів. Окрім того, AI дозволяє виявляти можливі ризики на ринку та запобігати їм, що знижує фінансові втрати та підвищує конкурентоспроможність.

Штучний інтелект також може бути ефективним у процесі фінансового планування. Алгоритми машинного навчання здатні аналізувати історичні дані та прогнозувати ризики, пов'язані з фінансовими інвестиціями або ринковими змінами. Це дозволяє підприємствам краще управляти своїми фінансами та уникати ризиків.

Інтеграція Agile-методології та AI створює новий підхід до стратегічного управління, який дає змогу підприємствам адаптуватися до змін у реальному часі. Поєднання гнучкості Agile та точності AI дозволяє не тільки реагувати на зміни, але й прогнозувати їх, забезпечуючи ефективне управління ресурсами та ризиками. AI постійно збирає й аналізує ринкові дані, а Agile забезпечує швидке впровадження коректив у стратегію компанії.

Одним із ключових елементів цього підходу є створення динамічних стратегічних дорожніх карт. Ці карти не є статичними документами, як у традиційному стратегічному плануванні, а постійно оновлюються в залежності від отриманих даних. Це дозволяє підприємствам швидко змінювати свої стратегії та уникати помилок

рішень. Динамічні стратегічні карти дозволяють швидко вносити зміни у процеси підприємства на всіх рівнях, починаючи від маркетингу і закінчуючи виробництвом.

Прикладом успішної інтеграції AI та Agile є глобальні технологічні компанії, що використовують ці підходи для створення продуктів і послуг. Вони можуть виводити на ринок нові продукти в дуже короткі терміни, спираючись на прогнози AI, і оперативно коригувати свої маркетингові стратегії за допомогою Agile. Такі компанії постійно тестують нові рішення, аналізують їхній вплив на ринок і швидко адаптують свої плани.

Інтеграція AI та Agile приносить підприємствам численні переваги, серед яких:

1. Швидкість прийняття рішень: Підприємства можуть швидко реагувати на зміни ринкових умов, що дозволяє їм залишатися конкурентоспроможними.

2. Точність прогнозів: Штучний інтелект надає можливість аналізувати великі обсяги даних і точно прогнозувати ринкові зміни.

3. Ефективність використання ресурсів: Завдяки Agile підприємства можуть більш ефективно організовувати роботу команд, що знижує витрати та підвищує продуктивність.

4. Гнучкість: Підприємства можуть швидко адаптувати свої стратегії до нових ринкових викликів.

Однак існують і виклики, пов'язані з інтеграцією цих двох підходів. Одним із основних викликів є потреба у великій кількості даних, які мають бути якісними й актуальними. Крім того, інтеграція AI вимагає значних інвестицій у технології та навчання персоналу, що може бути проблематичним для малих і середніх підприємств. Також важливо враховувати культурні аспекти: не всі організації готові до швидких змін, які передбачає Agile.

Застосування інтеграції Agile та AI вже демонструє свої переваги на прикладах успішних компаній. Наприклад, в IT-секторі компанії використовують AI для аналізу ринку, прогнозування попиту на нові продукти та автоматизації процесів виробництва. Завдяки Agile вони можуть оперативно впроваджувати зміни у свої стратегії на основі результатів тестування продуктів.

У сфері електронної комерції AI допомагає аналізувати поведінку споживачів і прогнозувати, які товари користуватимуться попитом у майбутньому. Це дозволяє компаніям більш точно планувати свої виробничі та маркетингові стратегії. Agile, у свою чергу, дозволяє

компанВибач за попередні помилки. Ось текст доповіді з інтеграцією нових елементів, доведений до потрібного обсягу.

Інтеграція Agile-методології та штучного інтелекту в стратегічні процеси підприємств дозволяє значно підвищити ефективність управління, адаптивність до змін на ринку та забезпечує економічну стійкість. Agile надає гнучкість у прийнятті рішень, а AI допомагає прогнозувати майбутні ринкові тренди, аналізуючи великі обсяги даних у реальному часі. Динамічні стратегічні дорожні карти, засновані на цих двох підходах, дозволяють підприємствам адаптуватися до змін та мінімізувати ризики.

Впровадження таких рішень допоможе компаніям не тільки підвищити конкурентоспроможність, але й створити основу для довгострокового сталого розвитку, використовуючи інноваційні технології та гнучкі підходи до управління.

Література:

1. Шевченко А.І., Барановський С.В., Білокобильський О.В. та ін. Стратегія розвитку штучного інтелекту в Україні: монографія / за заг. ред. А.І. Шевченка. Київ : ИПШІ, 2023. 305 с. URL: https://jai.in.ua/archive/2023/ai_mono.pdf
2. Таранич А.В., Пелехацький Д.О. Використання штучного інтелекту в процесах стратегічного управління підприємствами. *Економіка України*. 2024. № 1 (746). С. 54–65. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.01.054>
3. Завражний К.Ю. Використання штучного інтелекту та вплив цифровізації на сталий розвиток корпоративного бізнесу. *Академічні візії*. 2023. Вип. 26. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.10257188>

РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ У СЕРЕДОВИЩІ Е-КОМЕРЦІЇ

У сучасних умовах ринкової динаміки, геополітичного напруження та глобальної інформатизації, моделі електронної комерції B2B (business to business) та B2G (business to government) стають дедалі привабливішими для реалізації корпоративних закупівель, особливо у міжнародних корпораціях. Обидві моделі є своєрідними формами взаємодії сучасної електронної комерції, які є драйверами ринку закупівель, однак мають свої унікальні особливості.

Модель B2B (операції «Бізнес-Бізнес») фокусується на транзакціях між підприємствами та бізнесами, де товари та послуги продаються одній компанії іншій для використання у їхній власній діяльності або для перепродажу. У сфері закупівель та постачання модель B2B може охоплювати різні етапи ланцюжка постачання, включаючи виробництво, дистрибуцію та обслуговування підприємства.

Водночас, модель B2G (операції «Бізнес-Державний сектор») спрямована на публічні закупівлі, тобто укладення угод та транзакції між бізнесами та урядовими організаціями. Це може включати постачання товарів та послуг для державних проєктів або послуг, призначених для державних потреб. Масштаб цієї моделі ширший, адже B2G може охоплювати великі та складні процеси закупівель, де урядові структури реалізують закупівельну діяльність для забезпечення своїх функцій та послуг для громадян.

При цьому обидві моделі взаємодіють з ринком закупівель через постачання та замовлення товарів і послуг. В середовищі цифрової економіки існує багато електронних платформ, які спеціалізуються на обслуговуванні B2B та B2G транзакцій, де підприємства можуть розміщувати свої товари та послуги для потенційних покупців, які можуть бути іншими компаніями або урядовими організаціями [1]. Щодо конкурентного тиску, то обидві моделі стикаються з ним, і

важливо для підприємств пропонувати конкурентоспроможні ціни та якість товарів або послуг. Тут відіграє важливу роль принцип цифровізації «Прозорість та Відкритість». Фактично, ринок закупівель сприяє прозорості та відкритості у відносинах між бізнесами та урядовими установами.

В цілому, моделі B2B та B2G взаємодіють з ринком закупівель, надаючи підприємствам можливість розширити свою діяльність, забезпечити постачання товарів та послуг та взаємодіяти з різними видами покупців, включаючи інші компанії та урядові організації.

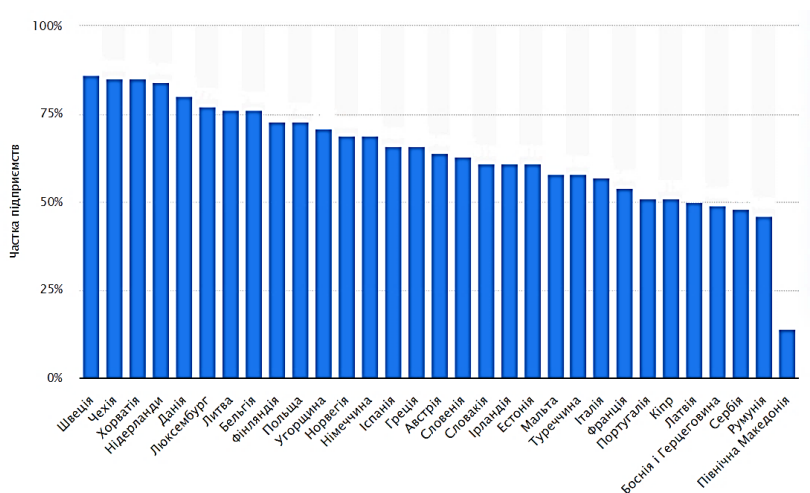


Рис. 1. Частка підприємств ЄС в моделях B2B та B2G, які здійснюють закупівлі і продажі через Інтернет-ресурси, 2023

Джерело: сформовано автором в es.europa.eu/eurostat

Вибірково по країнам ЄС бачимо, що у 2023 році Швеція мала найвищу частку виробничих підприємств, які здійснюють продажі електронної комерції B2B та B2G через веб-сайт у Європейському Союзі з часткою приблизно 86 %. Друге та третє місця посіли Чехія та Хорватія, які мали однаковий відсоток акцій. Найнижчою часткою країни була Північна Македонія з відсотком приблизно 14 %, 32 % підприємств в Ісландії здійснювали продажі електронної комерції між бізнесом (B2B) та бізнесом для уряду (B2G) через веб-сайт. Друге місце посіли Бельгія, Данія та Чехія, кожна з яких мала частку в 19 % підприємств.

Така динаміка є значущим індикатором зростання цифрової трансформації на ринку закупівель. Збільшення використання цих моделей свідчить про те, що підприємства усе більше використовують потенціал інтернет-платформ для проведення бізнес-операцій і взаємодії як з іншими компаніями (B2B), так і з урядовими структурами (B2G). Цей тренд вказує на зростання електронної комерції та важливість цифрових каналів для ефективних процесів закупівель та продажів. За таких умов, компанії та урядові організації повинні активно адаптуватися до цифрових інновацій, щоб залишатися конкурентоспроможними та відповідати вимогам сучасного економічного середовища.

Зазначені моделі електронної комерції також сприяють підвищенню ефективності та оптимізації процесів управління ланцюжком постачання. В рамках B2B підприємства можуть встановлювати стратегічні партнерства з іншими компаніями, об'єднувати зусилля для інновацій та спільного розвитку продуктів [2]. У випадку B2G підприємства регулярно взаємодіють з урядовими організаціями, реагуючи на їхні потреби та вимоги. Технології електронного бізнесу допомагають впроваджувати автоматизовані системи управління, спрощуючи процеси замовлення, оплати та доставки [3]. Особливо важливою стає адаптація до цифрових інновацій та розвиток онлайн-каналів, що дозволяє підприємствам ефективно конкурувати на глобальному ринку закупівель та забезпечує різноманітність у способах взаємодії з різними клієнтами.

Важливим маркером такого динамічного розвитку ринку закупівель в системі е-комерції є масштабування сектору у цілому. За прогнозами науковців, світовий ринок електронної комерції у секторі B2B у 2026 році становитиме 163,2 трлн дол., а до 2056 році зросте до 921,2 трлн дол. [5].

Зважаючи на таку позитивну динаміку, для ринку закупівель відкриваються нові перспективи масштабування. Онлайн-маркетплейси та платформи, які імітують знайомі споживчі роздрібні веб-сайти або портали, стають все більш популярними серед покупців B2B у всьому світі [4].

Канали комунікаційного супроводу закупівельних процесів у цифровому середовищі такі (рис. 2).

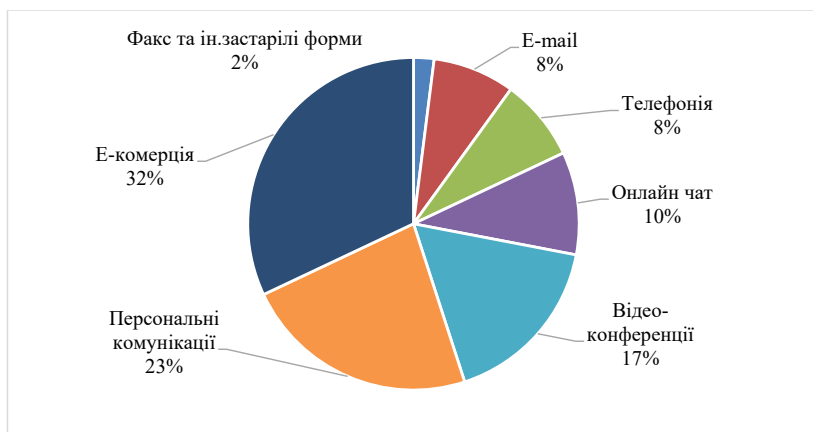


Рис. 2. Канали здійснення закупівель в моделях B2B та B2G

Джерело: складено автором на основі звітів McKinsey [5]

У цілому, 82% закупівельних процесів нині припадає на віддалену взаємодію. Усього 8% комунікацій відбувається через електронну пошту та телефонію, а 10% – через онлайн-чат. 17% продажів припадає на відеоконференцію, що стало ефективним інструментом налагодження бізнес-партнерств. Хоча варто зазначити, що в альтернативному дослідженні 23% менеджерів із закупівель назвали особисте спілкування найбільш ефективним.

Утім, наведена статистика свідчить про тенденцію до зростання використання цифрових технологій та електронної комерції у бізнес-середовищі. Для державних закупівель це може означати більшу прозорість та ефективність у проведенні тендерів та виборі постачальників [3]. Держави можуть використовувати цифрові технології для забезпечення чесності, конкурентоспроможності та максимізації вартості при закупівлях. З іншого боку, корпоративні закупівлі можуть переживати зростання глобальної конкуренції та розширювати свої можливості вибору постачальників із різних частин світу. Водночас, загальносвітовий тренд збільшення частки корпоративних закупівель в моделі B2B на ринку свідчить про перехід до більш ефективних та інноваційних методів ведення бізнесу. Компанії та урядові організації, використовуючи ці цифрові рішення, можуть забезпечити сталість та розвиток на ринку закупівель, сприяючи тим самим глобальному економічному зростанню та підвищенню ефективності управління ресурсами.

Жірепатыпа:

1. Lin S., Fu H., Lin A. Critical success factors and implementation strategies for B2B electronic procurement systems in the travel industry. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*. 2023. T. 14. № 4. P. 505–522. DOI: <https://doi.org/10.1108/jhtt-08-2021-0230>
2. Fedirko O., Fedirko N. Public Procurement Policy in the Implementation of the Digital Transformation Strategy: Priorities for the EU and for Ukraine. *The problems of economy*. 2023. Vol 3(57). P. 31–41. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2023-3-31-41>
3. Hochstetter J., Díaz J., Diéguez M., Espinosa R., Arango-López J., Cares C. Assessing Transparency in eGovernment Electronic Processes. *IEEE Access*. 2022. Vol. 10. P. 3074–3087. DOI <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2021.3137799>.
4. Mietule I., Maksymova I., Holikova K. Key trends in the development of marketplaces as a trigger for the transformation of global business. *Society. Integration. Education. Proceedings of the International Scientific Conference*. 2019. T. 6. P. 374–386. DOI: <https://doi.org/10.17770/sie2019vol6.3883>
5. *Embracing the B2B Omnichannel Opportunity*. Ed. by McKinsey & Company, 2021. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/embracing-the-b2b-omnichannel-opportunity-in-2021>

Швець Н. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля
м. Київ, Україна*

Варення О. Г.

*аспірант кафедри публічного управління,
менеджменту та маркетингу,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-17>

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Війна в Україні триває, виснажуючи національний людський, економічний та природний потенціал. За оцінками експертів [1] станом на 31.12.2023 р. українська економіка вже зазнала прямих збитків на суму майже 152 млрд дол. США. Водночас порушення в економічних потоках, збої у виробництві та інше суттєво збільшують загальну суму втрат. Їх обсяг оцінено на рівні понад 499 млрд дол. США. Для забезпечення майбутнього України важливо не лише підтримувати економіку у поточному періоді, а й вже сьогодні задавати довгострокові вектори її повоєнного відновлення і розвитку.

У сучасних умовах актуальним стратегічним завданням задля зростання національної економіки є інтернаціоналізація бізнесу. На початку 90-х рр. XX ст. закордонні науковці [2] визначили інтернаціоналізацію як процес адаптації діяльності фірми (її стратегії, структури, ресурсів тощо) до міжнародного середовища, а також як стратегічний варіант зростання бізнесу. З розвитком концепції економіки знань у понятті «інтернаціоналізація» посилився акцент на інноваціях. З часом фахівці [3] все більше стали наголошувати, що успішна інтернаціоналізація вимагає інновацій, а на рівні фірм вона потребує володіння кращими знаннями. Саме тому важливим

складником цього процесу стала діяльність в галузі науки і технологій, що включає розширення транскордонних комунікацій і співпрацю між країнами задля впровадження інноваційних рішень. У результаті використання зовнішніх ресурсів глобального простору та збільшення притоку інвестицій, передачі технологій та розвитку людського капіталу інтернаціоналізація дозволяє досягнути інтенсивного економічного зростання.

Прискорення євроінтеграції України надає нові можливості модернізувати нашу економіку, й інтернаціоналізація бізнесу набуває особливого стратегічного значення. Тут слід підкреслити, що повноцінне входження українського бізнесу до європейського економічного простору можливе тільки за умов його відповідності трансформаційним вимогам, що задані Європейським Союзом.

Стратегія розвитку ЄС, зокрема включає перелік довгострокових дій для здійснення зеленого та цифрового переходу європейської соціально-економічної системи. Підприємствам України вже сьогодні слід розглядати, як стратегічні завдання, зміни способів виробництва, споживання і торгівлі, що визначаються новими стандартами у різних сферах економіки та регулюються економічною й інноваційною політикою ЄС.

Успішна інтернаціоналізація та осучаснення українського бізнесу відповідно до європейських норм можуть стати реальністю у коротші терміни через розповсюдження у підприємницькому секторі економіки України практики партнерства. Ефективна співпраця різних учасників економічного, інноваційного процесів на мікро-, регіональному, міжрегіональному та наднаціональному рівнях забезпечить взаємодоповненість і взаємопідсилення стратегій економічного розвитку підприємств, регіонів і країн [4]. Тому партнерство має стати обов'язковою складовою стратегій інтернаціоналізації українського бізнесу.

Інституції ЄС створюють можливості і задають орієнтири для пошуку плідної партнерської співпраці. Так, *European cluster collaboration platform* [5] передбачає формування взаємовигідних відношень у рамках 14 промислових екосистем: (1) аерокосмічна промисловість і оборона, (2) агропродовольча промисловість, (3) будівництво, (4) культурні та креативні індустрії, (5) цифрові технології, (6) електроніка, (7) енергоємні галузі, (8) відновлювані джерела енергії, (9) здоров'я, (10) мобільність – транспорт – автомобільна промисловість, (11) наближеність та соціальна економіка,

(12) роздрібна торгівля, (13) текстиль, (14) туризм. Ці екосистеми запропоновані у *European industrial strategy* та охоплюють усіх учасників ланцюгів створення вартості, включаючи як стартапи, так і великі компанії, а також академічні установи та різноманітних постачальників. Розвиток партнерства в екосистемах націлено на зміцнення конкурентоспроможності, сталості європейської економіки та промисловості (особлива увага до малих і середніх підприємств) через покращення продуктивності, інновації та підвищення ефективності використання ресурсів.

Отже, інтернаціоналізацію бізнесу слід розглядати не лише як інструмент економічного зростання, який дозволить збільшити експортний потенціал та забезпечить інтеграцію України у світові ланцюги вартості. А також як стратегічний механізм для формування нової структури економіки, здатної ефективно реагувати на глобальні виклики і використовувати прогресивні знання, інновації для довгострокового розвитку.

Література:

1. Ukraine. Third Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA3). February 2022 – December 2023. *The World Bank, the Government of Ukraine, the European Union, the United Nations*. 2023. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099021324115085807/pdf/P1801741bea12c012189ca16d95d8c2556a.pdf>
2. Mahoney J.T., Pandian R. The resource-based view within the conversation of strategic management. *Strategic Management Journal*. 1992. № 13 (5). P. 363–380. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.4250130505>
3. Williams A.M., Shaw G. Internationalization and innovation in tourism. *Annals of Tourism Research*. 2011. V. 38 (1). P. 27–51. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.annals.2010.09.006>
4. Швець Н.В. Розвиток міжрегіонального партнерства в рамках формування стратегії смартспеціалізації. *Економіка та суспільство*. 2021. № 33. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-33-71>.
5. Industrial Ecosystems. *European cluster collaboration platform*. URL: <http://www.clustercollaboration.eu/in-focus/industrial-ecosystems>

Шпикуляк О. Г.

*доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент Національної академії аграрних наук України,
учений секретар Інституту, завідувач відділу підприємництва,
кооперації та агропромислової інтеграції,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
Національної академії аграрних наук України
м. Київ, Україна;
професор кафедри адміністративного менеджменту
та альтернативних джерел енергії,
Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-18>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОЦІНКИ ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА СЕЛІ НА ЗАСАДАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО КУРСУ¹

Аграрний сектор, економіка сільських територій і громад в Україні за новітньої історії перебувають у стані постійних трансформацій, реорганізацій, пошуку механізмів оптимального узгодження економічних й соціальних інтересів стейкхолдерів на шляху до забезпечення резильєнтності розвитку. Натепер в національній бізнес-екосистемі взаємодіють аграрні підприємницькі і непідприємницькі суб'єкти різних форм господарювання, які з причин дії воєнного чинника зазнали навіть практики релокацій. Такі «набутки» агрогосподарської системи зумовлені довготривалістю адаптацій ринкових інститутів, характеристиками соціального капіталу на селі, а також різносторонніми інституційними невизначеностями. Зауважимо також про об'єктивні організаційно-економічні зміни, постійно нагальну необхідність забезпечення конкурентоспроможностей в умовах локальних та глобальних трансформацій. І це лише мізерна когорта з величезного ареалу проблем стратегічного й тактичного

¹ Стаття підготовлена з представленням результатів досліджень, проведених автором у рамках реалізації проєкту Program «Badaj na Ukraine»

плану, які потребують наукового осмислення для пошуку дієвих способів вирішення.

В силу впливу багатьох чинників достоту консенсуально реалізується мотивація щодо євроінтеграційного вектору розвитку національної господарської системи. Під вплив інституційних векторів інтеграції найбільш охопно підпадають сектори господарювання й форми організації виробничо-господарської діяльності на селі. Перспективним в інституціоналізації вважається Європейський Зелений курс [1], адже впровадження його засад створює додаткові можливості підвищення конкурентоспроможності господарських формувань [2] на ринку Європейського Союзу зокрема.

У секторі аграрного бізнесу в Україні функціонує величезна багатоманітність суб'єктів підприємницького і непідприємницького спрямування – господарські товариства, приватні підприємства, фермерські господарства, особисті селянські господарства, господарства населення тощо [3; 4]. Інституційні характеристики кожної з форм господарювання визначають їхню спроможність адаптивно імплементувати положення «зеленого» курсу, будувати «зелену» економіку господарської діяльності.

У розвиток заявленого дискурсу пропонуємо концептуальні оцінки перспективи форм господарювання з огляду на важливість і у значній мірі невідворотність впровадження норм Європейського Зеленого курсу [5] в систему соціальних і відносин на селі. Впровадження «зелених» норм, традицій, стандартів організації-здійснення виробничих та ринкових трансакцій є пріоритетним завданням для національного аграрного комплексу України. Актуальним до вирішення це питання постало у світлі мотивацій до поглиблення, розширення горизонтів економічної інтеграції.

Певним чином підсумовуючи сей концептуальний дискурс наголошуємо на тому, що процес інституціоналізації «зеленого» курсу в Україні набув цілеспрямованого провадження навіть в умовах воєнного часу. Таке положення речей відповідає євроінтеграційним устремлінням держави і суспільним настроям. Відбувається активна трансформація, видозміна існуючих інституційних норм, а також їх запозичення, суспільна реструктуризація соціального капіталу щодо переходу на європейські цінності.

Вважаємо, що перспективи функціонуючих на селі в Україні форм господарювання слід вважати інституційно зумовленими з огляду на необхідність «озеленення». Це стосується їх інституційної стійкості,

забезпечення самоорганізації й адаптивності до умов організованого, стандартизованого європейського ринку. І тут виникає багато науково-дослідницьких питань, проблемних аспектів практики, які впливатимуть на зайнятість населення, засади формування добробуту громад тощо. Зокрема в цьому сенсі доведеною видається необхідність оцінки перспектив подальшого існування непідприємницьких форм господарювання, а також нетипових структур, таких як агрохолдинги. Зазначене заявляємо як перспективу подальших досліджень піднятої проблеми.

Література:

1. Європейський Зелений Курс. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/galuzeve-spirobitnictvo/klimat-yevropejska-zelena-ugoda>
2. Кицюк І., Науменко Н., Присяжнюк В. Європейський зелений курс: можливості та наслідки для українського бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2023. № 56. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-87>
3. Лупенко Ю.О. та ін. Перспективні форми організації господарської діяльності на селі: наукова доповідь. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 114 с.
4. Шеленко Д.І. Організаційно-правові форми сільськогосподарських підприємств в економічному вимірі. Івано-Франківськ : Прикарпатський нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2019. 476 с.
5. Шпикуляк О.Г., Пугачов М.І., Ксенофонтowa К.Ю. Розвиток підприємницької діяльності фермерських господарств на засадах Європейського Зеленого курсу за умов інституційного впливу воєнного стану. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2024. Вип. 2(11) С. 275–282. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.11-45>

Яровий В. Д.
*кандидат економічних наук, провідний науковий співробітник,
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»
м. Київ, Україна;
старший науковий співробітник,
Державна установа «Центр оцінювання діяльності
наукових установ та наукового забезпечення розвитку
регіонів України
Національної академії наук України»
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-19>

АГРАРНА ПОЛІТИКА ТА ПРАВА МАЛИХ ВИРОБНИКІВ ПРОДОВОЛЬСТВА НА РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ¹

Ефективне використання сільськогосподарських земель та прискорення земельної реформи – серед стратегічних цілей та завдань презентованої влітку 2024 року Міністерством аграрної політики та продовольства України «Стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на період до 2030 року» [1] (далі – «Стратегія»). Візія реалізації цього у Стратегії представлена так: «Земельна реформа є необхідною умовою для повного розвитку потенціалу сільського господарства та сільських територій в Україні. Сільськогосподарські угіддя поступово перейдуть до виробників з більш високою продуктивністю і сприятимуть зростанню сектора. Подальше підвищення продуктивності призведе до поступового збільшення вартості землі сільськогосподарського призначення та підтримки населення у сільській місцевості» [1]. Надалі у Стратегії описані організаційні, інформаційні та інші дотичні до забезпечення функціонування ринкового обігу землі аспекти: питання

¹ Дослідження виконане в рамках наукового проекту РК № 0122Ш00552 «Комплексний аналіз робастних профілактичних та адаптивних заходів управління продовольством, енергією, водою та соціальною сферою в умовах системних ризиків та наслідків COVID-19».

функціонування Державного земельного кадастру, обміну даними між реєстрами, оцінки землі, моніторингу ринку землі, розвитку інфраструктури геопросторових даних тощо. Усі ці питання, безперечно, є важливими, проте ключовим має бути саме бачення того, для чого це все робиться і на формування якої системи землекористування така політика спрямована.

Розвиток потенціалу сільського господарства та сільських територій, як слідує з викладеного у Стратегії, вбачається у тому, що сільськогосподарські землі мають перейти під контроль виробників з більш високою продуктивністю, забезпечуючи у такий спосіб зростання в аграрному секторі, тобто збільшення обсягів виробництва. Висока продуктивність, очевидно, трактується як великі обсяги виробництва, а під такими виробниками «з більш високою продуктивністю» вбачаються вузькоспеціалізовані, вертикально інтегровані підприємства індустриального типу, що виробляють значні обсяги комерційних видів продукції в розрахунку на одиницю затрат найманої праці. Ці великі підприємства володіють значними фінансовими ресурсами для збільшення земельного банку. Посилення ж підтримки населення у сільській місцевості вбачається у тому, що зростатиме вартість землі, тобто селяни-власники зможуть разово продати її дорожче та позбутися цього ресурсу на користь великих «високопродуктивних» землекористувачів.

Реалізація зазначеного сценарію у перспективі означатиме посилення процесів концентрації землі, подальше зміцнення корпоративного сектору як основного землевласника та землекористувача в агросекторі, перетворення сільськогосподарських земель на капітал та інвестиційний актив. Це не сприятиме реалізації соціальних функцій земельної власності та багатoverкторному розвитку сільської місцевості.

На протипагу такому підходу, коли підтримка населення у сільській місцевості розглядається через разову можливість власників-селян дорожче продати наявний виробничий ресурс – землю, більш ефективним є створення умов, коли власники матимуть додаткову опцію – створити власне товарне господарство на власній землі. Створення умов для цього може включати запровадження податкових чи інших пільг для нових фермерських господарств сімейного типу на перші роки після заснування, забезпечення доступу для малих виробників продовольства до необхідних фінансових ресурсів через кредитні лінії, за якими держава є гарантом та здійснює компенсацію

відсоткових ставок комерційним банкам, що видають кредити фермерам, систему консультаційної та іншої підтримки тощо.

Створення рівних умов для учасників ринку землі – необхідна умова для забезпечення соціальної справедливості. На даному етапі великі корпоративні структури, як потенційні покупці, мають конкурентні переваги порівняно із простими селянами чи малими фермерськими господарствами. У великих корпоративних підприємствах значно більші фінансові ресурси, що їх можна спрямувати на купівлю землі.

Закон про ринок землі [2], яким скасовувався мораторій на купівлю-продаж, не створив для учасників рівних можливостей. Особливо дискримінованими в плані доступу виявилися дрібні фермери та селяни, які прагнули розширити існуючі або створити нові фермерські господарства. Формально, протягом перших двох з половиною років після зняття мораторію з 1 липня 2021 року і до кінця 2023 року, лише фізичні особи могли купувати землю сільськогосподарського призначення. На практиці селяни часто не могли цього зробити через відсутність доступу до кредитних ресурсів, погіршення фінансової ситуації багатьох селянських домогосподарств в умовах воєнного часу, участі багатьох селян в обороні країни.

З 1 січня 2024 року право купівлі землі набули також юридичні особи і в сучасних умовах вони мають значні конкурентні переваги на ринку купівлі-продажу сільськогосподарських земель, як порівняно із місцевими сільськими мешканцями, так і місцевими малими фермерськими господарствами. Власних доходів останніх часто просто не вистачає для участі в земельному ринку в ролі покупців, але це можуть великі господарства. Так, проєкті Стратегії зазначається, що у 2022 році диференціація між доходами малих та великих сільськогосподарських підприємств у 2022 році становила 345 разів і що такий розрив у доходах між різними типами підприємств в Україні є вищим, ніж у більшості країн ЄС; відзначається також і значна різниця у можливості доступу до фінансових ресурсів [1].

Значні площі сільськогосподарських угідь під час дії мораторію на купівлю продаж перейшли під фактичний контроль великих корпоративних структур через механізми оренди. Малі та потенційно нові фермери на практиці також малоймовірно можуть претендувати на ці землі навіть у випадку наявності необхідних фінансових ресурсів оскільки корпоративні орендарі мають переважне право викупу. Аналіз участі юридичних осіб у першому півріччі у процесах купівлі-продажу

сільськогосподарських земель свідчить, що частково ці суб'єкти почали викупувати землі, які вони орендували в попередні роки і за умовами угод оренди з власниками прописали за собою таке право викупу після відміни мораторію на купівлю-продаж. Колишні орендарі мають також право законодавчо визначене пріоритетне право викупу земельних ділянок, якщо власник забажає цю землю продати. З іншого боку, багато орендарів не спішають викупувати ці земельні частки, оскільки право контролю за землею гарантоване для них довгостроковими орендними угодами і вони поки не бажають витратити додаткові кошти на викуп. Навіть при викупі ділянок, ці трансакції у звітності різних юридичних осіб, які об'єднані у вертикально інтегровані структури, відображаються окремо, і досить важко відслідковувати процес концентрації земель окремими власниками за умов відсутності відповідної державної системи моніторингу, що несе додаткові ризики для державної безпеки у різних сферах.

Фокусування у розвитку сільського господарства та сільських територій на виробничій складовій, обсягах виробництва як ключовій цільовій функції державної аграрної політики, є помилковим. При декларуванні у програмних документах необхідності врахування інших векторів, зокрема соціальної складової, на практиці чинні підходи до забезпечення багатофункціональності аграрного та сільського розвитку поки не працюють.

Дрібні фермери та селяни залишаються неконкурентоспроможними на ринку землі порівняно з великими корпоративними гравцями, а за відсутності інших ефективних заходів захисту і розумних обмежень на площі, які можуть бути придбані фінансово спроможними покупцями, продовжуватимуться процеси надмірної концентрації сільськогосподарських земель та відчуження від ринку землі значної частини зацікавленого селянства. Дискримінація на ринку купівлі-продажу сільськогосподарських земель, посилення концентрації земельних ресурсів великими агрохолдингами та юрособами може призвести до монополізації ринку, зниження конкуренції, подальшого погіршення умов для дрібних фермерів і загальної ситуації з доступом до землі. Спекулятивні операції із землею можуть призвести до штучного зростання цін на землю, що також зробить її менш доступною для дрібних фермерів та молодих людей, які хочуть розпочати свій бізнес у сільському господарстві. Посилення ролі іноземних суб'єктів у сфері землекористування може призвести до втрати контролю над стратегічно важливими ресурсами та національною продовольчою безпекою.

Неефективна система державної підтримки малих фермерських господарств та господарств населення, зокрема в частині набуття сільськогосподарських земель, не сприяє становленню нових товарно орієнтованих фермерських господарств сімейного типу, не стимулює до інновацій та впровадження нових технологій малими виробниками. Невідповідність законодавства сучасним агроекологічним, право-захисним та іншим векторам може стримувати його розвиток, зокрема в напрямку євроінтеграції. Ці та інші системні ризики потребують комплексного підходу до їх вирішення з боку держави, бізнесу та науки.

Література:

1. Стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на період до 2030 року (проект). URL: <https://minagro.gov.ua/npa/strategiia-rozvytku-silskoho-hospodarstva-ta-silskykh-terytorii-v-ukraini-na-period-do-2030-roku> (дата звернення: 02.09.2024).
2. Закон України №552-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення» від 31 березня 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-20#Text>

СЕКЦІЯ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ

Дмитрієва Д. С.
студент,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-20>

АДАПТАЦІЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ДО ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Готельно-ресторанний сектор України є важливою складовою національної економіки, особливо в аспекті розвитку туризму. Внутрішній і міжнародний туристичний потік продовжує зростати, що стимулює попит на послуги готелів та ресторанів і позитивно впливає на фінансові показники підприємств. Проте робота галузі ускладнена через економічні й соціальні фактори, зокрема пандемію COVID-19 та війну. Політична нестабільність, економічні кризи й інфляція створюють додаткові бар'єри для розвитку сектора, а низька платоспроможність населення та бізнесу погіршує ситуацію.

Згідно з даними Державної служби статистики України за 2021 рік, у готельно-ресторанній галузі функціонують 69775 суб'єктів господарювання, з яких 89,17 % – це фізичні особи-підприємці, а 10,83 % – юридичні особи. Серед них 11,65 % надають послуги тимчасового проживання, а 88,35 % займаються харчуванням. До початку повномасштабного вторгнення у 2022 році в секторі спостерігалось зростання, але через війну обсяг послуг знизився на 17,25 %, що спричинило скорочення кількості підприємств та зменшення обсягу наданих послуг.

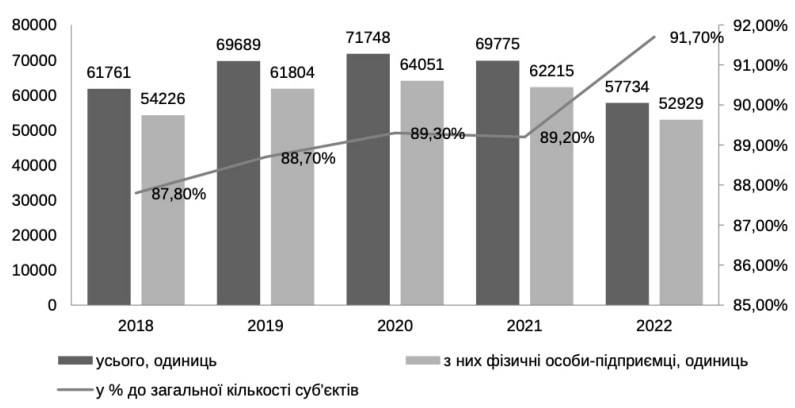


Рис. 1. Кількість закладів тимчасового розміщування та харчування в Україні протягом 2018–2022 рр.

Варто зазначити, що готельно-ресторанний сектор демонструє значну стійкість, і у 2023 році спостерігається тенденція до його відновлення. На це вказує саме зростання надходжень до державного бюджету від туристичної галузі. За даними ДАРТ, готелі та інші засоби тимчасового розміщення становлять основну частку в туристичному секторі – 63,20 %, що підкреслює важливу роль цього бізнесу в економіці та розвитку туризму загалом. Збільшення податкових надходжень свідчить про значний економічний вклад галузі, що позитивно впливає на розвиток інфраструктури та покращення добробуту населення. Протягом 2023 року туристичний сектор України сплатив на 13 % більше податків у державний бюджет, ніж у відповідний період минулого року, але цей показник все ще на 18 % нижчий за рівень 2021 року, коли надходження до бюджету склали 1 778 924 тис. грн. Таким чином, бойові дії призвели до значних втрат у готельно-ресторанній сфері як за кількістю закладів, так і за фінансовими результатами.

Тож, для того, щоб подолати кризу в готельно-ресторанному секторі, необхідно отримувати більше державної підтримки та застосування ефективного маркетингу для залучення клієнтів. Основними проблемами, з якими стикається ресторанний бізнес та учасники ринку під час війни, є такі: 1. Порушення логістичних шляхів: ресторани не можуть просто переміститися у безпечніші регіони. Переміщення продуктів між складами було практично неможливим.

З часом ситуація почала стабілізуватися, і ресторатори змогли прогнозувати приблизні глобальні ланцюги постачання, але це були тимчасові рішення, враховуючи, що цей сектор ще не відновився після пандемії та має додаткове навантаження знаходячись під додатковим тиском через війну, що призвело до збільшення транспортних витрат і зростання цін на продукти; 2. кадровий дефіцит: Через масову міграцію людей за кордон або до безпечніших регіонів на заході України виникла нестача працівників. Ті, хто залишився, змогли повернутися до роботи після стабілізації ситуації. Наразі відбувається поступове повернення працівників, багато хто з них бере участь у волонтерських проектах з продовольчої підтримки.

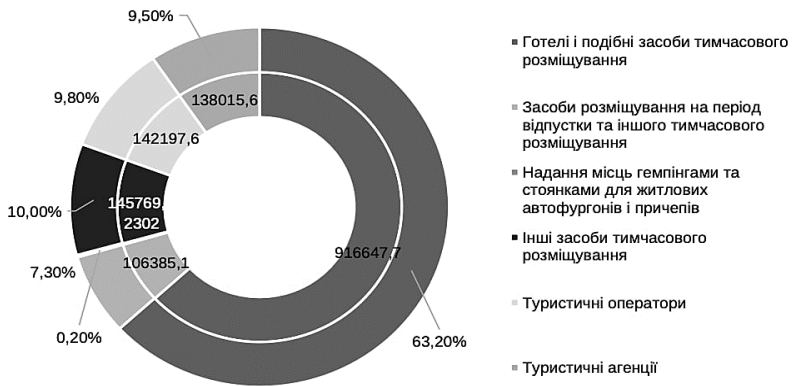


Рис. 2. Надходження до державного бюджету від туристичної галузі

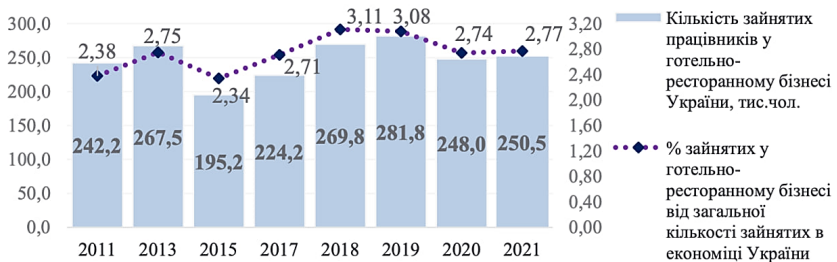


Рис. 3. Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання готельно-ресторанного бізнесу України у 2011–2021 рр.

Підсумовуючи, все вище згадане, розвитку може стати досвід країн, котрі відбудовували свою економіку після військових дій та стихійних лих, тож питання з браком персоналу, можна вирішити шляхом трудової імміграції в країну іноземців та осіб без громадянства. Впровадження інновацій у готельно-ресторанному бізнесі. Як показує досвід країн: Німеччина, Франція, Італія та Австрія, інновації спрямовані на підвищення ефективності праці, зниження витрат, покращення якості послуг і продуктів, задоволення актуальних потреб споживачів з урахуванням динамічних змін та адаптацій, а також на підтримання балансу між попитом і пропозицією. Важливо взяти до уваги питання інтеграції крос-культурного менеджменту в систему управління підприємством готельно-ресторанного бізнесу. Для збереження та розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні може бути позитивна практика відкриття бізнесу за кордоном, адже отриманий від діяльності підприємства досвід за кордоном, може стати рушійним фактором післявоєнної відбудови та розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

Література:

1. Мітяєва Т.Л., Горішевський П.А. Війна та готельно-ресторанна сфера: виклики та адаптація. *Економіка та суспільство*. 2024. № 62.
2. Моргулець О.Б., Нищенко О.В. Готельно-ресторанний бізнес України у довоєнний, воєнний та післявоєнний період. *Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній*. 2023. № 8.
3. Собін О.В. Адаптація закладів ресторанного господарства до умов сьогодення. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2023. № 37.

Козоріз О. Є.
*аспірант кафедри туризму
та менеджменту креативних індустрій,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-21>

ІНКЛЮЗИВНИЙ ТУРИСТИЧНИЙ ПРОДУКТ ЯК СКЛАДОВА ІНКЛЮЗИВНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Глобальні тенденції щодо забезпечення справедливого суспільного простору, в якому максимально знівельовані прояви дискримінації за всіма можливими ознаками, стали підґрунтям для стрімкого поширення ідей інклюзивності, націлених на розширення прав та можливостей людей у всіх аспектах їх життєдіяльності. Дані процеси дають підстави державам до формування національної інклюзивної політики, що максимально фокусує увагу на потребах представників усіх груп її громадян.

Таблиця 1

Основні види інклюзивної політики

№	Вид	Основний зміст
1.	Економічна	Процес забезпечення прав і рівний для всіх доступ до ринку праці, фінансових послуг та підприємництва
2.	Фінансова	Процес забезпечення ефективного доступу повнолітніх осіб до кредитів, заощаджень, платежів і страхування від офіційних постачальників послуг
3.	Соціальна	Процес забезпечення можливостями та ресурсами, необхідними для участі в економічному, соціальному та культурному житті, досягнення рівня життя та добробуту, що відповідають нормальним стандартам
4.	Освітня	Процес забезпечення рівного доступу до якісної освіти особам з особливими освітніми потребами шляхом організації їх навчання на основі застосування особистісно орієнтованих методів, з урахуванням особливостей навчально – пізнавальної діяльності
5.	Гендерна	Процес забезпечення рівних прав та можливостей без обмежень, пов'язаних із жорстко закріпленими гендерними ролями
6.	Етнічна	Процес забезпечення культурної рівності громадян, включаючи етнічні, расові, релігійні або лінгвістичні особливості

Джерело: [1, с. 46]

Туризм безпосередньо виступає однією із галузей, де існують можливості активно реалізувати інклюзивну політику, особливо у її економічній та соціальній складовій. Дану тезу підтверджує той факт, що туризм є сектором економіки, де, з однієї сторони, активно провадиться підприємницька діяльність, відбуваються бізнес-процеси, забезпечуються робочі місця, з іншої – задовольняються, зокрема, соціальні та культурні потреби громадян.

Результатом впровадження інклюзивної політики у сфері туризму є сформований інклюзивний туристичний продукт, під яким розуміємо комплекс туристичних послуг, кожна зі складових якого є максимально доступною для всіх споживачів, незалежно від ступеню обмеження їх можливостей (в першу чергу фізичних).

Від початку повномасштабної війни за останніми даними Міністерства соціальної політики України кількість осіб з інвалідністю в країні зросла щонайменше на 300 тис. осіб або ж на 10% і наразі кількісно становить більше 3 млн. осіб [2]. Враховуючи дану тенденцію, постає потреба у активізації адаптації українського туристичного продукту до вимог інклюзивних туристів.

Серед представників сфери туризму в Україні певний рівень модифікації свого продукту під потреби інклюзивних туристів можна прослідкувати серед музеїв: анотації шрифтом Брайля для відвідувачів із порушенням зору в Національному музеї мистецтв ім. Богдана і Варвари Ханенків, тактильні екземпляри експонатів у Білозерському музеї ім. Дмитра Багалія тощо. Крім того, музеї демонструють зусилля щодо забезпечення фізичної доступності самих установ та їх приміщень – встановлення необхідних ліфтів, пандусів, доріжок тощо (наприклад, Національний музей Тараса Шевченка). Проте, за даними досліджень проекту *Inclusive Travels in Ukraine*, практично половина музеїв в Україні на сьогодні залишається фізично недоступною для маломобільних відвідувачів, а музейна галузь досі потребує визначення чітких стандартів щодо доступності, визначення відповідних норм, а також заходів щодо навчання персоналу музеїв щодо роботи з інклюзивними відвідувачами [3].

Українські готельні підприємства також рухаються у напрямку інклюзивності, намагаючись забезпечити безбар'єрний простір для своїх гостей, слідуючи Державним будівельним нормам України. Однак, за результатами опитування 6394 суб'єктів туристичної діяльності (серед них готелів, баз відпочинку, курортних закладів, мотелів та кемпінгів), проведеного Державним агентством розвитку

туризму України, виявлено, що лише 23% засобів розміщення в Україні мають номери, обладнані для осіб з інвалідністю. Найкращі показники виявились щодо обізнаності працівників про правила та етикет роботи з маломобільними групами населення та наявності відокремлених місць для паркування для осіб з інвалідністю. Поряд з цим, велика частка закладів потребує вдосконалень щодо оснащення ліфтами, звуковим супроводом, міжнародними символами доступності тощо [4].

Стосовно формування інклюзивного туристичного продукту серед позитивних прикладів забезпечення послугами інклюзивних споживачів слід відзначити вітчизняне підприємство «Укрзалізниця», що ініціює виробництво інклюзивних вагонів, трансформує простір для покращення доступності тощо.

Загалом можна стверджувати про рух українського туризму в напрямку інклюзивності, але необхідно розуміти проблемні місця та фактори, що уповільнюють темпи запланованих перетворень. Зокрема, в Україні серед базових проблем розвитку інклюзивного туризму можна виокремити:

- відсутність ґрунтовної законодавчої бази;
- недостатній розвиток туристичної інфраструктури, а саме її відповідності потребам особам з інвалідністю;
- низька обізнаність бізнесу щодо значення, проблем та перспектив інклюзивного туризму.

Щодо останньої позиції слід відзначити, що важливим є розуміння того, що підприємства сфери туризму (зокрема, готельні та туристичні), які вкладатимуть зусилля та інвестиції у розвиток інфраструктури, яка задовольнятиме потреби інклюзивних туристів, будуть більш конкурентоспроможними на ринку, а також сприятимуть покращенню іміджу України на міжнародній арені [5, с. 126].

Отже, інклюзивний вектор розвитку України залишатиметься актуальним в силу світових процесів та внутрішніх викликів внаслідок війни. Туризм покликаний не лише задля економічного розвитку держави як окремий сектор її економіки, але й задля задоволення соціальних потреб громадян. Виконувати свою соціальну та економічну функцію найбільш ефективно туризм зможе при активній участі у інклюзивній політиці держави, забезпечуючи формування інклюзивного туристичного продукту, який би відповідав запитам туристів з інвалідністю, число яких збільшується в результаті трагічних подій в країні. Зусилля підприємств сфери туризму, зокрема, готельних, транспортних, музейних, щодо впровадження інклюзивного

туристичного продукту на даному етапі є позитивною рисою, проте даний процес потребує інтенсифікації та вирішення визначених проблем, адже інклюзивність підприємств в сучасних реаліях є допоміжною характеристикою для досягнення високої конкурентоспроможності та належної репутації.

Література:

1. Мельнік М.А. Інклюзивна політика держави під час війни. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2022. № 6 (276). С. 44–49.

2. Танасишин у штаб-квартирі ООН: В Україні понад 3 млн людей з інвалідністю – це люди з величезним потенціалом, навичками, ідеями, силою. Міністерство соціальної політики України: веб-сайт. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/23795.html> (дата звернення: 05.09.2024).

3. Музеї для всіх: із чого починається інклюзивність у галузі. День : веб-сайт. URL: <https://day.kyiv.ua/article/cuspilstvo/zhyttya-prysvyachene-myati> (дата звернення: 05.09.2024).

4. Стан фізичної доступності засобів розміщення у регіонах України. Facebook-сторінка Державного агентства розвитку туризму України: веб-сайт. URL: <https://www.facebook.com/share/p/YywhdDp9CWIMk5vL/?mibextid=WC7FNe> (дата звернення: 05.09.2024).

5. Влащенко Н. Проблеми та перспективи розвитку інфраструктури для потреб інклюзивного туризму. *Бізнес Інформ*. 2018. № 9. С. 122–126.

Коробкіна М. Р.

магістр,

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-22>

HR-МЕНЕДЖМЕНТ В ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Рекрутинг та відбір персоналу є одними з ключових процесів у системі управління людськими ресурсами будь-якої організації. Успішний підбір кадрів не тільки задовольняє потреби бізнесу в кваліфікованих працівниках, але й сприяє досягненню стратегічних цілей компанії. Процеси рекрутингу та відбору відіграють критичну роль у створенні високопродуктивної робочої сили, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність та довгостроковий успіх організації.

Одним із головних аспектів рекрутингу є можливість залучити працівників, які мають необхідні знання, навички та досвід, що відповідають вимогам конкретної позиції. У сучасному бізнес-середовищі, де швидкість змін та інновації є постійними викликами, наявність кваліфікованого персоналу стає визначальним фактором. Відбір персоналу, який не тільки володіє необхідними компетенціями, але й здатний адаптуватися до змін, є запорукою стабільності та розвитку бізнесу.

Ефективний рекрутинг знижує плинність кадрів, що є важливим для збереження знань і досвіду всередині компанії. Наймання невідповідних кандидатів може призвести до значних витрат на повторний набір, навчання та адаптацію, а також негативно вплинути на моральний стан колективу.

Крім того, процес відбору дозволяє оцінити, наскільки кандидат відповідає корпоративній культурі та цінностям компанії. Це є важливим аспектом, оскільки працівники, які поділяють цінності організації, більш схильні до лояльності, ініціативності та командної роботи. Формування команди, яка працює в гармонії з корпоративною культурою, сприяє створенню позитивного робочого середовища,

підвищує задоволеність працівників і, як наслідок, покращує якість обслуговування клієнтів та продуктивність роботи.

Імідж компанії як роботодавця також значною мірою залежить від процесу рекрутингу. Прозорі, етичні та професійні практики підбору персоналу сприяють формуванню позитивного бренду роботодавця, що полегшує залучення талановитих кандидатів. У сучасному світі, де інформація поширюється миттєво, негативний досвід кандидатів під час процесу відбору може суттєво нашкодити репутації компанії на ринку праці.

Загалом, важливість рекрутингу та відбору персоналу важко переоцінити. Це не просто набір людей на робочі місця, а стратегічний процес, що визначає майбутнє компанії. Від якості рекрутингу залежить, чи зможе організація досягти своїх цілей, зберегти конкурентоспроможність і забезпечити стійкий розвиток у довгостроковій перспективі.

HR-менеджмент у готельно-ресторанному бізнесі відіграє ключову роль у забезпеченні ефективної роботи закладів гостинності, оскільки саме людський фактор є основою надання якісних послуг у цій сфері. Управління персоналом у готелях та ресторанах охоплює весь спектр функцій HR: від рекрутингу та відбору, до навчання, розвитку та мотивації працівників. Це критично важливо, адже якість обслуговування клієнтів залежить від професійності, мотивації та задоволеності персоналу.

Перш за все, готельно-ресторанний бізнес характеризується високою залежністю від кваліфікованого та мотивованого персоналу. Рекрутинг у цій галузі є особливо важливим, оскільки помилки в наймі можуть дорого коштувати компанії, впливаючи на рівень обслуговування та імідж закладу. Пошук кандидатів, які не лише мають необхідні навички, але й відповідають корпоративній культурі та готові працювати в умовах високої інтенсивності, є складним завданням. Це вимагає від HR-менеджерів творчого підходу, використання сучасних технологій та нестандартних методів пошуку персоналу.

Важливою складовою HR-менеджменту в готельно-ресторанному бізнесі є навчання та розвиток персоналу. Індустрія гостинності потребує працівників, які володіють не лише професійними навичками, а й високими комунікативними здібностями, вмінням працювати в команді та готовністю до вирішення нестандартних ситуацій. Постійне навчання та підвищення кваліфікації допомагає персоналу адаптуватися до змін, покращувати свої навички та підвищувати рівень

обслуговування клієнтів. Важливо також враховувати специфіку галузі, де часто потрібні тимчасові працівники для роботи в пік сезону, що вимагає додаткових зусиль у підготовці персоналу.

Мотивація працівників у готельно-ресторанному бізнесі є ще одним викликом для HR-менеджерів. Робота в цій сфері часто пов'язана зі стресовими ситуаціями, нерегулярними графіками та фізичними навантаженнями. Тому HR-менеджери повинні розробляти ефективні програми мотивації, які враховують як фінансові, так і нефінансові стимули. Це можуть бути бонуси за виконання плану, визнання та похвала, кар'єрні можливості, гнучкий графік роботи, заходи для покращення робочого клімату та зменшення стресу.

Управління корпоративною культурою також відіграє значну роль у готельно-ресторанному бізнесі. Корпоративна культура, орієнтована на високі стандарти обслуговування, гостинність та командну роботу, сприяє залученню та утриманню працівників, які поділяють ці цінності. HR-менеджери мають активно працювати над формуванням та підтримкою такої культури, організовуючи тренінги, корпоративні заходи та комунікаційні кампанії, що підкреслюють важливість командної роботи та орієнтації на клієнта.

Застосування сучасних технологій у HR-менеджменті, таких як HRM-системи, програми для управління графіками роботи, чат-боти для рекрутингу, також допомагає оптимізувати процеси управління персоналом. Цифрові інструменти дозволяють автоматизувати рутинні завдання, що звільняє час для стратегічних ініціатив та особистої роботи з працівниками.

Як свідчить практика, сучасні підходи до впровадження інновацій у сфері HR-менеджменту готельно-ресторанного бізнесу орієнтовані на вдосконалення рекрутингу, залучення та утримання талановитого персоналу, а також – на забезпечення розвитку лідерського потенціалу. Застосування сучасних новітніх технологій, таких як штучний інтелект та автоматизація, допомагає ефективно підбирати працівників з необхідними навичками та здібностями. Водночас інтенсивне провадження мобільних додатків для навчання та розвитку персоналу підвищує їхню професійну компетентність та задоволеність роботою. Крім того, HR-менеджери у сфері готельно-ресторанного бізнесу активно використовують соціальні мережі для залучення талантів та підтримки ефективної комунікації зі співробітниками.[4, с 3.]

Одним із важливих аспектів HR-менеджменту в готельно-ресторанному бізнесі є управління конфліктами та забезпечення

комфортної робочої атмосфери. Велика кількість взаємодій між працівниками та клієнтами, а також високий темп роботи створюють ризики виникнення конфліктних ситуацій. HR-менеджери повинні бути підготовлені до ефективного вирішення конфліктів, використовуючи методи медіації та активного слухання, а також розробляти політики, що сприяють зменшенню конфліктності в колективі.

Загалом, HR-менеджмент у готельно-ресторанному бізнесі є багатогранною та стратегічно важливою сферою, яка безпосередньо впливає на успіх закладу. Від якості управління персоналом залежить рівень задоволеності клієнтів, ефективність роботи та конкурентоспроможність закладу на ринку. Тому інвестиції у розвиток HR-функцій є не просто бажаними, а необхідними для забезпечення довгострокового успіху в індустрії гостинності.

Література:

1. Кушнірук Г.В., Копоть М.М. Роль обслуговування у просуванні закладу ресторанного господарства. Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання. Збірник матер. XIV Міжнародної науково-практичної конференції. Черкаси : ЧДТУ, 2023. С. 100–102.
2. Кушнірук Г. Сучасні технології HR-менеджменту в готельно-ресторанному бізнесі: Аутсорсинг vs. Аутстафінг. Ресторанний і готельний консалтинг. Інновації. 2023. Том 6. № 2. С. 149–153.
3. Шкробот М.В., Ведута Л.Л., Кушнірук Г.В., Копоть М.М. HR-менеджмент: конспект лекцій: навч. посіб. для студ. спеціальності 073 «Менеджмент». КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2020. 270 с.
4. Шейко Ю. Інновації в HR-менеджменті готельно-ресторанного бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2023. № 54.

Шелеметьєва Т. В.
*професор кафедри туристичного, готельного
та ресторанного бізнесу,
Національний університет «Запорізька політехніка»
м. Запоріжжя, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-23>

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Сталий розвиток є важливим фактором розвитку туризму – це розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби.

В Україні визначення поняття «сталий розвиток» на державному рівні зафіксовано у проекті Закону «Концепція переходу України до сталого розвитку» (1997 р.). У документі зазначається, що сталий розвиток – це процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження і поетапного відтворення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між її потенціалом і вимогами людей усіх поколінь [1, с. 212].

Велике значення у впровадженні стратегії сталого розвитку є регіональна політика сталого розвитку, адже вона демонструє рівень готовності регіонів до зміни політики та устрою життя в цілому відповідно до засад сталого розвитку. Первинним завданням формування політики сталого розвитку туризму в регіонах України має бути консолідація зусиль всіх органів виконавчої влади для створення сприятливих умов для вдосконалення якості туристичного обслуговування до рівня міжнародних стандартів, туристичної та загальної інфраструктури регіону.

Сьогодні звісно дуже складні часи для півдня України. Станом на кінець 2023 року 70% Запорізької області – це окупована територія [2].

Регіональна політика сталого розвитку туризму Запорізької області (на сьогодні міста Запоріжжя) активно спрямована на поліпшення стану туристичної сфери в регіоні. До початку повномасштабного вторгнення

державними та науковими структурами спільно з громадськістю було розроблено «Стратегію розвитку туризму Запорізької області на 2021–2027 роки [3], основними цілями якої є вдосконалення та розвиток туристично-рекреаційної та допоміжної інфраструктури, людських ресурсів, формування та просування туристичних destinations Запорізької області, розбудова Національного заповідника «Хортиця». Планувалось, що реалізація даної Стратегії дозволить перетворити сферу туризму Запорізької області на прибуткову та високоефективну галузь регіональної економіки. Органом виконавчої влади з розвитку туризму в Запорізькій області до 2022 року був Департамент культури, туризму, національностей та релігій Запорізької обласної державної адміністрації, зараз – Департамент культури та інформаційної політики (в місті Запоріжжі – Департамент культури та туризму)). Департамент культури та туризму Запорізької міської ради забезпечує реалізацію державної політики у сфері туризму та займається розробкою та реалізацією галузевих стратегічних документів, концепцій, програм розвитку туризму і промоції міста. Створює умови для всебічного розвитку туризму у місті. В Запоріжжі ще 2021 році було завершено формування єдиної мережі Туристичного інформаційного центру. З початку війни Туристичні інформаційні центри переформатовувались з туризму на допомогу людям з тимчасово окупованих територій. Але, з 13 квітня 2023 року ТІЦ повернулася до культурного життя Запоріжжя, проводить виставки та події всередині приміщення, продає сувенірну продукцію з айдентикою Запоріжжя, організовує екскурсії, в тому числі піші, за участю місцевих гідів.

При плануванні та реалізації політики сталого розвитку туризму в регіонах у першу чергу варто враховувати регіональну специфіку територій. Сьогодні місто Запоріжжя пропонує безліч цікавих місць для відвідування серед яких Острів Хортиця. Це історичне місце, де розташовано унікальні пам'ятки козацької епохи, він розташований на Дніпрі, та є символом запорізької історії та культури. Ще одне місце, пов'язане з козацькою історією – Запорізька Січ. Тут можна побачити житлові будинки, церкву, козацькі палаці та військові споруди, які відображають життя козаків у XVII–XVIII століттях. Вражаюче інженерне диво, яке стало символом індустріального розвитку Запорізького регіону – ДніпроГЕС, це найстаріша гідроелектростанція річкового каскаду Дніпра та ще багато інших локацій.

З метою визначення особливостей територій, матеріальної бази регіонального розвитку туристичної діяльності, пріоритетних видів

туризму, туристичного потенціалу, шляхів і засобів розв’язання виявлених проблем необхідно проводити моніторинг Програм розвитку туризму [4]. У місті Запоріжжя розроблено міську програму «Програма розвитку туризму в місті Запоріжжі на 2023–2025 роки» в якій зазначено, що її метою є формування сталого в’їзного туристичного потоку до м. Запоріжжя за допомогою просування, реалізації туристичних продуктів, організації цікавих заходів для гостей та мешканців міста, розвитку партнерських відносин між бізнесом, громадою та владою створення та промоції локальної туристичної дестинації.

Зазначимо, що Державне агентство розвитку туризму України вже підрахувало туристичні податки за перші шість місяців 2024 року за регіонами України. За I півріччя 2024 року до державного бюджету від туристичної галузі надійшло 1 млрд 251 млн 31 тис. грн.

Таблиця 1

**Аналіз динаміки податкових надходжень від туристичної галузі
Запорізької області за I півріччя 2021–2024 рр., млн грн**

Область	Рік				Темп приросту, %		
	2021	2022	2023	2024	2024/2021	2024/2022	2024/2023
Запорізька	34,2	17,6	6,2	15,5	-54,6	-11,9	+150

Як бачимо з таблиці 1 за I півріччя 2024 року в Запорізькій області в 2,5 рази зрослі податки від туристичної галузі, що склало 15 млн 525 тис. грн [5]. Це результат об’єднання зусиль влади, бізнесу та громадськості.

Отже, політика сталого розвитку туризму регіонів може бути успішно реалізованою через відповідну модель, яка забезпечить: подолання негативних тенденцій у сфері туризму; покращення якості життя населення, забезпечення доступності туристичних ресурсів для всіх верств населення; збереження унікальних природних та історико-культурних ресурсів; посилення позитивного туристичного іміджу регіону; прискорення темпів розвитку, збільшення частки очікуваних доходів від сфери туризму; зменшення наявних регіональних соціально-економічних диспаратів, посилення «прозорості» туристичної діяльності.

Література:

1. Корж Н.В., Басюк Д.І. Управління туристичними дестинаціями : підручник. Вінниця : «ПП«ТД Едельвейс і К», 2017. 322 с.
2. Скільки територій України перебувають під окупацією – дані апарату Головнокомандувача ЗСУ. URL: <https://tsn.ua/ato/skilki-teritoriy-ukrayini-perebuvayut-pid-okupaciyeu-dani-aparatu-golovnokomanduvacha-zsu-2463589.html> (дата звернення: 01.09.2024).
3. Стратегія розвитку туризму Запорізької області на 2021-2027 роки. 2019. С. 1–6. URL: <https://drive.google.com/file/d/1-gwTdCkIZbDI8340LdJMmSzxGQE3Vf28/view?fbclid=IwAR2Wji9cTu9GR5GIzu5YCBjld2IZxVdHjLxQ410y9iWxgHZm8a8rEwh34> (дата звернення: 01.09.2024).
4. Шелемєтьєва Т.В., Трохимець О.І., Собчик-Колбух А. Програмно-цільове планування як логістичний засіб розробки регіональної програми сталого розвитку туризму. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2023. № 4. С. 78–87. DOI: <https://doi.org/10.32782/1814-1161/2023-4-12>
5. Динаміка податкових надходжень по областях за перше півріччя 2024 року. URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/dinamika-podatkovih-nadhodzen-po-oblastyah-za-pershe-pivrichchya-2024-roku> (дата звернення: 31.08.2024).

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Dudnyk Victor

Postgraduate Student,

State educational institution "Donbas State Pedagogical University"

Dnipro, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-24>

ANALYTICAL STUDIES OF MANUFACTURING ENTERPRISES: TRENDS, CHALLENGES, AND OPPORTUNITIES

The situation in Ukraine's industrial production, despite challenging conditions, exhibits interesting trends that could significantly impact the country's economic development in the coming years. The martial law and economic uncertainty have undoubtedly created challenges but have also opened new opportunities for domestic producers [1].

Adaptation of Producers Ukrainian enterprises have been forced to quickly adapt to new market conditions, particularly by swiftly finding new markets and suppliers. There has been a need to reorient towards the domestic market, which stimulates the development of local production. This, in turn, may reduce dependence on imports, although a significant portion of technological equipment still needs to be imported due to the lack of local alternatives [2].

Challenges in the Manufacturing Sector The change in the geopolitical situation and global inflation has led to an increase in the prices of raw materials and components, complicating the production process. Many enterprises have been forced to slow down production due to supply chain issues. This is particularly critical for sectors that rely on high-tech equipment and technologies, which are not produced at a sufficiently high level in Ukraine [3].

Technological Transformation At the same time, there is an active global shift towards the use of artificial intelligence in manufacturing processes. This reduces the role of humans as a central element in production and increases the significance of intelligent machine systems. Such a transformation forces enterprises to rethink their production models and invest more in new technologies. Unfortunately, this remains a challenge for many Ukrainian companies due to underdeveloped infrastructure and a lack of investment.

Competition and Innovation The intensification of competition due to the accessibility of online resources forces enterprises to shorten technological cycles and implement innovations more quickly. However, without a proper manufacturing base and modern equipment, many Ukrainian enterprises face difficulties in maintaining a high level of innovation. This reduces their investment attractiveness and may hinder the development of the sector [4].

Thus, although there is some progress and growth in Ukraine's industry, sustainable development requires further investment in technology and the modernization of production facilities. This will not only ensure stable growth but also increase competitiveness in international markets.

Economic Shifts and Domestic Market Expansion

The situation in Ukraine's industrial production has also been characterized by a notable shift towards bolstering the domestic market. As the global geopolitical environment becomes more unpredictable, many Ukrainian businesses have adopted strategies that emphasize local resources and capabilities. This move has spurred the growth of certain industries, particularly in agriculture, food processing, and light manufacturing, which have seen rising demand from within the country. While these sectors have flourished to some extent, challenges remain in maintaining high productivity levels due to the strained economic conditions under martial law.

Moreover, Ukraine's industrial base is making efforts to diversify exports, with an emphasis on reducing its reliance on traditional markets. European markets, which provide opportunities for long-term economic partnership, are of particular interest. The Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA) with the European Union has offered a framework for this shift, providing Ukrainian producers with more favorable terms of access to the EU's vast marketplace. However, penetrating new markets and sustaining competitiveness is often hindered by the lack of modern infrastructure and the limited technological capabilities of local enterprises, further underlining the need for industrial upgrades.

Energy Dependence and the Green Transition

Another significant challenge for Ukraine's industrial production is the country's dependence on external energy sources. Historically, the Ukrainian industrial sector has been highly energy-intensive, with heavy reliance on fossil fuels, particularly natural gas imports. The ongoing conflict has disrupted these energy flows, forcing industries to look for alternative sources. This has accelerated the push toward renewable energy, as Ukraine aims to diversify its energy portfolio and reduce vulnerability to external shocks.

The Ukrainian government has expressed its commitment to the European Green Deal, signaling an ambition to transition toward more sustainable production methods. This initiative not only seeks to reduce carbon emissions but also encourages the development of sectors such as solar, wind, and biomass energy. However, the green transition in Ukraine's industrial landscape faces significant hurdles, including the high upfront costs of renewable energy infrastructure and the need for substantial investments in energy efficiency measures. Without external financing and technological support, this transition may proceed slowly, despite its potential to enhance Ukraine's energy independence and long-term industrial competitiveness.

Investment Climate and Financial Constraints

Ukraine's industrial sector also continues to grapple with challenges related to attracting foreign direct investment (FDI). The ongoing conflict and political instability have made investors cautious, despite the country's considerable market potential and strategic location as a gateway between Europe and Asia. Many international companies are hesitant to commit to large-scale investments in Ukraine's industrial production due to the unpredictable regulatory environment, the underdeveloped legal framework, and concerns about corruption. These issues create a perception of risk that undermines the overall investment climate.

Nevertheless, some positive developments can be observed. Certain sectors, such as IT and agriculture, have attracted foreign investors, leading to advancements in production technologies and supply chain efficiencies. The government's efforts to reform the business environment, including simplifying regulations and providing tax incentives for industries, have started to yield results. However, the broader industrial base still requires substantial foreign investment to modernize its facilities and adopt cutting-edge technologies. Enhanced efforts to improve governance and the rule of law will be critical in securing more sustained international investment in Ukraine's industrial production.

The Role of Human Capital and Workforce Development

Ukraine's industrial production also faces the challenge of retaining and developing a skilled workforce. The war has led to significant population displacement, with millions of Ukrainians leaving the country or moving to safer regions within its borders. This has created a shortage of skilled labor, particularly in sectors that require technical expertise. Even prior to the conflict, Ukraine had struggled with brain drain, as many highly educated workers sought better opportunities abroad.

To counter this trend, Ukrainian industries must invest in workforce development programs that focus on upskilling and reskilling employees. Collaboration with universities and technical institutes is essential for creating a pipeline of talent that can meet the demands of modern industry. Moreover, the adoption of more sophisticated technologies, such as automation and artificial intelligence, will require a shift in the types of skills that the workforce possesses. It is therefore crucial that both the government and private sector prioritize education and training initiatives that prepare workers for the changing industrial landscape.

Future Prospects and Strategic Priorities

Looking ahead, Ukraine's industrial production is at a critical juncture. The country's ability to navigate its current challenges will largely determine its future economic trajectory. Key strategic priorities for Ukraine's industrial sector include accelerating technological modernization, improving energy efficiency, and expanding access to international markets. Additionally, reforms aimed at creating a more transparent and investor-friendly environment will be essential to attracting the capital needed for long-term industrial growth.

There is also an opportunity for Ukraine to carve out a competitive advantage in niche sectors such as renewable energy technology, IT, and high-tech manufacturing. With its large and relatively low-cost labor force, proximity to European markets, and growing expertise in software development, Ukraine is well-positioned to leverage these strengths. However, the realization of this potential will depend on the country's ability to stabilize its political and economic environment, secure sustained investment, and continue its integration into global value chains.

References:

1. Porter M. E. (1985) *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
2. Schwab K. (2017) *The Fourth Industrial Revolution*. New York: Crown Business.
3. Dicken P. (2015) *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy (7th ed.)*. New York: Guilford Press.
4. Pisano G. P., & Shih W. C. (2009) Restoring American Competitiveness. *Harvard Business Review*, no. 87(7-8), pp. 114–125.
5. Brettel M., Friedrichsen N., Keller M., & Rosenberg M. (2014) How Virtualization, Decentralization, and Network Building Change the Manufacturing Landscape: An Industry 4.0 Perspective. *International Journal of Information and Communication Engineering*, no. 8(1), pp. 37–44.

ЕЛЕКТРОННИЙ АУДИТ ЯК СУЧАСНА ФОРМА ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Швидкий розвиток інформаційних технологій відкриває нові можливості для аналізу великих обсягів даних та їх використання з метою підвищення ефективності роботи, у тому числі і контролюючих органів. Так, зокрема, нові електронні сервіси дозволять значно поліпшити ефективність проведення доперевірочного аналізу та контрольної-перевірочної діяльності податковими органами при взаємодії з платниками податків.

Податковий кодекс України визначає право контролюючих органів проводити податкові перевірки з метою контролю за дотриманням податкового законодавства і ідентифікації фактів ухилення від сплати податків.

Найбільш комплексним інструментом контролю є документальна перевірка, предметом якої є своєчасність, правильність та повнота сплати усіх передбачених Податковим кодексом України обов'язкових платежів, а також виявлення можливих фактів щодо порушення валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на податкові органи, аналіз дотримання роботодавцем законодавства щодо оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами).

При проведенні документальних перевірок, податкові інспектори аналізують дані, що містяться в податкових деклараціях, фінансовій, статистичній та іншій звітності, реєстрах податкового та бухгалтерського обліку, первинних документах тощо. Об'єктом документальних планових перевірок є результат діяльності платників податків, які включені до плану-графіка перевірок та мають ризик щодо несплати податків та зборів, порушення відповідного законодавства тощо.

Слід зазначити, що відповідно до вимог пункту 85.2 статті 85 Податкового кодексу України (далі – Кодекс) [1] платник податків зобов'язаний надати посадовим (службовим) особам контролюючих органів у повному обсязі всі документи, що належать або пов'язані з предметом перевірки. Такий обов'язок виникає у платника податків після початку перевірки.

При цьому, формат і структура таких документів, що мають бути надані саме великими платниками податків при проведенні документальної перевірки визначені в окремому «Порядку надання документів великого платника податків в електронній формі при проведенні документальної перевірки», затвердженого наказом Міністерства фінансів України № 1393 від 07.11.2011 року [2].

Останнім часом у практиці взаємодії контролюючих органів і платників податків в різних країнах все частіше використовують інструмент електронного аудиту. Цей новий вид державного контролю ґрунтується на процедурі подачі інформації контролюючим органам платниками податків у вигляді стандартного аудиторського файлу (SAF-T), розробленого Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Стандартний аудиторський файл (SAF-T) є міжнародним стандартом обміну бухгалтерськими даними між платниками податків та податковими органом, що вперше було розроблено та затверджено Комітетом з фіскальних питань ОЕСР в травні 2005 року. Основною метою SAF-T є спрощення для компаній подання бухгалтерської інформації на запит державних органів.

Слід зазначити, що 9 країн Європейського Союзу наразі запровадили SAF-T як стандарт електронної звітності, а саме Норвегія, Португалія, Франція, Люксембург, Австрія, Польща, Литва, Угорщина Румунія [3].

Суть механізму SAF-T дає змогу податковим органам безперешкодно отримувати дані для проведення ефективного та автоматизованого доперевірочного аналізу і мінімізувати будь-які додаткові запити інформації. Очікуваним ефектом імплементації е-аудиту при використанні даного інструменту є скорочення часу проведення податкових перевірок та підвищення ймовірності виявлення фактів ухилення від податків.

З метою виконання пункту 2 умов Меморандуму про взаєморозуміння між Україною як Позичальником та Європейським Союзом як Кредитором щодо отримання Україною макрофінансової

допомоги 30 листопада 2020 року Міністерством фінансів України було розроблено та оприлюднено «Концепцію впровадження електронного аудиту (е-аудиту) для платників податків», що передбачає поетапне впровадження обов'язку подачі стандартного аудиторського файлу (SAF-T UA) та імплементується в рамках підтримки заходів з набуття членства ЄС.

Впровадження електронного аудиту (е-аудиту) сприятиме вирішенню таких завдань:

- удосконаленню ризик-орієнтованих підходів на доперевірочному та перевірочному етапах;
- підвищенню швидкості, точності та ефективності результатів перевірок;
- зменшенню кількості податкових запитів до платників податків;
- мінімізації кількості податкових правопорушень та судових спорів;
- уникненню особистих контактів між платником податків та контролюючим органом, зниженню впливу «людського фактору».

Слід зазначити, що широке впровадження е-аудиту в практику податкового контролю в Україні можливо за умови розробки та прийняття відповідних законодавчих змін.

Наказом Міністерства фінансів України від 15.09.2020 № 561 «Про внесення змін до Порядку надання документів великого платника податків в електронній формі при проведенні документальної перевірки» [4] було внесено зміни до Порядку, що набрали чинності з 27 серпня 2021 року. Зокрема, нова версія Порядку передбачає, що на запит контролюючого органу в рамках податкових перевірок великими платниками податків надаються електронні документи у форматі XML у вигляді стандартного аудиторського файлу (SAF-T UA), який представляє собою електронний файл стандартизованої структури, що містить експортовані із системи обліку дані про наявність та стан активів, власного капіталу та зобов'язань, а також інформацію щодо змін у фінансово-господарському стані суб'єкта господарювання за певний період.

Таким чином, на даний момент впроваджено сам стандарт обміну бухгалтерською інформацією з податковими органами у вигляді SAF-T UA з обов'язковим поданням такого файлу великими платниками на запит податкових органів при проведенні перевірок.

Для повноцінного запровадження зазначених новацій Міністерством фінансів України розроблено законопроект «Про

внесення змін до Податкового кодексу України щодо впровадження електронних перевірок (е-аудит)» (реєстр. № 6255 від 02.11.2021) [5], який наразі знаходиться на етапі розгляду Комітетом Верховної Ради України з питань фінансів, податкової та митної політики.

Метою прийняття проекту закону є забезпечення податковими органами покращення виконання закріплених функціональних обов'язків у частині здійснення податкового контролю. Необхідність прийняття законопроекту виникла у зв'язку з потребою впровадження сучасних новітніх підходів до податкового контролю, реформування якого є невід'ємною частиною загальної податкової реформи.

Законопроект передбачає обов'язок певних груп платників податків щорічно подавати до органів ДПС стандартний аудиторський файл (SAF-T) протягом 60 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) року.

Водночас, впровадження даного типу податкових перевірок супроводжується розробкою системи управління податковими ризиками Державною податковою службою України спільно із Міжнародним валютним фондом, що сприятиме автоматизації виявлення фактів несплати податків.

Таким чином, впровадження е-аудиту в систему податкового контролю України кардинально змінює підходи до проведення податкових перевірок. Після повноцінного впровадження SAF-T UA податкові органи зможуть автоматично обробляти бухгалтерські дані, ідентифікувати зони потенційних ризиків недоплати або свідомого ухилення від сплати податків ще на початку податкової перевірки.

В результаті, процедури перевірки контролюючим органом охоплюватимуть не усю діяльність платника за декілька періодів, а стосуватимуться конкретних операцій та ризиків, ідентифікованих навіть при обмеженому аналізі.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
2. Наказ Міністерства фінансів України від 07.11.2011 № 1393 «Про затвердження Порядку надання документів великого платника податків в електронній формі». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0044-12#Text>
3. Презентація технічного опису стандартного аудиторського файлу SAF-T UA. URL: <https://tax.gov.ua/baneryi/saf-t-ua/prezentatsiya/791398.html>
4. Наказ Міністерства фінансів України від 15.09.2020 № 561 «Про внесення змін до Порядку надання документів великого платника податків в електронній

формі при проведенні документальної перевірки». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1123-20#Text>

5. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо впровадження електронних перевірок (е-аудит)» (реєстр. № 6255 від 02.11.2021). URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/28192>

ФОРЕНЗИК-ДІАГНОСТИКА ТА АУДИТ В УМОВАХ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМИКИ

У 2023 році реальний ВВП України виріс, за різними оцінками, на 5-5,5% [2], а також стрімко сповільнилися інфляційні процеси. Загалом оцінки економічних підсумків майже всіх експертів є одноставними: фактичні результати, з якими вітчизняна економіка увійшла в 2024 рік, виявилися кращими, ніж очікувалися майже всіма експертами на початку і у середині 2023 року [1; 2].

З огляду на складну, багатофакторну ситуацію в якій функціонує економіка України важливу та актуальну роль відіграє саме форензик-діагностика, яка являється невід'ємною складовою ефективної системи запобігання шахрайству, впровадженню дієвих інструментів запобігання та протидії пов'язаним з ним ризиками.

Шахрайство залишається постійною проблемою, як для країни загалом, так і для організацій та окремих осіб, що призводить до необхідності проактивного підходу до зменшення ризиків шахрайства та збитків, що є їх наслідком. Використання форензик-діагностики має ключове значення в цій боротьбі з шахрайством із різними інструментами та стратегіями, адаптованими до конкретних галузей.

Форензик-діагностика передбачає розробку та впровадження комплексу аудиторських, аналітичних та інших супутніх процедур на основі ризик-орієнтованого підходу, спрямований та виявлення саме тих сфер діяльності суб'єкта господарювання, які є найбільш вразливими до ризиків обману та шахрайства посадових осіб. Форензик-діагностика спрямована на вчасне, превентивне виявлення наявних та прихованих ризиків й викликів з метою підвищення ефективності господарювання, загалом, та підвищення довіри користувачів інформації до результатів фінансово-господарської діяльності компанії.

Корпоративне внутрішнє шахрайство стосується не лише дій управлінського персоналу, але також і того, яким чином керують

менеджери та різноманітні причини виникнення шахрайських дій на тлі висококонкурентного і глобального бізнес-середовища сучасного світу. В той час, коли випадки корпоративного внутрішнього шахрайства зростають, відсоток виявлених випадків шахрайських дій зменшується. Причиною частково можна назвати те, що управлінський персонал стурбований, що повідомляючи про корпоративне внутрішнє шахрайство, вони завдають шкоди репутації та іміджу компанії.

Виявлення та попередження корпоративного внутрішнього шахрайства є наріжним каменем надійного захисту від шахрайської діяльності, що є досить мінливою та адаптивною. Завдяки всебічному розумінню ключових компонентів і стратегій у цьому домені компанії можуть посилити свої заходи безпеки та надійно захиститись від потенційних загроз.

На законодавчому рівні відсутнє визначення поняття «форензик» і є відкритим для дискусії. З огляду на це вважаємо, що форензик є інструментом перевірки фінансових записів компанії чи окремих осіб для збору фактів та доказів виявлених правопорушень. Форензик включає досвід у сфері бухгалтерського обліку й аудиту, а також експертне знання чинного законодавства, нормативно-правових актів з питань господарської діяльності суб'єкта господарювання та містить широкий спектр слідчих дій для притягнення сторони до відповідальності за шахрайство, розтрата або інші фінансові злочини.

Міжнародна практика щодо реагування на випадки шахрайства полягає в залученні зовнішніх форензик-спеціалістів для проведення оцінки ризиків шахрайства, аналізу та розслідування таких випадків, а також формулювання практичних рішень щодо запобігання, виявлення та усунення наслідків шахрайства. Проте ситуація в Україні є дещо іншою.

В Україні форензик-діагностика є новим поняттям на ринку консалтингових послуг, і підприємці ще не мають повного розуміння важливості даного виду послуг для сталого розвитку їхнього бізнесу.

У вітчизняній практиці термін «форензик» почав використовуватись завдяки діяльності компаній «великої четвірки». Для українців форензик хоч і означає широкий спектр послуг, але спрямованих, у першу чергу, на виявлення шахрайства. Український бізнес досить часто відмовляється від послуг форензик-спеціалістів, тому що має хибне уявлення про саму суть форензик.

У розумінні європейського бізнесу, форензик – це комплекс заходів спрямованих на дослідження окресленого середовища, виявлення

слабких сторін, розробку рекомендацій щодо усунення шахрайства та впровадження, а результати залежать від мети, яку власник ставить перед аудитором. Крім того, форензик використовуються не лише для пошуку шляхів вирішення уже існуючих проблем, а й для виявлення ризиків та слабких місць, своєрідного попередження корпоративного внутрішнього шахрайства тощо.

Форензик-діагностика базується саме на розробці комплексних заходів, які враховують специфіку діяльності компанії та широкий спектр синергії внутрішніх і зовнішніх факторів впливу, з метою запобігання, виявлення, аналізу та своєчасного реагування на ризики шахрайства, які можуть поставити під загрозу життєздатність, репутацію та реалізацію місії компанії.

Література:

1. Економічні перспективи 2024-го року. URL: <https://zn.ua/ukr/macroeconomics/ekonomichni-perspektivi-2024-ho-dlja-ukrajini.html>
2. Самойлюк М., Левченко Є. Економіка України у 2023 році: головне. URL: <https://ces.org.ua/ukrainian-economy-in-2023-tracker-overview/>

Сидоренко С. Г.
*здобувач третього (освітньо-наукового)
рівня вищої освіти доктор філософії (PhD),
Державна навчально-наукова установа
«Академія фінансового управління»
м. Київ, Україна*

DOI: [HTTPS://DOI.ORG/10.36059/978-966-397-415-6-27](https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-27)

ПОСТАНОВКА НА ОБЛІК ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНОГО АКТИВУ

Воєнний стан, введений в Україні у зв'язку зі збройною агресією Російської Федерації, поставив для економіки України нові глобальні виклики, які пов'язані з обліком і оподаткування. Зазнають необхідних змін норми, що регулюють бухгалтерський облік [1] та окремі елементи податкової системи.

Постановка на бухгалтерський облік об'єктів права інтелектуальної власності (далі – об'єкти права ІВ) як нематеріальних активів є важливою процедурою, яка дозволяє підприємствам формувати точну фінансову звітність та забезпечувати відповідний захист своїх прав. Ця процедура складається з кількох аспектів, які, в свою чергу, відображають їх комплексний характер та взаємодію. До основних аспектів постановки на бухгалтерський облік об'єктів ІВ слід віднести:

1) класифікацію об'єктів права ІВ як нематеріальних активів – включає ідентифікацію об'єктів права ІВ, що полягає у визначенні та відокремленні від інших активів юридичної особи; контроль над об'єктом права ІВ – передбачає можливість отримувати економічні вигоди від використання; оцінку вартості об'єкта ІВ;

2) визначення вартості об'єктів права ІВ, яка може визначатись кількома способами: первісна вартість та справедлива вартість. Первісна вартість є вартістю придбання або витрати на створення об'єкта права ІВ (витрати на дослідження і розробку, реєстраційні збори тощо). Справедлива вартість – вартість, за яку об'єкт права ІВ може бути обміняний між зацікавленими сторонами за наявності умов ринкової конкуренції;

3) документальне оформлення постановки на облік об'єктів права ІВ – передбачає наявність окремих документів, зокрема: договір про придбання або створення об'єктів ІВ; патент або свідоцтво про реєстрацію для об'єктів права ІВ, що такій підлягають; акт приймання-передачі або інший документ, що підтверджує право власності; документ, що містить розрахунок первісної вартості об'єкта права ІВ.

Після визначення вартості та отримання необхідних документів об'єкт права ІВ потребує відображення в бухгалтерському обліку юридичної особи. Він зазвичай враховується на рахунку 12 «Нематеріальні активи», який призначений для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух нематеріальних активів [2], у відповідності з національними або міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.

Основні записи, які здійснюються для постановки на бухгалтерський облік об'єктів права ІВ:

- Дебет рахунку 12 «Нематеріальні активи» – на суму вартості об'єкта права ІВ;

- Кредит рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» або інші рахунки, що відображають джерела фінансування придбання об'єкта права ІВ.

Відповідно до Листа Міністерства фінансів України від 12.08.2005 № 31-04200-10-5/17045 типові форми первинного обліку об'єктів права ІВ у складі нематеріальних активів та порядок їх застосування затверджені наказом Міністерства фінансів України від 22.11.2004 № 732 [3; 4]. Окремо слід брати до уваги і зміст Листа Державного казначейства України 25.08.2005 N 07-04/1654-6902 стосовно постановки на бухгалтерський облік об'єктів права інтелектуальної власності як нематеріальних активів та проведення їх інвентаризації [5].

Окремими аспектами постановки на бухгалтерський облік об'єктів права ІВ є:

- 1) амортизація об'єктів права ІВ – об'єкти права ІВ, які поставлені на бухгалтерський облік, підлягають амортизації. Амортизація розподіляє вартість об'єкта права ІВ на період його корисного використання, що здійснюється на основі законодавства, умов ліцензійних договорів або інших релевантних факторів;

- 2) оцінка знецінення та припинення визнання об'єкта права ІВ – в разі, якщо об'єкт права ІВ втрачає свою вартість або перестає приносити економічні вигоди, підприємство повинно оцінити його знецінення. Припинення визнання об'єкта права ІВ як активу

здійснюється, коли об'єкт більше не відповідає критеріям визнання нематеріального активу або був відчужений (проданий);

3) достовірність відображення об'єкта права ІВ у фінансовій звітності.

Підсумовуючи наведене, доцільно зауважити, що дотримання вищезазначених процедур, правил і принципів допомагає забезпечити точність і прозорість фінансової звітності підприємства, а також сприяє захисту його права на інтелектуальну власність.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/996-14#Text> (дата звернення: 05.09.2024).

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталів, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#n68> (дата звернення: 05.09.2024).

3. Щодо врегулювання питання постановки на бухгалтерський облік об'єктів права інтелектуальної власності як нематеріальних активів та їх інвентаризації: Лист Міністерства фінансів України від 12.08.2005 № 31-04200-10-5/17045. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v7045201-05#Text> (дата звернення: 05.09.2024).

4. Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів: Наказ Міністерства фінансів України від 22.11.2004 № 732. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/z1580-04#Text> (дата звернення: 05.09.2024).

5. Про постановку на бухгалтерський облік об'єктів права інтелектуальної власності як нематеріальних активів та проведення їх інвентаризації: Лист Державного казначейства України 25.08.2005 № 07-04/1654-6902. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v6902506-05#Text> (дата звернення: 05.09.2024).

Фоменко В. С.

студентка ОС «Магістр»,

Державний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Ромашко О. М.

кандидат економічних наук, доцент,

Державний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-28>

РОЗВИТОК АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

На сьогодні бухгалтерський аутсорсинг розглядають як послугу з повного або часткового ведення бухгалтерського обліку іншою компанією, при цьому не наймаючи в штат співробітників бухгалтерської служби. В сучасних реаліях він набирає популярності серед малого та середнього бізнесу, оскільки для них це можливість зекономити витрати на заробітну плату працівникам бухгалтерської служби, витрати на програмне забезпечення та інші витрати пов'язані з бухгалтерською службою, та при цьому отримати якісне ведення бухгалтерського обліку висококваліфікованими спеціалістами.

За результатами аналізу дослідження, яке оприлюднив Інститут економічних досліджень та політичних консультацій – «Середній бізнес в Україні: Terra incognita чи «схований» Mittelstand» [1] в Україні у 2022 році представниками малого та середнього бізнесу є 1 млн 732 тис підприємств, саме вони є потенційними клієнтами аутсорсингових компаній [1].

В Україні послугам аутсорсингу віддають перевагу 36% підприємств, проте серед цих компаній тільки 13,5% вдаються до нього з ціллю здійснення бухгалтерського обліку [2].

Оскільки поступово зростає попит в аутсорсингу в нашій країні, то відповідно створюються і компанії, які надають відповідні послуги. Крім того, українські аутсорсингові компанії навіть посідають місця в світовому рейтингу Міжнародної асоціації IAOP «The 2023 Global Outsourcing 100». В таблиці 1 наведено українські компанії, які посіли відповідне місце у цьому рейтингу.

**ТОП аутсорсингових українських компаній за 2023 рік
в міжнародному рейтингу**

№ з/п	Назва компанії	Група	Місто заснування компанії
1	COMPUTOOLS	Leader (лідер)	м. Запоріжжя
2	Edvantis	Rising Star (висхідна зірка)	м. Львів
3	Eleks	Leader (лідер)	м. Львів
4	Infopulse	Leader (лідер)	м. Київ
5	Innovecs	Rising Star (висхідна зірка)	м. Київ
6	Intellias	Leader (лідер)	м. Львів
7	Miratech	Rising Star (висхідна зірка)	м. Київ
8	N-iX	Leader (лідер)	м. Львів
9	NIX	Leader (лідер)	м. Харків
10	Sigma Software	Leader (лідер)	м. Харків
11	Softengi	Leader (лідер)	м. Київ
12	Svitla Systems	Leader (лідер)	м. Сан-Франциско

Джерело: складено автором на основі даних [3]

На жаль, жодна з представлених компаній не надає послуги з бухгалтерського аутсорсингу. Проте в Україні є офіси зарубіжних компаній, які входять у цей рейтинг та надають подібні послуги – це Deloitte та KPMG. Тому вітчизняні суб'єкти господарювання мають можливість передати обов'язки по веденню бухгалтерського обліку ТОПовим міжнародним компаніям.

Основними причина того факту, що так мало компаній в нашій країні користуються послугами аутсорсингу для здійснення бухгалтерського обліку це: погана обізнаність керівників в подібного роду послугах, та наявність на ринку компаній до яких була б висока довіра, а також той факт, що аутсорсинг чітко не регулюється законодавством.

Так згідно п. 5 статті 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV кожне підприємство може самостійно обирати форму бухгалтерського обліку, тому з законодавчої точки зору перекладати обов'язки зі здійснення бухгалтерського обліку на аутсорсинг не є порушенням [4].

Для надання послуг з аутсорсингу бухгалтерського обліку компанія повинна мати КВЕД 69.20 Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування.

Переваги аутсорсингу в тому, що бухгалтерський облік будуть здійснювати висококваліфіковані спеціалісти, що дасть можливість в перспективі підвищити конкурентоспроможність, вихід зі штату одного з бухгалтерів через хворобу, звільнення чи інші фактори, не уповільнить діяльність компанії, оскільки в аутсорсингу спеціалісти є взаємозамінними, а також вдасться оптимізувати витрати, пов'язані з утриманням бухгалтерської служби на підприємстві.

Проте, недоліки у використанні аутсорсингових послуг також присутні. Так недоліком є вірогідність недотримання комерційної таємниці, і як наслідок отримання комерційної інформації конкурентами, що може призвести до збитків компанії. Окрім цього, існує ризик закриття компанії, яка надає послуги з аутсорсингу. Ще одним недоліком можуть стати труднощі в комунікації з контрагентом, оскільки навіть в найкращих фірмах витрачається час на налагодження комунікації та інколи можуть виникати затримки, що призводить до уповільнення виконання покладених завдань, особливо це може бути проблемою, якщо виникає термінове питання, що потребує негайного вирішення.

При підписанні договору між компаніями для здійснення послуги аутсорсингу часто вкладається і договір страхування професійної відповідальності або просто прописуються відповідні пункти в договорі. В такому випадку передбачаються значні суми штрафних санкцій або покриття збитків, що дає додаткову гарантію компанії-клієнта.

Отже, аутсорсинг стає з кожним роком все популярнішим серед малих та середніх підприємств, він має як плюси, так і мінуси. Однак, нині підприємства України мають недостатньо досвіду в організації та веденні бухгалтерського обліку шляхом аутсорсингу. Основними бар'єрами є недостатня обізнаність керівників компаній, обмежена кількість перевірених постачальників послуг та недостатня регуляція цієї сфери на законодавчому рівні. Проте український аутсорсинг бухгалтерського обліку має значний потенціал для майбутнього зростання й може стати важливим інструментом для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на глобальному ринку та, так само, як й аутсорсинг в ІТ сфері нашої країни вийти на міжнародний рівень.

Література:

1. Ангел Є., Басько В., Кузяків О. Середній бізнес в Україні: Terra incognita чи «схований» Mittelstand. Інститут економічних досліджень та політичних

консультацій. 2023. URL: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2023/TDF/___Medium_Business_Report_30.01.2024_UKR_.pdf

2. Koba Olena, Koshlyak Darya Currented state of the accounting outsourcing market in Ukraine. *Науковий журнал «Економіка і регіон»*. Полтава: ПНТУ, 2023. Т. (3(90)). С. 104–112. URL: <https://journals.nupp.edu.ua/eir/article/view/3035/2433>

3. Міжнародна асоціація IAOP «The 2023 Global Outsourcing 100». URL: <https://www.iaop.org/Content/19/165/5657>

4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Міщенко В. І.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач сектору цифрової економіки,*

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

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-29>

ВБУДОВАНІ ФІНАНСИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕТАВСЕСВІТУ

Однією із сучасних світових тенденцій на ринку фінансових послуг є децентралізація управління фінансами корпорацій на основі використання сучасних цифрових технологій і переходу до платформного функціонування бізнесу. У зв'язку з появою та розвитком цифрових платформ набуває поширення концепція «вбудованих фінансів» (embedded finance – EF), яка передбачає широку інтеграцію (включення) певних фінансових продуктів і послуг в основний продукт (або послугу) нефінансової компанії на її цифровій платформі [1, с. 130].

Перш за все, це стосується таких найбільш оцифрованих фінансових продуктів і послуг як платежі та розрахунки, споживче кредитування, страхування, кредитування малих і середніх підприємств, факторинг, лізинг та інших видів інтегрованого фінансування. Це стало можливим завдяки тому, що сучасні цифрові технології, які використовують великі масиви персональних даних, дозволяють компаніям активно взаємодіяти зі своїми клієнтами та своєчасно відповідати на їхні різноманітні фінансові запити в режимі реального часу [2].

За даними компанії McKinsey, у 2023 р. лише у європейських країнах ринок вбудованого фінансування складав близько 20–30 млрд. євро, забезпечуючи 3–5% доходів банківських установ, а в 2030 р. обсяги використання вбудованих фінансових інструментів

122

можуть досягти 100 млрд. євро, що становитиме 10–15% доходів банків. Однією із форм використання вбудованих фінансових інструментів у е-комерції є продаж товарів у розстрочку (BNPL), частка якого в загальному обсязі е-продажів збільшилася з 2% у 2016 р. до 10% у 2023 р. [3].

Основними сферами діяльності нефінансових компаній, які використовують на своїх платформах інструменти вбудованого фінансування, є продаж автомобілів та інших видів промислової й будівельної техніки, сонячних панелей, іпотечне кредитування, роздрібна торгівля, зокрема, побутовою технікою тощо.

Найбільш активно інструменти вбудованого фінансування використовують споживчі платформи та платформи для обслуговування підприємств малого і середнього бізнесу, які ефективно працюють з банками та небанківськими фінансовими установами, що дозволяє їм розширювати канали збуту, суттєво підвищувати рівень своєї конкурентоспроможності та одержувати додаткові прибутки.

Основними підходами до використання вбудованих фінансових інструментів сьогодні є: 1) партнерство промислових і торговельних компаній з банками, платіжними системами та небанківськими фінансовими установами (особливо посилюється роль фінтех-компаній, як конкурентів традиційних банків) шляхом формування спільної клієнтської платформи, що інтегрує збутові та фінансові функції, або 2) створення промисловими та збутовими компаніями власних фінансових підрозділів чи відповідних систем, які надають фінансові послуги клієнтам відповідно до діючої в компанії операційної моделі.

За умови реалізації першого підходу рішення щодо інтегрованого використання інструментів вбудованого фінансування відбувається за спільною угодою компанії та фінансової установи, яка передбачає взаємні обов'язки та відповідальність перед клієнтами, а також схему розподілу додаткових доходів. Це дозволяє автоматизувати процес надання фінансових послуг, підвищити рівень задоволення потреб клієнтів і знизити потребу в капіталі для обох сторін. Разом з тим складність впровадження інтегрованих фінансових додатків і потенційні проблеми з узгодженням взаємних стимулів часто стають перешкодою на шляху реалізації такої взаємодії фінансових і нефінансових партнерів.

Більш перспективним напрямом використання вбудованих фінансових інструментів є створення виробниками та продавцями власних фінансових платформ, підрозділів або відповідних систем,

які забезпечують ефективне надання фінансових послуг клієнтам, що наближає таку модель до системи децентралізованих фінансів і платформ метавсесвіту. Використання такої моделі характерне для великих компаній зі значними обсягами ринку, що дозволяє їм самостійно формувати інноваційні методи взаємодії з клієнтами, надавати їм актуальні персоналізовані комерційні та фінансові пропозиції, утримувати та розширювати клієнтську базу, максимізуючи цінність інструментів вбудованого фінансування для своїх клієнтів [4, с. 287].

Завдяки інтеграції споживчих і фінансових потреб клієнтів у єдину комерційну пропозицію вартість надання послуг може бути суттєво знижена, а в перспективі після запровадження власних валют такі корпоративні цифрові платформи можуть мати ще більше конкурентних переваг, суттєво підвищуючи якість обслуговування клієнтів і забезпечуючи компаніям додаткові прибутки.

Новим стимулом для функціонування та розвитку цифрових фінансових платформ, які застосовують вбудовані фінансові інструменти, стало використання значних обсягів даних про клієнтів, які обробляються з використанням технологій штучного інтелекту, особливо генеративного, що дозволило не лише підвищити рівень взаємодії з клієнтами та надавати їм максимально персоналізовані фінансові послуги, враховуючи їхні запити та потреби, а й посилити операційні можливості компаній щодо управління кредитною заборгованістю та фінансовими ризиками загалом [5, с. 47].

Перш за все, це стосується автоматизації процесів взаємодії з клієнтами та надання фінансових послуг, підвищення ефективності їхньої діяльності та зменшення операційних витрат, комплексної підтримки клієнтів у режимі 24/7 на основі використання актуальної інформації про них, проведення кредитного аналізу, прискорення оформлення контрактів, поліпшення умов розрахунків, надання додаткових персоналізованих послуг з урахуванням фінансового стану клієнтів, а в разі необхідності – реструктуризації боргу та складання індивідуальних графіків його погашення, враховуючи платоспроможність кожного конкретного клієнта.

Крім того, використання технологій штучного інтелекту дозволяє сформувати ефективну систему раннього попередження, яка цілеспрямовано підтримує операційну модель фінансової платформи, сприяє виявленню позичальників з високим рівнем ризику, дає

можливість оптимізувати кредитний портфель і здійснювати його постійний моніторинг у режимі реального часу.

Подальше використання інструментів вбудованих фінансів передбачає законодавче закріплення механізмів роботи з даними та обміну ними, вдосконалення управління системами штучного інтелекту, а також розвиток інституційних засад функціонування корпоративних цифрових платформ, що дозволить ефективно інтегрувати їх у систему фінансового метавесвіту.

Література:

1. Міщенко В.І. Формування цифрових банківських платформ. *Економіка, фінанси, банківська справа та освіта*. Одеса-Острава : ОНУ-ЄПР, 2023. С. 129–132. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/16899269018966.pdf>
2. Tishchenko I., Savchenko N., Shostak T. The Role of Digital Financial Assets in the Post-War Recovery of Ukraine's Economy. *Ефективна економіка*. 2024. № 7. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.7.75>
3. Murati A., Skau O., De Geer A. Embedded finance: How banks and customer platforms are converging. McKinsey & Company. July 15, 2024. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/embedded-finance-how-banks-and-customer-platforms-are-converging>
4. Міщенко В.І. Механізми регулювання процесів цифровізації для забезпечення національно укоріненої стійкості економічного розвитку. *Економічний простір*. 2024. № 189. С. 283–290. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/189-50>
5. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Механізми державної підтримки використання штучного інтелекту для забезпечення стійкості економічного розвитку. *Економіка України*. 2024. № 5. С. 30–56. DOI: <https://doi.org/10.15407/econo myukr.2024.05.030>

Тіщенко Є. О.

кандидат економічних наук, докторант,

Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-30>

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Процес повоєнного відновлення та реконструкції економіки в більшості країн, які зазнали руйнувань унаслідок військових дій, був достатньо тривалим і складним і ґрунтувався не лише на значній фінансовій підтримці країн-донорів, а й на високому рівні мобілізації внутрішніх фінансових ресурсів і активності всіх суб'єктів ринку. Реалізація цього процесу вимагає концентрації зусиль на розробленні нових інституційних засад, економічних і фінансових механізмів, а також на забезпеченні належного рівня організації та управління з метою формування сучасної та конкурентоспроможної структури економіки і підтримки стабільного соціального розвитку. За оцінками науковців і політиків, відновлення втраченого економічного та соціального потенціалу, об'єктів інфраструктури, господарських і комерційних зв'язків, потребує значних обсягів матеріальних і фінансових ресурсів [1, с. 148].

Разом з тим, варто враховувати той факт, що системні кризові явища у вітчизняній економіці та державному управлінні розпочалися давно. Упродовж останніх десятиліть в Україні фактично була сформована сировинна структура економіки. Про це свідчить зниження виробництва та споживання електричної енергії, зменшення в структурі валового внутрішнього продукту частки промисловості та галузей з високою доданою вартістю, збільшення в структурі експорту сировини та напівфабрикатів; а це означає, що вітчизняна економіка може бути приречена на реалізацію наздоганяючого типу розвитку [2, с. 207].

У зв'язку з цим стратегічним орієнтиром процесів відновлення економіки повинно бути формування нової структури економіки на основі використання високотехнологічної моделі постіндустріального типу, заснованій на інноваціях [3]. Для цього необхідне залучення значних обсягів внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування, здатних

забезпечити норму накопичення основного капіталу на рівні 30–35% від валового внутрішнього продукту, що в нинішніх умовах є надзвичайно складним завданням.

Ключовим завданням формування та реалізації стратегії і плану відновлення та реконструктивного розвитку економіки повинно бути визначення потенційних джерел та інструментів фінансування програм відновлення та модернізації. Враховуючи економічну та політичну ситуацію, головними джерелами фінансування будуть іноземна фінансова допомога окремих країн, міжнародних фінансових організацій, благодійних фондів, окремих громадян, а також кошти великих зарубіжних компаній, інвестиційних і венчурних фондів.

Разом з тим, з метою залучення для відновлення та модернізації економіки достатніх обсягів власних фінансових ресурсів Україна повинна суттєво активізувати діяльність вітчизняного фінансового сектору та ринку капіталів.

Однією із перешкод на цьому шляху є значний обсяг зовнішнього державного боргу, необхідність погашення якого може стримувати залучення зовнішнього фінансування та обмежувати можливості використання внутрішніх фінансових ресурсів. Сьогодні рівень зовнішнього державного боргу суттєво перевищує передбачене ст. 18 «Бюджетного кодексу України» граничне значення в 60% від валового внутрішнього продукту країни. Розв'язання цієї проблеми потребує реалізації певних політичних рішень, пов'язаних зі списанням або реструктуризацією зовнішнього державного боргу країни.

На забезпечення ефективної реалізації стратегії та плану відновлення економіки повинні бути спрямовані всі види економічної політики і, перш за все, бюджетно-податкова, грошово-кредитна та інвестиційна, а також сукупність фінансово-економічних механізмів, здатних забезпечити поєднання методів ринкового регулювання та інструментів індикативного і стратегічного планування [4, с. 227].

Головними напрямками активізації процесів мобілізації зовнішніх і внутрішніх фінансових ресурсів для здійснення повоєнної відбудови та технічної модернізації основних галузей економіки можуть бути:

- узгодження напрямів грошово-кредитної політики із завданнями реалізації бюджетно-податкової політики та програмами відновлення економіки шляхом використання емісійних коштів, які мають використовуватися для надання суб'єктам ринку позик через механізми цільового рефінансування вітчизняних банків;

– активізація кредитної діяльності банків шляхом спрощення умов банківського кредитування, пом'якшення нормативів кредитної діяльності, підвищення рівня доступності кредитів для всіх суб'єктів ринку і посилення захисту прав кредиторів;

– усунення тарифних і нетарифних бар'єрів для потоків іноземного капіталу та фінансової підтримки зарубіжних країн-донорів, міжнародних фінансових і благодійних організацій, а також гарантування умов репатріації доходів іноземних компаній, які беруть участь у відбудові вітчизняних підприємств, що сприятиме розширенню форм та інструментів іноземної фінансової допомоги;

– випуск і розміщення спеціальних державних облігацій повоєнного відновлення та розвитку економіки України;

– запровадження обмежень щодо впливу вітчизняного капіталу за кордон;

– розроблення програм фінансової підтримки малого і середнього бізнесу;

– розширення податкової бази, підвищення митних зборів і акцизів, збільшення ставок рентної плати за користування надрами;

– розвиток механізмів державно-приватного партнерства.

Не дивлячись на продовження військових дій, вже сьогодні необхідно розпочинати роботу з організації системи відновлення та реконструкції вітчизняної економіки на новій технічній і технологічній базі, об'єднавши зусилля бізнесу, громадян, зарубіжних партнерів та інвесторів. Основою цього процесу повинно бути розроблення стратегії та плану, які мають передбачати широкий комплекс чітких і взаємопов'язаних заходів, спрямованих на розв'язання ключових проблем відновлення та подальшого розвитку економічного і соціального потенціалу країни [5, с. 197].

Запропоновані підходи в першу чергу спрямовані на формування нових фінансових механізмів з метою стимулювання іноземної фінансової допомоги, іноземних інвестицій, внутрішніх ресурсів та активізації інвестиційної діяльності в процесі повоєнного відновлення та реконструкції економіки України.

Література:

6. Науменкова С.В., Міщенко С.В., Тіщенко Є.О. Проектне фінансування в умовах реалізації “Ukraine Facility Plan”. *Економічний простір*. 2024. № 191. С. 142–153. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-24>

7. Тіщенко Є.О. Теоретичні засади використання фінансово-економічних механізмів проектного фінансування у відбудові України. *Міжнародний науковий*

журнал «Інтернаука». 2024. № 6 (86). Т. 2. С. 201–211. DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2024-6-9991>

8. Tishchenko I., Savchenko N., Shostak T. The Role of Digital Financial Assets in the Post-War Recovery of Ukraine's Economy. *Ефективна економіка*. 2024. № 7. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.7.75>

9. Міщенко В.І., Науменкова С.В., Міщенко С. В. Проблеми координації монетарної та бюджетної політики в сучасних умовах. *Економічний простір*. 2024. № 190. С. 223–231. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-41>

10. Гірченко Т.Д., Тіщенко Є.О. Особливості організації та управління ризиками проектного фінансування в Україні. *Бізнес-навігатор*. 2019. № 6. С. 192–199.

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

Гужва В. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри інформаційних систем в економіці,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-31>

АГЕНТНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЦИФРОВІЙ ТРАНСФОРМАЦІЇ АКАДЕМІЧНИХ УСТАНОВ

Цифрова трансформація (ЦТ) в академічних установах передбачає глибоке впровадження цифрових технологій у всі аспекти їх діяльності. Вона не обмежується лише модернізацією технічної інфраструктури, а має на меті повну перебудову способів навчання, досліджень, адміністрування та взаємодії між учасниками освітнього процесу. Це явище є відповіддю на виклики сучасного цифрового світу та глобалізації, що вимагають від освітніх закладів адаптації до нових технологічних і соціально-економічних умов.

До переліку технологічних драйверів ЦТ слід віднести:

– *хмарні технології (Cloud Computing)* – надають доступ до потужних обчислювальних ресурсів для зберігання даних, управління навчальними платформами та наукових досліджень;

– *штучний інтелект (Artificial Intelligence)* та *машинне навчання (Machine Learning)* – використовуються для персоналізації навчання, аналізу великих масивів даних та автоматизації адміністративних завдань;

– *інтернет речей (Internet of Things)* – дозволяє підключати пристрої для збору та аналізу даних, автоматизуючи управління інфраструктурою кампусів;

– *блокчейн (Blockchain)* – перспективна технологія для захисту та верифікації дипломів, сертифікатів і наукових публікацій та ін..

До переліку технологічних драйверів ЦТ слід також віднести і агентні технології. *Агентні технології (Agent technology)* базуються на

концепції програмних агентів – автономних програм, які здатні діяти в динамічному середовищі, приймати рішення та взаємодіяти з користувачами та іншими агентами. В академічному середовищі агенти можуть виконувати такі функції, як:

1) *персоналізація навчання* – агенти аналізують індивідуальні потреби та темпи навчання кожного студента, адаптуючи навчальний матеріал та завдання;

2) *надання зворотного зв'язку* – агенти надають миттєвий зворотний зв'язок щодо виконаних завдань, допомагаючи студентам зрозуміти свої помилки та закріпити правильні знання;

3) *симуляція реальних ситуацій* – агенти можуть створювати віртуальні середовища, в яких студенти можуть практикувати різні навички та приймати рішення в безпечних умовах;

4) *співпраця зі студентами* – агенти можуть виступати в ролі наставників, помічників або навіть співрозмовників, стимулюючи активну участь студентів у навчальному процесі та ін.

Прикладами застосування агентних технологій в освітньому процесі можуть слугувати:

а) *інтерактивні навчальні платформи* – онлайн-платформи з використанням агентних технологій дозволяють студентам взаємодіяти з віртуальними персонажами, вирішувати завдання та отримувати персоналізований зворотний зв'язок;

б) *симулятори* – агенти можуть створювати реалістичні симуляції для навчання в різних галузях, таких як медицина, інженерія, бізнес тощо;

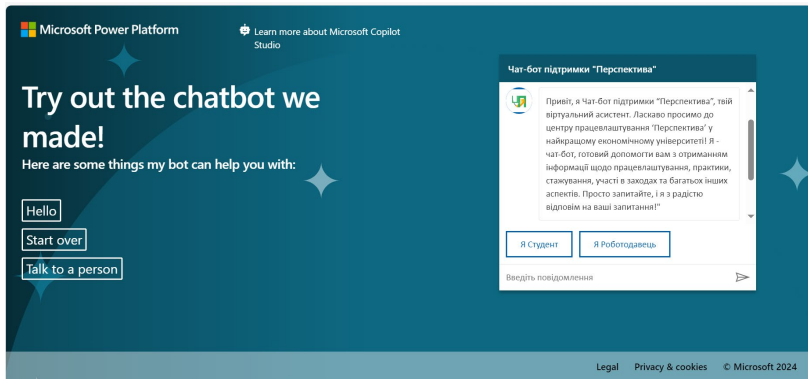
в) *роботи-наставники* – роботи з вбудованими агентними технологіями можуть взаємодіяти зі студентами, допомагаючи їм у вивченні різних предметів;

г) *інтелектуальні системи підтримки прийняття рішень* – агенти можуть аналізувати великі обсяги даних і надавати рекомендації щодо подальшого навчання.

Програмні агенти в інтернет-середовищі ще називають *віртуальними агентами (Virtual Agent)* або *ботами*. В останні роки почала стрімко зростати тенденція побудови віртуальних агентів на основі генеративного штучного інтелекту. Такі агенти вже успішно застосовуються в сферах клієнтського обслуговування, освіти, медицини та багатьох інших [1]. Використання віртуальних агентів дозволяє зменшити навантаження на людські ресурси, забезпечити доступність консультацій 24/7, а також знизити час очікування на

консультацію в середньому на 80%, що значно покращує задоволення користувачів та їхнє враження від установи. Прикладами віртуальних агентів на основі генеративного інтелекту можуть слугувати Microsoft Copilot Studio, AgentGPT та ін. Microsoft Copilot Studio [2] – це інструмент від компанії Microsoft, що дозволяє створювати потужні віртуальні агенти без потреби в глибоких знаннях програмування. Він може застосовуватися для створення інтерактивного інтерфейсу, за допомогою якого буде проходити спілкування з різними користувачами. AgentGPT [3] – це інноваційна система, яка базується на архітектурі GPT та має широкий спектр застосувань в області віртуальних агентів. AgentGPT використовується для підтримки “розумного” діалогу з користувачем та надання розширених функцій під час консультацій

В академічних установах агенти на основі генеративного штучного інтелекту можуть використовуватися не лише для підтримки освітнього процесу, а і для оптимізації адміністративної діяльності, наприклад, як віртуальні помічники для приймальних комісій чи відділів працевлаштування в університетах. Під час взаємодії з абітурієнтами віртуальний агент надає інформацію про різні факультети, програми навчання, перспективи кар’єрного зростання, а також відповідає на запитання та надає рекомендації щодо вибору оптимального напрямку навчання. Використання віртуального агента дозволяє абітурієнтам в режимі діалогу отримувати інформацію про різні факультети та програми навчання. Наприклад, під час взаємодії з віртуальним агентом користувач може вказати свої інтереси, навички та академічні досягнення, на основі чого система надає рекомендації щодо найбільш підходящих факультетів і спеціальностей. Завдяки використанню технологій обробки природної мови (NLP) віртуальний агент може розуміти та відповідати на запитання користувачів, формулювання яких може бути різним. Це робить взаємодію з агентом більш природною та ефективною. Інший приклад – застосування віртуального агента, який покликаний допомогти студентам у виборі місць працевлаштування, стажування чи проходження переддипломної практики. На рис. 1 наведено робоче вікно такого віртуального помічника, реалізованого на основі платформи Microsoft Copilot Studio.



**Рис. 1. Робоче вікно віртуального агента
для відділу працевлаштування в університеті**

Література:

1. Role of AI chatbots in education. URL: <https://educationaltechnologyjournal.springeropen.com/articles/10.1186/s41239-023-00426-1>
2. Overview of Microsoft Copilot Studio. URL: <https://www.microsoft.com/en-us/microsoft-copilot/microsoft-copilot-studio>
3. AgentGPT Review. URL: <https://mspoweruser.com/agentgpt-review/>

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-32>

ЗАЛУЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ ЗАДЛЯ ЕКОНОМІЇ РЕСУРСІВ

Одним з факторів успішного бізнесу, поруч з правильною управлінською позицією та правильно підібраною командою, є також розуміння та доречне використання сучасних досягнень науки. Впровадження провідних технологій може значно покращити якість процесів всередині компанії та надання послуг, а також суттєво зекономити на ресурсах компанії.

Говорячи про штучний інтелект (далі – ШІ), в першу чергу ми маємо на увазі грошовий, часовий та людський ресурс. Згідно дослідженням Deloitte, серед опитаних компаній 60% використовують ШІ задля збереження часового ресурсу, а саме для асистування працівникам і 12 % для економії на людському ресурсі, а саме для заміни самих працівників [3, с. 54].

При правильному підході, влучній розробці програмного забезпечення та розподілу обов’язків між ШІ та працівниками, компанії можуть зекономити всі три основних ресурси. Прикладом може слугувати залучення ШІ-інструмента LITI українською компанією Netpeak Group для найму працівників. ШІ аналізує 5–20 хвилинні відео кандидатів і за 110 пунктами відсіює близько 52 % потенційних працівників. Станом на березень 2024 року LITI вже зекономила компанії напряму понад 1000 годин роботи технічних працівників, що дорівнює 100 000 доларів, а також вплинула на скорочення потенційних майбутніх витрат у зв’язку з невдалими наймами [1].

Ще одна українська розробка, яка допоможе зекономити часовий та грошовий ресурс як виробників авто, так і користувачів – SDV (Software-Defined Vehicle). Ця технологія ШІ була представлена на початку 2024 року, а виробник автомобілів Stellantis, в портфель якого входить понад 15 брендів вже співпрацює з українськими інженерами щодо найшвидшого впровадження SDV у свої автомобілі. Ця програма

дозволяє скоротити впровадження нового програмного забезпечення на 30 % та на 60 % пришвидшити увесь процес. Для споживача це означає можливість зекономити на обслуговуванні авто та можливість модернізації програмного забезпечення без зміни марки автомобілю [2].

Звісно є і не надто вдачі випадки застосування ІІІ, які доводять, що ця технологія має пройти довгий шлях або ж застосовуватися обмежено, аби працювати на бізнес, а не проти нього. Одним з прикладів невдалого і витратного по ресурсах ІІІ можна вважати технологію «Just Walk Out» від Amazon. Вона була вперше впроваджена у продуктових магазинах компанії «Amazon Fresh» і позиціонувалася як така, що дозволить покупцям просто виходити з покупками без витрати часу на черги в касах. «Just Walk Out» повинен був сканувати продукти по камерам і потім автоматично надсилати покупцям рахунки для оплати. Однак насправді, для роботи цього ІІІ було залучено близько 1000 людей, які мали ідентифікувати товари для подальшого оформлення. Таким чином замість економії, таке рішення компанії Amazon не лише збільшило людський ресурс компанії, але й призвело до нераціонального використання часового й грошового ресурсу впродовж чотирьох років, що призвело до перегляду бізнесом власної стратегії та скороченням використання технології [4].

Таким чином, аби технології ІІІ працювали задля вигоди бізнесу необхідно дотримуватися чіткої стратегії та мати усвідомлення навіщо і як ця чи інша технологія має працювати. Це вимагатиме на перших етапах значних витрат ресурсів, адже потрібно буде сформулювати план, затвердити алгоритми роботи з технологіями ІІІ, визначитися з самими технологіями та витратити час і гроші на покупку чи розробку програмного забезпечення, навчити працівників і вкластися на їх консультування тощо. Однак, якщо повернутися до прикладу компанії Netpeak – вони планують продавати LITI за 50 000 доларів [1], при цьому вже у короткостроковій перспективі ця технологія збереже вашому бізнесу понад 100 000 доларів, а також дозволить співробітникам витратити вивільнені години більш продуктивно, то первинні витрати на впровадження ІІІ у довгостроковій перспективі перетворяться на вдале вкладення капіталу для подальшої економії і більш раціонального розподілу наявних ресурсів.

В подальшому, роль ІІІ у бізнес-процесах буде лише зростати і наявність чи відсутність цих технологій у компаніях визначатиме їх конкурентно-спроможність на ринку – в контексті якості надання послуг чи виконання своїх функцій, швидкості та кінцевої вартості.

Література:

1. Балашова Л. Штучний відбір. Netpeak Group використовує ШІ, щоб наймати найкращих фахівців та уникати помилок. 2024. URL: <https://forbes.ua/innovations/shtuchniy-vidbir-netpeak-vikoristovue-shi-shchob-naymati-naykrashchikh-fakhivtsiv-ta-unikati-pomilok-yak-kompaniya-planue-zaoshchaditi-na-tsomu-100-000-12032024-19783> (дата звернення: 24.07.2024).
2. Тарасовський Ю. Інноваційну розробку для «автомобілів майбутнього» від українських інженерів GlobalLogic представили на CES 2024. 2024. URL: <https://forbes.ua/news/inovatsiyu-rozrobku-dlya-avtoindustrii-vid-ukrainskikh-inzheneriv-globallogic-predstavili-na-ces-2024-24012024-18755> (дата звернення: 22.07.2024).
3. 2020 Deloitte Global Human Capital Trends. 2020. 121 с. URL: <https://www2.deloitte.com/cn/en/pages/human-capital/articles/global-human-capital-trends-2020.html> (дата звернення: 06.09.2024).
4. Chowdhury H. Amazon's "Just Waalk Out" pullback shows AI has a long way to go. 2024. URL: <https://www.businessinsider.com/amazons-just-walk-out-pullback-shows-ai-way-to-go> (дата звернення: 05.09.2024).

Мостова К. А.

*аспірант кафедри менеджменту організацій,
Одеський національний економічний університет
м. Одеса, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-33>

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПОСЛУГ

У сучасних умовах господарювання розробка та впровадження системи управління якістю послуг на вітчизняних підприємствах є актуальною проблемою, тому що інтенсивний світовий розвиток вимагає постійного вдосконалення функціонування підприємств із метою завоювання нових ринків, підвищення конкурентоспроможності, збільшення прибутку та задоволення попиту споживачів. Дієва система управління якістю послуг має сприйматися керівниками як сучасний спосіб реагування на виклики ринку в умовах динамічних змін ринкового середовища, сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності, виявляючи проблеми та визначаючи напрямки їх вирішення, використовуючи потенційні умови та ресурси. Система управління якістю послуг підприємств має враховувати фактори впливу зовнішнього оточення й розробляти та впроваджувати такі сценарії розвитку, які, за потреби, корегуються й адаптуються до змін, що відбуваються в економіці та суспільстві.

Проте, незважаючи на вагомий внесок іноземних та українських науковців, теоретичні аспекти формування системи управління якістю послуг потребують подальшого, більш глибокого дослідження з огляду на те, що формування та впровадження системи управління якістю послуг підприємств вимагає нових, адаптивних методологічних наукових напрацювань та досліджень [1].

Впродовж всього розвитку науки не припинялися спроби знайти досконале визначення саме поняття «якості», починаючи з відомих філософів древньої Греції і по теперішній час, які більшою мірою базуються на розумінні якості як спільності, визначеності, цілісності всіх існуючих ознак предмета, що відрізняють його від інших, через те, що властивостей будь-яких предметів є безліч і всі вони є різноманітними. Якість в умовах діджиталізації економіки, поширення

впровадження штучного інтелекту повинна відповідати сучасним реаліям ринку послуг, визначати динамічну характеристику об'єкту, процесу, послуги, виступати у вигляді обов'язкового показника відповідності потреб споживача, відповідності сучасним принципам розвитку економіки, збереженню навколишнього середовища, відповідності міжнародним та галузевим стандартам.

Сучасне поняття якості в сфері менеджменту нерозривно пов'язане із конкурентоспроможністю та тенденціями ринку і відповідно концептуальними підходами до управління якістю. Так українські науковці Данченко О.Б. та Белова О.І. стверджують, що управління якістю – це узагальнююче поняття, безпосереднім елементом якої є менеджмент якості. Іншими словами – це система, відповідальна за комплексний план діяльності підприємства, що спрямований на розробку і впровадження агрегованого підходу із забезпечення та поліпшення якості діяльності, продукції та послуг на усіх ключових процесах підприємства [2, с. 169–175].

Аналіз публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів і практиків, праць дослідників показує, що крім загальновідомих термінів «управління якістю», «забезпечення якості», «система якості», «система менеджменту якості», використовуються також терміни: «забезпечення якості», «система забезпечення якості», таким чином під цими термінами доцільно розуміти комплекс заходів, економічних та управлінських інструментів, призначених для управління бізнес-процесами з метою забезпечення їх якості та їх завершеності. Задля покращення якості використовується значна кількість різноманітних систем управління якістю, які є добровільними або обов'язковими для впровадження на підприємствах, але їх наявність стає об'єктивною необхідністю при налагодженні міжнародної економічної співпраці.

Система управління якістю є важливою складовою концепції ефективного функціонування підприємства та визначає її підсистеми управління, розкриває впровадження організаційних, економічних та технічних заходів зі сприяння отриманню високої якості продукції та послуг. Тому система управління якістю забезпечує якість на підприємстві за умови, коли всі процеси – технічний, технологічний, організаційний – будуть взаємопов'язані між собою.

Але практично всі дослідники питань менеджменту якості спираються на міжнародні стандарти, таким чином можливо стверджувати про беззаперечну актуальність впровадження системи управління якістю за міжнародними стандартами серії ISO.

На сьогодні система управління якістю ISO 9001 — найбільш авторитетна в світі система управління. В умовах жорсткої конкуренції гарантії якості роблять вирішальний внесок щодо вибору споживачем продукції або послуги тієї чи іншої компанії. Узагальнюючі існуючі визначення можна стверджувати, що системи управління якістю – це сукупність організаційної структури, процедур, процесів, побудованих відповідно до ISO 9000 задля досягнення результатів, визначених в стратегічних планах підприємства. систему управління якістю можна представити, як сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів. До найголовніших пріоритетів системи управління якістю належать:

- оптимізація процесів на підприємстві [3];
- раціональність використання ресурсів підприємства;
- впровадження систем лояльності (залучення постійних клієнтів);
- стимулювання співробітників до результативності;
- високий рівень запланованих цілей та завдань;
- почуття відповідальності та розуміння індивідуального внеску, що сприяє відкритому спілкуванню та активній участі співробітників на всіх рівнях;
- гнучкість, яка дозволяє швидко та правильно реагувати на можливості та перешкоди;
- введені системи відстеження та моніторингу, які здатні виявляти дефекти в продукції, виробництві та організації процесів роботи підприємства;
- безпека і турботливе відношення до навколишнього середовища.

Система управління якістю (СУЯ) визначається як формалізована система, яка документує процеси, процедури та відповідальність за досягнення політики та цілей у сфері якості. Таким чином можна стверджувати, що СУЯ допомагає координувати та спрямовувати діяльність організації, щоб відповідати вимогам споживачів і нормативним вимогам, а також постійно підвищувати ефективність виробничих процесів та надання послуг. Призначення системи управління якістю (СУЯ) – постійне покращення діяльності і, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності організації на вітчизняному та світовому ринках.

Література:

1. Давидова О.Ю. Інноваційне управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства: методологія, теорія і практика: монографія. Харків, 2018. 448 с. URL: <http://surl.li/ljgabo>
2. Данченко О.Б., Бєлова О.І., Сафар Х.М. Основні аспекти управління якістю діяльності підприємства торгівлі. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2019. № 2 (54). URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vzuk_2019_2_22.pdf
3. Міжнародна організація по стандартизації (ISO). URL: <https://www.iso.org/about-us.html>

Нестерук В. А.
*здобувач наукового ступеня доктора філософії,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-34>

ГІБРИДНІ ТА ДИСТАНЦІЙНІ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЯК ВІДПОВІДЬ НА ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах, коли Україна стикається з глобальними викликами, такими як триваюча війна, економічна нестабільність та потреба у відновленні, гібридні та дистанційні моделі управління персоналом стають важливими інструментами для забезпечення гнучкості та стійкості організацій. Ці моделі дозволяють компаніям адаптуватися до нових умов та зберігати операційну ефективність навіть під час кризи.

Зокрема, актуальні дослідження демонструють, що гібридні моделі управління, які поєднують дистанційну та офісну роботу, є ефективними в умовах непередбачуваних змін, таких як економічні кризи або соціальні потрясіння. Наприклад, під час війни в Україні організації можуть використовувати ці моделі для забезпечення безпеки працівників та зменшення ризиків, пов'язаних з перебуванням в офісі. Це дозволяє зберігати бізнес-процеси та підтримувати рівень продуктивності навіть у складних умовах [1].

З практичної точки зору, компанії в Україні можуть розробляти гібридні графіки роботи, враховуючи специфіку своєї галузі. Наприклад, у фінансовому секторі може бути доцільно, щоб співробітники працювали в офісі два дні на тиждень для координації ключових завдань та роботи з клієнтами, а решту часу – дистанційно для виконання аналітичної роботи або адміністративних завдань. Такий підхід не тільки зменшує ризики для життя і здоров'я, але й дозволяє ефективніше використовувати офісні ресурси, знижуючи витрати на оренду та енергоносії.

Водночас слід виражено обирати між різними видами гібридних та дистанційних моделей, в подібних рішеннях доцільно опиратися на чітке розумінні завдань організації, умов її діяльності та специфічних обставин, у яких вона функціонує. Необхідно враховувати як характер

роботи, так і рівень цифрової готовності співробітників, а також зовнішні фактори, які можуть вплинути на ефективність роботи команди. Кожна модель має свої переваги та недоліки, тому успішне її впровадження в кожному конкретному випадку залежить насамперед від адаптивності такого процесу. У зв'язку з цим, важливо детальніше розглянути поширені моделі управління персоналом.

Передусім варто зазначити, що в основі значної частини дистанційних і гібридних моделей управління персоналом лежить використання інформаційних технологій, що не лише підвищує ефективність управління персоналом, а й дає можливість виокремити їх в окрему групу. Використання цифрових інструментів для спілкування та співпраці допомагає підтримувати зв'язок між співробітниками, незалежно від їхнього фізичного розташування, що є критичним під час війни та інших глобальних викликів [2]. Наприклад, впровадження платформ для відеоконференцій та спільної роботи на кшталт Microsoft Teams або Zoom дозволяє командам залишатися на зв'язку та ефективно співпрацювати, навіть коли їхні члени знаходяться в різних містах або країнах. Крім того, використання інструментів управління проектами, таких як Jira чи Trello, допомагає забезпечити контроль за виконанням завдань та оптимізувати процеси прийняття рішень.

Гібридні моделі з ротаційним підходом дозволяють організаціям мінімізувати ризики для здоров'я співробітників, чергуючи роботу в офісі та дистанційно. Це забезпечує можливість використання офісних ресурсів, коли це необхідно, та одночасно знижує ризик зараження під час пандемій або інших ситуацій, що вимагають соціальної дистанції [3]. Наприклад, в умовах пандемії COVID-19 або інших надзвичайних ситуацій, таких як військові конфлікти, ротаційна модель може забезпечити необхідний рівень присутності в офісі для виконання критично важливих завдань, мінімізуючи при цьому ризики для здоров'я. Компанії можуть впровадити графік, за яким різні команди працюють в офісі по черзі, наприклад, кожні два тижні, з метою мінімізації контактів між співробітниками.

Проектно-орієнтовані моделі управління персоналом дозволяють організаціям зосереджуватися на конкретних завданнях та проектах, що підвищує ефективність використання ресурсів та сприяє швидкій адаптації до змін на ринку [4]. Цей підхід особливо підходить для технологічних та дослідницьких компаній, де важливою є гнучкість у розподілі ресурсів та спеціалістів. Наприклад, команди розробників програмного забезпечення можуть працювати над проектами віддалено,

використовуючи системи контролю версій та спільні сервери для зберігання коду. Це дозволяє знизити витрати на офісний простір та забезпечити доступ до висококваліфікованих фахівців незалежно від їхнього місцезнаходження.

Моделі управління, засновані на конкретних завданнях, дозволяють максимально ефективно використовувати ресурси організації та забезпечують необхідну гнучкість у реагуванні на зовнішні виклики [5]. Це підходить для компаній, які працюють в умовах високої невизначеності та змін, що потребують швидкої адаптації. Наприклад, у сфері логістики, де важливим є забезпечення своєчасної доставки товарів, модель, заснована на завданнях, може передбачати дистанційне планування та моніторинг вантажоперевезень, а фізичну присутність лише тоді, коли необхідно взаємодіяти з митними або іншими регулюючими органами.

Саме тому вибір моделі управління персоналом має бути обґрунтованим та базуватися на аналізі внутрішніх та зовнішніх факторів, таких як технологічна готовність, потреби персоналу та особливості ринку. Використання гібридних та дистанційних моделей дозволяє забезпечити стійкість та адаптивність організацій, що є критично важливим для України в умовах глобальних викликів та поствоєнного відновлення. Практичне застосування цих моделей допомагає організаціям не тільки зберігати свою діяльність під час криз, але й знаходити нові можливості для розвитку та інновацій, підвищуючи їхню конкурентоспроможність як на національному, так і на світовому ринках.

Література:

1. Daduna J.R., Liedtke G., Shi X., Voß S. Computational Logistics: 14th International Conference, ICCL 2023. Berlin, Germany, September 6–8, 2023. URL: <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=sXjVEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=impact+of+hybrid+work+models+on+economic+resilience+Ukraine&ots=B1DnC6SluZ&sig=mBJr5ATNjgg9iwwlZZJ2mTQPpCw>
2. Stevens C.V. «iogas Plants: Waste Management, Energy Production and Carbon Footprint Reduction. 2023. URL: <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=vGjoEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR19&dq=impact+of+hybrid+work+models+on+economic+resilience+Ukraine&ots=w21PgS5iW-&sig=M6xnfdLAMGxGsZsEGelFJkX5v60>
3. Khoury R. El. Technology-Driven Business Innovation: Unleashing the Digital Advantage, Volume 1. 2024. URL: <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=YOf8EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=impact+of+hybrid+work+models+on+economic+resilience+Ukraine&ots=ksPMqLEnhU&sig=VR3PAFSYYsJCwL62u3C5U9i5Bpw>

4. Tarr A.A., Tarr J.A., Thompson M., Wilkinson Dino. Conclusion: New and Evolving Challenges and Opportunities. The Global Insurance Handbook. 2024. URL: <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9781003319054-16/conclusion-anthony-tarr-julie-anne-tarr-maurice-thompson-dino-wilkinson>

5. Przeperski J., Baikady R. The Routledge International Handbook of Social Work Teaching. Routledge International Handbooks. 2024. URL: https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=o_3EAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=Hybrid+and+remote+work+models+global+challenges+Ukraine&ots=boBEQMbMST&sig=sGKZ7H09A6nnYH9XYpJiLkWdOU

Шубан М. В.

*аспірант кафедри менеджменту,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-35>

ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНИМИ РЕСУРСАМИ

Завдання розробки ефективного механізму управління ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств є не новою для практики менеджменту аграрних підприємств. Проте потреба управління забезпеченням ресурсами підприємств є особливо актуальною в умовах, коли відбувається формування нового наукового напрямку – теорії ресурсних переваг.

Основною метою практичної імплементації теоретичних ресурсних концепцій є формування ефективної системи управління ресурсами на підприємстві. Для цього вважаємо за доцільне спиратися на одну з базових моделей стратегічного управління «ресурси – поведінка – результат».

Саме ця модель найкраще відповідає принципам формування системи управління, а саме – поєднання ресурсних можливостей підприємства із ринковими умовами господарювання. Результатом такої взаємодії і є формування стійких конкурентних переваг.

Аспектам сталого енергоефективного розвитку економіки присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: В.М. Гейця, С.Ф. Єрмілова, В.В. Григоровського, В.Е. Ліра, Ю.П. Яценка [1], М.П. Ковалка [2], В.А. Жовтянського, М.М. Кулика і Б.С. Стогнія [3], М.В. Гнідого і О.Є. Маляренка [4]. Однак, низка питань управління забезпеченням енергетичними ресурсами підприємств висвітлена недостатньо, що потребує подальшого їх вивчення у взаємозв'язку з процесами зростання енергозбереження та енергоефективності в національній економіці.

Методологічною основою дослідження є діалектичний метод наукового пізнання. Були використані загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, а саме: абстрактно-логічний, дедуктивний і

узагальнення. Так, дослідження за допомогою діалектичного методу пізнання сучасних наукових підходів до визначення сутності, форм та класифікації управління забезпеченням енергетичними ресурсами (УЗЕР) підприємств дозволили встановити відсутність загальної наукової думки щодо змісту УЗЕР та етапів його здійснення. Це негативно впливає не тільки на проведення теоретичних та прикладних досліджень, але і на результати оцінки, аналізу та розробки заходів щодо управління ресурсним забезпеченням підприємства. За результатами проведеного абстрактно-логічного аналізу встановлено, що цей процес повинен здійснюватись в чотири етапи: мобілізації (залучення), накопичення (розвиток) та розподілу економічних ресурсів, а також раціонального і ефективного їх використання у виробничому процесі для досягнення встановлених цілей.

У зв'язку з високим рівнем енергоемності ВВП увага науковців спрямована на формування організаційно-економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження. В наукових джерелах є різні авторські трактування терміну «організаційно-економічний механізм». Приймаючи до уваги природно-екологічні та економічні чинники, управління забезпеченістю підприємств енергетичними ресурсами їх енергоефективність стає важливим критерієм функціонування енергетичного ринку. Він охоплює такі складові: енергозбереження, енергодостатність, універсальність, енергоприйнятність, безперебійність, безпечність і стійкість.

Самі по собі ресурси не є продуктивними. Їх цінність для підприємства зростає тоді, коли вони використовуються у системі бізнес-процесів, а також коли створюються їх нові комбінації. Ресурсний підхід заснований на тому, що пропонована на ринку споживча цінність продуктів (послуг) підприємства є результатом її особливої (неповторної) ринкової поведінки, що своєю чергою відображає унікальні комбінації ресурсів і компетенцій, якими володіє підприємство. Принциповою ознакою наведеної моделі є наявність у підприємства ресурсного портфеля, що складається із сукупності стратегічних ресурсів та їх похідних – компетенцій, організаційних здатностей і рутин. Для підвищення ролі ресурсного портфеля у моделі формування високого результату функціонування підприємства необхідним є обґрунтування загальної концепції управління ресурсами (рис. 1).



Рис. 1. Концептуальна схема управління забезпеченням ресурсами підприємства

Джерело: [7, с. 70]

За допомогою стратегічних ресурсів підприємство намагається завоювати і зміцнити вигідні й недоступні для конкурентів ринкові позиції.

Для забезпечення ефективного управління ресурсами підприємства потрібно:

- підтримувати у ресурсному портфелі високу частку стратегічних ресурсів;
- підвищувати стратегічну значущість інтелектуальних ресурсів;
- здійснювати пошук нових ресурсних комбінацій.

Досвід розвинених країн свідчить про те, що стимули та заохочення суб'єктів господарювання сприяють впровадженню енергозберігаючих технологій на підприємствах. Держава здійснює заходи, щоб зацікавити підприємства економити паливно-енергетичні ресурси. Відповідно до Указу Президента України був створений

урядовий орган «Держенергоефективність», основними завданнями якого є:

- реалізація державної політики у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива;

- збільшення частки відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в енергетичному балансі України [5]. З метою формування стійких конкурентних переваг і забезпечення високої споживчої цінності продукції (послуг) підприємства виокремлюють п'ять основних напрямів управління різними ресурсами:

- акумулювання стратегічних ресурсів на ключових довгострокових цілях та елементах ланцюжка створення цінності;

- підтримка оптимального рівня накопичення ресурсів, які можуть стати стратегічними (в основному ресурси нематеріального характеру);

- збільшення доданої вартості, створюваної підприємством завдяки доповненню ресурсів одного стратегічного статусу ресурсами іншої категорії (взаємодоповнюваність);

- збереження і захист ресурсів з високим стратегічним статусом;

- скорочення тривалості періоду відтворення ресурсів з низьким рівнем стратегічного статусу для забезпечення ресурсної рівноваги.

Дослідження існуючих в науці визначень категорії «управління» дозволило запропонувати поняття «УЗЕР підприємства», що розглядається як процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень, спрямований на забезпечення (формування, оптимальне накопичення, раціональне розподілення) та використання енергетичних ресурсів з метою досягнення виробничих цілей і забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємства. Такий підхід сприятиме розвитку теорії підприємства та дозволяє адаптувати основні завдання управління та управлінські цикли до процесу УЗЕР підприємства.

На основі порівняльного аналізу з використанням абстрактно-логічного методу дослідження визначена послідовність етапів процесу УЗЕР (формування ресурсної бази, накопичення, розподілу та використання ресурсів) та доведена доцільність використання під час моніторингу управління підприємства класифікації ресурсного забезпечення, що враховує такі ознаки: способи ресурсного забезпечення, показники ресурсного забезпечення та рівень забезпеченості виробничої діяльності. Це формує теоретичне підґрунтя для прийняття управлінських рішень в реальному секторі економіки.

Література:

1. Єрмілов С.Ф., Геєць В.М., Яценко Ю.П. та ін. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності. Київ : НАЕР, 2009. 93 с.
2. Ковалко М.П., Денисюк С.П. Енергозбереження – пріоритетний напрям державної політики України. Київ : Знання, 1998. 506 с.
3. Стратегія енергозбереження в Україні: Аналітична доповідь. Матеріали: колективна монографія в 2- х т. / За ред. В.А. Жовтянського, М.М. Кулика, Б.С. Стогнія. Київ : Академперіодика, 2006. 600 с.
4. Гнідий М.В., Маляренко О.Є. Методологія визначення теоретичного потенціалу енергозбереження на різних рівнях управління економікою. *Проблеми загальної енергетики*. 2007. № 15. С. 1–21.
5. Про затвердження Положення про Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/676-2014-%D0%BF>.
6. Лівощко Т.В. Забезпечення ефективного управління енергоресурсами на промислових підприємствах. *Електр. фах. вид. «Ефективна економіка»*. 2012. № 1. С. 39–44.
7. Управління ресурсами підприємства: монографія / за заг. ред. к.е.н., проф. Г.О. Швиданенко. Київ : КНЕУ, 2014. 418 с.

СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ

Войцеховський Д. І.

*здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії,
Київський авіаційний інститут
м. Київ, Україна*

Науковий керівник: Казанська О. О.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Київський авіаційний інститут
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8100-5350>
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-36>

РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА В ІННОВАЦІЙНИХ ЗБУТОВИХ СТРАТЕГІЯХ ПІДПРИЄМСТВА НА B2B-РИНКУ

У сучасному світі соціальні мережі стали невід'ємною частиною збутових стратегій підприємств на B2B-ринку. Їх роль у формуванні та реалізації цих стратегій набуває все більшого значення, особливо в умовах цифрової трансформації бізнесу та постійно зростаючої конкуренції. Традиційні методи збуту на B2B-ринку, такі як холодні дзвінки та особисті зустрічі, поступово втрачають свою ефективність, поступаючись місцем digital-інструментам, серед яких соціальні мережі займають ключове місце [1].

Основними перевагами використання соціальних мереж в збутових стратегіях B2B-підприємств є: розширення можливостей для таргетингу та персоналізації комунікацій з партнерами та клієнтами, підвищення впізнаваності бренду чи брендів, генерація якісних лідів, а також можливість збору та аналізу даних для оптимізації маркетингових зусиль. Однак, ефективне використання соціальних медіа на B2B-ринку вимагає іншого підходу, який суттєво відрізняється від стратегій, що застосовуються на B2C-ринку.

Ключовими аспектами ролі соціальних мереж в інноваційних збутових стратегіях B2B-підприємств є:

1. Створення та поширення релевантного контенту, який демонструє експертизу компанії та надає цінність для потенційних клієнтів. Це можуть бути галузеві дослідження, технічні білі книги, кейси та експертні статті. Такий контент не лише привертає увагу цільової аудиторії, але й допомагає встановити теплі відносини з потенційними та існуючими клієнтами, позиціонуючи компанію як лідера думок у своїй галузі [2].

2. Використання професійних мереж, таких як LinkedIn, для налагодження ділових контактів та побудови довгострокових відносин. LinkedIn став ключовою платформою для B2B-маркетингу, дозволяючи компаніям не тільки знаходити потенційних клієнтів, але й взаємодіяти з ними на професійному рівні.

3. Застосування таргетованої реклами для точного охоплення цільової аудиторії та оптимізації рекламних бюджетів. Соціальні мережі надають унікальні можливості для таргетингу, дозволяючи B2B-компаніям звертатися до конкретних осіб, які приймають рішення, базуючись на їхніх посадах, галузях, розмірах компаній та навіть конкретних організаціях. Це значно підвищує ефективність рекламних кампаній та знижує вартість залучення клієнта.

4. Інтеграція соціальних мереж з CRM-системами, для створення ефективної багатоканальної стратегії. Зв'язок між соціальними мережами та CRM-системами дозволяє створювати більш персоналізовані та релевантні комунікації з клієнтами на всіх етапах воронки продажів. Наприклад, інформація про взаємодію клієнта з контентом у соціальних мережах може бути використана для налаштування подальших комунікацій через e-mail розсилку або під час особистих зустрічей [3].

5. Використання аналітичних інструментів соціальних мереж для оцінки ефективності маркетингових кампаній та зміна стратегій в режимі реального часу. Інструменти аналітики, доступні на більшості соціальних платформ, дозволяють B2B-компаніям відстежувати ключові метрики, такі як охоплення, залученість, конверсії, та оптимізувати свої стратегії на основі отриманих даних.

Важливо також зазначити, що впровадження соціальних мереж в збутові стратегії B2B-підприємств вимагає системного підходу та адаптації до специфіки конкретної галузі та цільової аудиторії.

Крім того, необхідно враховувати потенційні ризики, пов'язані з репутаційними загрозами та захистом конфіденційної інформації.

Одним з ключових викликів при використанні соціальних медіа в B2B-секторі є необхідність балансу між професійним тоном комунікації та людяністю, яка є важливою складовою соціальних мереж. B2B-компанії повинні знайти свій унікальний голос, який дозволить їм залишатися професійними, але при цьому достатньо цікавими та залученими, щоб утримувати увагу аудиторії в конкурентному інформаційному просторі соціальних мереж [4].

Інший важливий аспект – це адаптація контенту та стратегій для різних соціальних платформ. Хоча LinkedIn залишається основною платформою для B2B-комунікацій, інші мережі, такі як Twitter, Facebook та навіть Instagram, також можуть бути ефективними залежно від специфіки бізнесу та цільової аудиторії. Кожна платформа має свої особливості та вимагає унікального підходу до створення та поширення контенту.

Ще одним трендом, який поступово набирає обертів у використанні соціальних мереж на B2B-ринку, є залучення співробітників компанії як амбасадорів бренду. Це особливо ефективно в B2B-секторі, де персональні зв'язки та репутація відіграють ключову роль у прийнятті рішень про співпрацю.

Відео-контент в соціальних медіа також стає все більш важливим для підприємств на B2B-ринку. Відео дозволяє ефективно демонструвати складні продукти або послуги, ділитися експертними думками та створювати більш емоційний зв'язок з аудиторією. Такі формати, як вебінари, експертні інтерв'ю та відео-кейси, допомагають B2B-брендам виділитися в інформаційному потоці та надати цінність своїй аудиторії [5].

Але, незважаючи на всі переваги, використання соціальних мереж підприємством на B2B-ринку має і свої виклики. Одним з них є складність вимірювання ROI (повернення інвестицій) від активності в соціальних мережах, особливо враховуючи довгий цикл продажів, характерний для B2B-сектору. Компаніям необхідно розробляти комплексні системи оцінки ефективності, які враховують не тільки прямі конверсії, але й такі показники, як підвищення впізнаваності бренду, покращення якості лідів та скорочення циклу продажів.

Інший виклик пов'язаний з необхідністю постійного створення якісного контенту. B2B-компанії повинні інвестувати значні ресурси в розробку контент-стратегії, яка буде відповідати інформаційним

потребам їхньої аудиторії на різних етапах купівельного шляху. Це вимагає не тільки глибокого розуміння продукту та ринку, але й креативного підходу до подачі інформації.

Також варто відзначити, що успішне використання соціальних мереж часто вимагає зміни організаційної культури та процесів всередині компанії. Це може включати навчання співробітників, перебудову процесів комунікації між відділами маркетингу та продажів, а також впровадження нових метрик оцінки ефективності.

Отже, соціальні мережі відіграють критичну роль в інноваційних збутових стратегіях підприємств на B2B-ринку, надаючи нові можливості для взаємодії з клієнтами, підвищення ефективності маркетингових зусиль та досягнення конкурентних переваг. Вони дозволяють компаніям створювати більш персоналізовані та релевантні комунікації, розширювати свою присутність на ринку та будувати довгострокові відносини з клієнтами та партнерами.

Подальші дослідження в цій галузі мають зосередитися на розробці методик оцінки ефективності використання соціальних мереж в B2B-маркетингу, вивченні впливу нових технологій (таких як штучний інтелект та машинне навчання) на стратегії соціальних мереж в B2B-секторі, а також на створенні галузевих стандартів найкращих практик. Це дозволить B2B-компаніям більш ефективно використовувати потенціал соціальних медіа для досягнення своїх бізнес-цілей та зміцнення позицій на ринку.

Література:

1. Holliman G., & Rowley J. (2020) Business to business digital content marketing: marketers' perceptions of best practice. *Journal of Research in Interactive Marketing*.
2. Järvinen J., & Taiminen H. (2021) Harnessing marketing automation for B2B content marketing. *Industrial Marketing Management*.
3. Wang W. Y. et al. (2019) B2B content marketing for professional services: In-person versus digital contacts. *Industrial Marketing Management*.
4. Swani K. et al. (2019) What messages to post? Evaluating the popularity of social media communications in business versus consumer markets. *Industrial Marketing Management*.
5. Itani O. S. et al. (2020) Social media use in B2B sales and its impact on competitive intelligence collection and adaptive selling: Examining the role of learning orientation as an enabler. *Industrial Marketing Management*.

Литвиненко К. А.
*здобувач вищої освіти,
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

Науковий керівник: Квіта Г.М.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та комунікаційного дизайну,
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-37>

ОМНІКАЛЬНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ КОМПАНІЇ

У сучасному динамічному бізнес-середовищі ефективна комунікативна маркетингова політика стає ключовим фактором успіху компанії. Врахування особливостей поведінки споживачів при формуванні такої політики дозволяє значно підвищити її результативність та забезпечити стійку конкурентну перевагу. Актуальність теми підтверджується численними дослідженнями, які вказують на зростаючу роль персоналізованих комунікацій у взаємодії з цільовою аудиторією [1; 2].

Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування підходів до формування комунікативної маркетингової політики компанії з урахуванням поведінкових особливостей споживачів та розробка рекомендацій щодо її практичної реалізації.

Теоретико-методологічною основою дослідження слугували праці вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері маркетингових комунікацій та поведінки споживачів. Використано методи системного аналізу, синтезу, узагальнення та порівняння.

Комунікативна маркетингова політика є невід'ємною складовою загальної маркетингової стратегії компанії та спрямована на формування ефективної системи взаємодії з цільовою аудиторією. В умовах інформаційного перевантаження та високої конкуренції за увагу споживачів, врахування їх поведінкових особливостей стає критично важливим для досягнення маркетингових цілей.

На основі аналізу наукових джерел [3-5] можна виділити наступні ключові аспекти формування комунікативної маркетингової політики з урахуванням поведінки споживачів:

1. Сегментація цільової аудиторії за поведінковими критеріями. Традиційні методи сегментації (демографічні, географічні) доповнюються поведінковими критеріями, такими як стиль життя, цінності, мотиви покупок, способи прийняття рішень.

2. Персоналізація комунікацій. Сучасні технології дозволяють збирати та аналізувати великі обсяги даних про поведінку споживачів, що створює можливості для високого рівня персоналізації комунікацій.

3. Омніканальність. Інтеграція різних каналів комунікації (онлайн та офлайн) для створення безшовного клієнтського досвіду. Важливо забезпечити узгодженість повідомлень та брендингу across all touchpoints.

4. Контент-маркетинг. Створення цінного та релевантного контенту, який відповідає інформаційним потребам та інтересам цільової аудиторії.

5. Емоційний маркетинг. Врахування емоційних аспектів поведінки споживачів та розробка комунікаційних стратегій, спрямованих на створення емоційного зв'язку з брендом.

Для ілюстрації практичного застосування вищезазначених підходів розглянемо приклади успішної реалізації комунікативної маркетингової політики з урахуванням поведінки споживачів. Компанія Netflix активно використовує аналіз поведінки користувачів для персоналізації контенту та комунікацій. Алгоритми компанії аналізують історію переглядів, вподобання та навіть час доби, коли користувач найчастіше дивиться контент. На основі цих даних формуються персоналізовані рекомендації та навіть створюється унікальний для кожного користувача інтерфейс з різними зображеннями для одних і тих же фільмів чи серіалів [6].

Косметичний ритейлер Sephora реалізував успішну омніканальну стратегію, яка враховує різні аспекти поведінки споживачів. Компанія інтегрувала онлайн та офлайн канали продажів, створивши єдину систему лояльності Beauty Insider. Клієнти можуть отримувати персоналізовані рекомендації продуктів на основі їх покупок як в фізичних магазинах, так і онлайн. Крім того, Sephora використовує AR-технології в своєму мобільному додатку, дозволяючи користувачам "приміряти" макіяж віртуально [7].

Платформа для оренди житла Airbnb активно використовує контент-маркетинг та емоційний маркетинг у своїй комунікативній політиці. Компанія створює персоналізований контент на основі попередніх подорожей користувачів та їх пошукових запитів. Крім того, Airbnb активно просуває концепцію «належності» (belonging) через свої комунікації, апелюючи до емоційної потреби людей відчувати себе «як вдома» під час подорожей [8].

Формування комунікативної маркетингової політики з урахуванням поведінки споживачів є складним, але необхідним процесом для сучасних компаній. Ключовими аспектами цього процесу є глибоке розуміння цільової аудиторії, персоналізація комунікацій, омніканальність, створення цінного контенту та побудова емоційного зв'язку з брендом. Успішні приклади компаній Netflix, Sephora та Airbnb демонструють, що врахування поведінкових особливостей споживачів при розробці комунікативної політики дозволяє досягти високого рівня залученості аудиторії, підвищити лояльність клієнтів та забезпечити стійку конкурентну перевагу.

Література:

1. Efendioğlu, İbrahim H. (2024) Digital consumer behavior: a systematic literature review. *Prizren social science journal*, no. 8(1), p. 67. DOI: <https://doi.org/10.32936/pssj.v8i1.479>
2. Chandra S., Verma S., Lim W. M., Kumar S., & Donthu N. (2022) Personalization in personalized marketing: Trends and ways forward. *Psychology & Marketing*, no. 39(8), pp. 1529–1562. DOI: <https://doi.org/10.1002/mar.21670>
3. Kotler P. T. & Armstrong G. (2020) *Principles of marketing*. 18th ed. Pearson. 731 p. URL: <https://portal.iapm.edu.ua/portal/media/books/d0e145e2b4f9422b95776a7c01f2e190.pdf>
4. Schiffman L. G., & Wisenblit J. (2019) *Consumer behavior* (12th ed.). Pearson Education Limited. 51 p. URL: https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9781292269269_A37760957/preview-9781292269269_A37760957.pdf
5. Cavanaugh C., Maor D., & McCarthy A. (2018) Mobile learning. In R. E. Ferdig (Ed.), *Handbook of research on K-12 online and blending learning* (2nd ed., pp. 575–591). Carnegie Mellon University: ETC Press. URL: <https://researchportal.murdoch.edu.au/esploro/outputs/bookChapter/Mobile-learning/991005542002107891/filesAndLinks?index=0>
6. Gomez-Uribe C. A., & Hunt N. (2016) The Netflix recommender system: Algorithms, business value, and innovation. *ACM Transactions on Management Information Systems*, no. 6(4), pp. 1–19.
7. Brynjolfsson E., Hu Y. J., & Rahman M. S. (2013) Competing in the age of omnichannel retailing. *MIT Sloan Management Review*, no. 54(4), pp. 23–29.
8. Guttentag D. (2015) Airbnb: disruptive innovation and the rise of an informal tourism accommodation sector. *Current Issues in Tourism*, no. 18(12), pp. 1192–1217.

Пінтусов А. О.

*здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії,
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна*

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-9800-7134>

Науковий керівник: Радченко Г. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Національний авіаційний університет
м. Київ, Україна*

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4233-2831>

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-38>

ІНСТРУМЕНТИ ЕМОЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

Військові конфлікти сучасності супроводжуються не лише фізичними боями на полі бою, але й масштабними інформаційними кампаніями. Під час війни Україна активно використовує інструменти емоційного маркетингу як важливий компонент своєї інформаційної політики. В умовах війни емоційний маркетинг допомагає підтримувати моральний дух населення, протидіяти ворожій пропаганді та залучати міжнародну підтримку. В умовах воєнного стану Україна імплементувала інструментарій емоційного маркетингу для формування громадської думки як на внутрішньому, так і на міжнародному рівнях. У період з лютого 2022 року по серпень 2024 року було реалізовано низку інформаційних кампаній, які продемонстрували ефективність емоційно орієнтованої інформаційної політики як засобу мобілізації суспільства, залучення міжнародної підтримки та протидії ворожій пропаганді [1; 2].

Емоційний маркетинг полягає у використанні емоцій як засобу впливу на споживачів, аудиторію або громадян з метою створення емоційного зв'язку з брендом, продуктом або ідеєю. В умовах воєнного стану емоційний маркетинг набуває особливого значення, оскільки він дозволяє швидко формувати емоційний відгук у широких мас. Суть полягає в тому, що люди під час кризи або стресу більш схильні до

емоційних реакцій, і це можна використати для мобілізації суспільства або міжнародної підтримки. В умовах війни емоційні меседжі допомагають швидко мобілізувати громадянське суспільство, підвищити рівень підтримки серед міжнародних партнерів і об'єднати націю довкола спільної мети [2].

Ключовими завданнями емоційного маркетингу в інформаційній політиці України є підтримка морального духу населення та формування позитивного іміджу держави на міжнародній арені. Емоційні наративи, що апелюють до почуттів патріотизму, праведного гніву та надії, стали центральними елементами державних і громадських інформаційних кампаній, спрямованих на зміцнення внутрішньої єдності та отримання міжнародної допомоги [6].

Активне використання соціальних мереж та вірусного контенту дозволило ефективно поширювати емоційно насичені повідомлення, як це було продемонстровано кампаніями «Stand with Ukraine» та «United24» [9]. Кампанія "Stand with Ukraine", яка була запущена в березні 2022 року апелювала до моральних цінностей таких як справедливість, солідарність і співчуття. Кампанія спрямовувалася на заклик до міжнародної спільноти підтримати Україну у боротьбі з агресією. За допомогою емоційних відео, які показували страждання цивільних та руйнування інфраструктури, кампанія викликала сильний емоційний резонанс, що призвело до активізації міжнародних санкцій проти Росії. Станом на серпень 2024 року, понад 50 країн світу ввели різноманітні санкції, зокрема фінансові обмеження, заборони на імпорт і експорт, а також замороження активів на суму більше 300 мільярдів доларів.

Кампанія «United24», ініційована президентом України Володимиром Зеленським у травні 2022 року, використовувала емоційні звернення та соціальні мережі для збору коштів на гуманітарні потреби та підтримку збройних сил [9]. Ця платформа мала на меті збір коштів для різних напрямків: військової, гуманітарної допомоги та відновлення інфраструктури. Емоційний контент платформи був зосереджений на історіях постраждалих цивільних осіб, захисників і волонтерів. Завдяки активному використанню соціальних мереж та зверненням через такі платформи, як «YouTube», «Instagram» та «Facebook», з травня 2022 року до серпня 2024 року було зібрано понад \$320 мільйонів для гуманітарної та військової допомоги. До кампанії долучилося понад 10 мільйонів донорів з усього світу, включно з великими корпораціями, такими як «Google», «Apple» і «Microsoft».

Крім того, емоційні кампанії виявилися ефективними у протидії російській пропаганді. Однією з найпотужніших інформаційних кампаній стала демонстрація наслідків «Бучанської різанини», яка мала величезний міжнародний резонанс. Фото і відео, що фіксували жахливі події в Бучі, стали основою для створення сильного емоційного наративу, який сприяв подальшому посиленню міжнародних санкцій проти Росії та збільшенню гуманітарної допомоги Україні.

Емоційний маркетинг також відіграв важливу роль у протидії дезінформації та російській пропаганді. Платформа «War Against Fakes» використовувала емоційні аргументи та факти, щоб спростовувати фейки та формувати об'єктивне сприйняття війни серед світової аудиторії [4]. Ця ініціатива зосереджувалась на демонстрації правдивих історій і викликанні емоційної реакції, яка допомагала підтримувати інтерес до подій в Україні та підтримувати її позитивний імідж.

Персоніфіковані наративи, що розповідали про героїзм українських військових та волонтерів, ефективно впливали на емоції аудиторії. Прикладом такого підходу стала кампанія «Герої України», запущена у серпні 2023 року [10]. В основі контенту – персональні історії українських військових, волонтерів та простих громадян, що опинилися у складних обставинах війни. Ці історії викликали співчуття та підтримку, допомагаючи сформуванню глибшого емоційного зв'язку з аудиторією як всередині країни, так і за її межами.

Використання національної символіки в кампаніях, таких як «Прапор Єдності», сприяло формуванню почуття національної єдності та мобілізації громадян [8]. Кампанія «Прапор Єдності» була спрямована на консолідацію українського суспільства та діаспори через використання національної символіки, стала важливим інструментом підвищення патріотичних настроїв серед громадян [8].

У 2023–2024 роках було запущено кілька нових кампаній, спрямованих на мобілізацію українського суспільства та міжнародної підтримки. Ініціатива «Голос надії», що стартувала у квітні 2023 року, використовувала музику та мистецтво для підняття морального духу та привернення уваги до гуманітарних потреб України [5]. Кампанія «Цифрова стійкість», розпочата у січні 2024 року, була орієнтована на підвищення цифрової грамотності серед населення та протидію дезінформації, використовуючи емоційні наративи для популяризації критичного мислення [5].

Важливою частиною емоційного маркетингу є кампанії, спрямовані на міжнародну аудиторію. Тут Україна використовує інструменти

емоційного маркетингу для створення глобальних ініціатив, таких як заклики до міжнародних санкцій, гуманітарної допомоги або підтримки військових зусиль. Ці кампанії часто апелюють до моральних цінностей та закликають до активних дій [7]. Емоційні кампанії не тільки допомагали у зборі коштів, але й стимулювали міжнародні гуманітарні ініціативи. Наприклад, зусиллями кампанії «Save Ukraine», яка була спрямована на залучення гуманітарної допомоги, вдалося організувати поставки понад 5 тисяч тонн медикаментів та понад 2 мільйони тонн харчових продуктів у зони бойових дій та на тимчасово окуповані території. Кампанія викликала співчуття та залучила міжнародні гуманітарні організації, такі як Червоний Хрест та UNICEF, до активної підтримки постраждалих.

Використання емоційного маркетингу в інформаційній політиці України сприяло формуванню потужної підтримки як всередині країни, так і за її межами. Завдяки правильній комбінації емоційних меседжів Україна змогла заручитися симпатіями міжнародної спільноти, що сприяло посиленню дипломатичного тиску на агресора та збільшенню гуманітарної допомоги. Водночас емоційний маркетинг виявився ефективним засобом у боротьбі з ворожою пропагандою. Інформаційні кампанії, що базуються на правдивих історіях та сильних емоціях, дозволяють швидко спростовувати фейки та поширювати реальні факти серед громадськості. У майбутньому емоційний маркетинг продовжуватиме відігравати важливу роль у стратегіях інформаційної безпеки та міжнародної політики [3].

Література:

1. Акерман Д. Емоційний маркетинг: Як почуття керують рішеннями споживачів. Київ : Альпіна Паблішер, 2020.
2. Котлер Ф. Основи маркетингу. Київ : Академія, 2019.
3. Мельник О. Інформаційні війни та емоційний вплив на громадську думку. *Український журнал міжнародної політики*. 2022. Вип. 5. С. 45–57.
4. Іваненко П., Ковальчук Т. Використання емоційних інструментів у сучасних інформаційних війнах. *Журнал соціальних досліджень*. 2021. Т. 8. Вип. 2. С. 89–102.
5. Шеремета І. Роль соціальних мереж у побудові емоційних кампаній під час кризи. *Маркетинг і суспільство*. 2021. Вип. 11. С. 33–45.
6. Петров В. Емоційний контент як зброя в інформаційній війні: Український досвід. *Журнал медіа та комунікацій*. 2022. Вип. 9. С. 12–24.
7. Глобальні виклики та міжнародна підтримка: використання емоційного маркетингу. Доповідь ООН, 2021.

8. Вплив національної символіки в умовах воєнного стану: український досвід. Звіт Міністерства інформаційної політики України, 2022.

9. Публікації соціальних мереж та їх вплив на формування громадської думки під час війни. Звіт Інституту медіааналізу, 2022.

10. Статистика міжнародних інформаційних кампаній під час війни. Аналітичний центр "Європейська перспектива", 2022.

СЕКЦІЯ 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Бахарев О. А.

аспірант,

Одеський національний морський університет

м. Одеса, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-39>

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Управлінський облік – це система обліку, яка надає інформацію, необхідну для внутрішнього управління організацією. Вона включає збір, обробку та аналіз даних для прийняття управлінських рішень, планування, контролю та оцінки діяльності.

Американський інститут сертифікованих управлінських бухгалтерів (ІМА) визначає управлінський облік як «практику, яка передбачає розробку та використання фінансової та нефінансової інформації для керівників та інших працівників всередині організації».

Дипломований інститут управлінських бухгалтерів (СІМА) вказує, що управлінський облік – це «процес виявлення, вимірювання, аналізу, інтерпретації та передачі інформації з метою досягнення цілей організації».

Eric Noreen та Ray Garrison у своїх трудах дають визначення управлінському обліку як «інформаційній системі, яка допомагає керівникам у плануванні, контролі та прийнятті рішень» [1].

Серед науковців існують різні погляди і суперечки щодо природи і методів управлінського обліку. Основні сфери спорів можна розділити на кілька категорій:

Функції та цілі управлінського обліку.

Деякі вчені стверджують, що основною метою управлінського обліку є підтримка прийняття управлінських рішень і підвищення ефективності управління. Інші підкреслюють важливість управлінського обліку в контролі та моніторингу діяльності організації.

Ведуться дебати про найбільш ефективні методи бухгалтерського обліку: традиційні методи, такі як стандарт-кастинг і повний облік витрат, порівнюються з більш сучасними підходами, такими як Activity-Based Costing (ABC) та директ-кастинг. Спори також стосуються використання технологій і автоматизації в управлінському обліку.

Роль управлінського обліку в стратегічному управлінні.

Деякі дослідники підкреслюють роль управлінського обліку в стратегічному управлінні і довгостроковому плануванні. Інші вважають, що управлінський облік повинен бути зосереджений на оперативному управлінні і короткострокових рішеннях.

Інтеграція фінансового та управлінського обліку.

Дискусії стосуються питання про те, чи слід об'єднувати фінансовий і управлінський облік в єдину систему або зберігати їх окремо для різних цілей.

Приклади дискусій та джерела, на основі яких можна дослідити різні підходи та бачення ролі управлінського обліку, наведені нижче:

1. Anthony, R.N., and Govindarajan, V. у своїй роботі «Системи управлінського контролю» автори обговорюють різні підходи до управлінського обліку та його роль в управлінні організацією [2].

2. Kaplan, R.S., and Cooper, R. у своїй книжці *Cost & Effect: Using Integrated Cost Systems for Driving Profitability and Performance* пропонує новий погляд на управлінський облік через призму Activity-Based Costing (ABC) та обговорює традиційні методи [3].

3. Johnson, H.T., and Kaplan, R.S. У книзі «*Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting*» автори критикують традиційні методи управлінського обліку і пропонують нові підходи [4].

Управлінський облік є важливим інструментом внутрішнього управління організацією, а його визначення та методи продовжують залишатися предметом активних дискусій серед науковців та практиків. Вибір відповідної системи управлінського обліку залежить від специфіки бізнесу, цілей компанії та наявних ресурсів.

Управлінський облік у транспортно-експедиторській компанії відіграє ключову роль у підвищенні ефективності, контролі витрат та вдосконаленні прийняття рішень. Розглянемо основні аспекти, плюси і мінуси управлінського обліку в даному контексті.

Облік і контроль витрат. Поділ витрат на прямі (паливо, електроенергія, заробітна плата виробничого персоналу) і непрямі (амортизація обладнання і транспорту, адміністративні витрати, оренда

і т.д.). Впровадження систем обліку витрат, таких як директ-костинг або ABC (Activity-Based Costing).

Бюджетування. Розробка та контроль бюджетів для різних відділів та проектів. Оцінка виконання бюджету та аналіз відхилень.

Аналіз фінансових показників. Розрахунок ключових показників ефективності (KPI), таких як рентабельність, маржинальний дохід, витрати на транспортування або перевалку на одиницю товару. Аналіз точок беззбитковості і окупності за різними технологічними схемами перевалки або транспортування.

Ціни. Визначення тарифів на послуги з урахуванням змінних і постійних витрат. Аналіз конкурентного середовища та кон'юнктури ринку.

Звітність та контроль. Підготовка регулярних управлінських звітів для керівництва компанії. Контроль за виконанням планів та коригування стратегії на основі аналізу даних.

У той же час переваги використання управлінського обліку в транспортно-експедиторській компанії очевидні:

- підвищення ефективності управління, що надає керівництву компанії детальну інформацію про витрати і доходи, що сприяє прийняттю більш обґрунтованих рішень.

- оптимізація витрат, що дозволяє виявляти та усувати неефективність, оптимізувати маршрути та процеси для зниження загальних витрат.

- забезпечує прозорість фінансових операцій та покращує контроль за виконанням планів та бюджетів.

- допомагає більш точно визначати ціни на послуги, що дозволяє компанії залишатися конкурентоспроможною і при цьому отримувати прибуток.

- дозволяє своєчасно виявляти фінансові ризики і вживати заходів щодо їх мінімізації.

Поряд з перевагами, існують і проблемні моменти в застосуванні управлінського обліку в транспортно-експедиторській компанії:

- впровадження системи управлінського обліку вимагає значних тимчасових і фінансових ресурсів, а також зусиль по підготовці кадрів.

- системи управлінського обліку можуть зайняти багато часу і вимагати постійного оновлення та адаптації до мінливих умов.

- у разі недостатнього впровадження або помилок у даних, управлінський облік може призвести до неправильних висновків та рішень.

— персонал може чинити опір змінам, пов'язаним з впровадженням нових систем обліку і методів роботи.

Управлінський облік у транспортно-експедиторській компанії є важливим інструментом підвищення ефективності та конкурентоспроможності бізнесу. Незважаючи на складність і витрати, пов'язані з його впровадженням і утриманням, вигоди, які він приносить у вигляді оптимізації витрат, поліпшення контролю і якості прийняття рішень, підвищення конкурентоспроможності і зміцнення позицій компанії на ринку, роблять його незамінним елементом успішного управління.

Література:

1. Рей Гаррісон, Ерік Норін, Пітер Брюер. Управлінський облік 11-е вид. / пер. с англ. О.В. Чумаченко. Київ : Companion Group, 2011. 1024 с.
2. Anthony R., Govindarajan V. Management Control Systems. Chicago, Mc-Graw-Hill IRWIN, 2007.
3. Kaplan R.S., and Cooper R. Cost & Effect: Using Integrated Cost Systems for Driving Profitability and Performance. Harvard Business School Press. Boston, Massachusetts, USA, 1998.
4. Johnson H.T., and Kaplan R.S. Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting. Harvard Business School Press. Boston, Massachusetts, USA, 1991.

Матвієнко М. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та туризму,
Одеський національний морський університет
м. Одеса, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-40>

ОГЛЯД ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЛОГІСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Логістика є важливим аспектом організації та здійснення світової, регіональної та локальної торгівлі, розвитку торговельних взаємин та подальшого розподілу праці, гарантом забезпечення можливості кооперації та колаборації. Логістична галузь переживає період швидкого зростання та розширення, спричинені подальшою глобалізацією, змінами у попиті, бумом е-комерції, зростанням обсягів торговельних угод, прогресом інформаційних технологій та іншими факторами. Паралельно можна відзначити суттєву потребу в ефективному управлінні ланцюгами постачання в різних галузях економіки. Для розуміння подальшого розвитку сектору важливим є аналіз сучасних тенденцій в галузі та навколо неї в світовому та національному масштабі.

Найочевиднішою тенденцією є подальше суттєве зростання глобальної логістики вантажних перевезень за останні 4 роки після суттєвого падіння через пандемію Covid-2019. Темп зростання склав 5,5 відсотків у 2023 році та 6,2 відсотка у першому півріччі 2024 року [1]. За прогнозами очікується зростання на рівні 13,8 % до 2027 року, що дає суттєві можливості для розвитку бізнесу в цьому напрямку. Основною причиною такого зростання є економіка Азійсько-Тихоокеанського регіону, її подальша швидка урбанізація та зростання споживчого попиту. Як наслідок, продовжує зростати електронна комерція, а отже і потреби в ефективній логістиці та логістичній інфраструктурі як для виробників, так і для споживачів. Зростання та подальший розвиток сповільнюються російсько-українською війною та іншими світовим конфліктами через обірваність логістичних ланцюжків, потребу пошуку інших шляхів доставки, з одного боку, з іншого боку, конфлікти спричиняють інфляційні процеси та впливають

на зростання розрахункових значень вартості. Але тенденція є очевидною.

Вплив геополітичних конфліктів виявляється у гальмуванні та навіть відкладанні бізнес-процесів через побоювання бізнесу, що геополітичні ризики, пов'язані з війнами, пов'язаними з Південною Кореєю, Росією, Китаєм, Тайванем і Україною, негативно вплинуть на їхні бізнес-операції. Геополітичні конфлікти значною мірою впливають на торгівлю та товарооборот, через це зростають геополітичні ризики, особливо щодо правил імпорту та експорту процедур.

Важливою тенденцією є падіння морської фрахтової ставки на 5,37 % у 2023 р. на тлі загальної стабілізації морських перевезень та відновлення галузі, що спричинене зниженням обсягів імпорту та експорту, в т.ч. через воєнні конфлікти. Очікується, що ціни на перевезення вантажів продовжать зростати у зв'язку з підвищенням вартості повітряних і морських вантажних перевезень. Зважаючи на кількість факторів, що впливають на ціни на дизельне паливо, і нестабільність на ринку, транспортні компанії підвищуватимуть ціни, щоб адаптуватися до слабшого ринку. Прогнозується, що до кінця 2025 року світовий ринок морських вантажних і транспортних перевезень сягне 14,3 трильйона доларів США. Ця цифра лише відображає те, наскільки важлива галузь вантажних перевезень і як вона вплине на управління ланцюгом поставок, якщо вона буде різко коливатися.

Найбільшим проривом для галузі стає широке використання можливостей штучного інтелекту (ШІ) для забезпечення планування логістичних маршрутів, оптимізації процесів доставки. Згідно зі звітом Business Wire [2], глобальний ШІ на ринку транспортування та судноплавства зріс до 3,1 мільярда доларів порівняно з минулорічним показником у 2,6 мільярда доларів США, що відображає CAGR на рівні 19,4 %. Також слід відмітити, що використання ШІ на транспортному ринку прискорює наземне транспортування за допомогою аналізу моделей транспортування та пропонуючи найкращі маршрути, уникнення заторів, мінімізацію часу доставки.

Дисбаланс ринку праці, який демонструє загальне зростання витрат на працю з паралельним зростанням безробіття та незначним підвищенням ставок заробітної платні порівняно із індексами інфляції, а також суттєвий недолік водіїв та інших робітників спричиняє сповільнення зростання галузі і потребує прийняття рішень як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівні. Прогнозується,

що до 2025 року виробники та транспортні підприємства матимуть дефіцит робочої сили понад 2 мільйони, що ускладнить задоволення попиту клієнтів.

За даними Tels Global лідерами глобальної контрактної логістики є Азія та Тихоокеанський регіон, прогнозується, що до кінця 2025 року сектор зросте на 3,8 % із вартістю понад 284,458 мільярда доларів. Китай та Індія є найбільшими контрибуторами зростання, вони компілюють понад 113,783 мільярда доларів США, що становить принаймні 40% світової вартості. Але повільне порівняно із європейським та американським секторами зростання після рецесії та пандемії азійського сектору сповільнює загальне зростання галузі.

Важливим кроком у розвитку логістичної інфраструктури та спрощення логістичних операцій є роботизація складських операцій. Зростає кількість використовуваних мобільних роботів на складах. Наприклад, на сьогоднішній день Amazon має понад 200 000 мобільних роботів, які працюють на його підприємствах. Компанія DHL також нещодавно оголосила, що вони співпрацюють з Boston Dynamics і що вони інвестують колосальні 15 мільйонів доларів у робототехніку, щоб оптимізувати свої процеси доставки. Business Fortune Insights прогнозує, що інвестиції в робототехніку можуть досягти 334 мільярдів доларів між 2032 і 2042 роками. Опосередковано на обсяги логістичної діяльності впливають процеси діджиталізації та автоматизації у сфері виробництва. Згідно з висновками Gitnux, глобальний ринок автоматизації складів досягне приблизно 30 мільярдів доларів завдяки оптимальній підтримці швидкого виробництва. Крім того, це також відображає вплив галузі логістики на підвищення ефективності діяльності виробників.

Тенденція подальшого інвестування у цифрове управління ланцюгами постачання характеризує подальший технологічний розвиток логістичних процесів. Згідно з опитуванням McKinsey [4], 90 % лідерів ланцюгів поставок здійснюють інвестиції в технологію цифрового управління ланцюгами поставок з 2021 року, при цьому 80 % очікують продовжувати інвестувати в 2025 році та пізніше, часто для підтримки розширеного планування. Крім того, Gartner також виявив, що 83 % підприємств надають особливу увагу задоволенню клієнтів шляхом покращення обслуговування клієнтів у рамках своєї тактики цифрового управління ланцюгом поставок. Також характерним для галузі є подальше поглиблення використання цифрових засобів зв'язку та зростання кількості цифрових користувачів. Паперовий

документооборот все ще широко використовується в процесах ланцюга поставок, особливо для друку фізичних рахунків-фактур, звітів та інших документів, однак його швидко замінюють цифрові засоби зв'язку, якими вже користуються 64,6 % усього людства. Statista повідомила, що протягом 2023 року кількість цифрових користувачів досягло 5,18 мільярда. Наразі в Азії найбільша кількість онлайн-користувачів – понад 2,93 мільярда, а Європа займає лише друге місце – 750 мільйонів користувачів.

Глобальною навколологістчною тенденцією є використання багатоканального маркетингу та диверсифікації маркетингових стратегій з подальшим поглибленням використання соціальних мереж, що потенційно призведе до суттєвого зростання потоків товарів, а отже, для суттєвого зростання обсягів логістичних операцій. Така тенденція потребує формування ефективної логістичної інфраструктури та ефективного логістичного менеджменту вже сьогодні.

Слід відмітити зростання зацікавленості споживачів у забезпеченні стійкого розвитку компаній із врахуванням потреб оточуючого екологічного та соціального середовища, обізнаності щодо екологічності тих і інших товарів та послуг, ухил у бік свідомого вибору щодо екологічності, здорового способу життя. Це чинить вплив на структуру а рух творів, так само, як і на логістичні ланцюжки та логістичну інфраструктуру, особливо на холодну логістику.

Отже, враховуючи означені тенденції у логістичній галузі та світовій торгівлі, можна говорити про високий динамізм сектору логістики, суттєві структурні зміни, пов'язані як із змінами попиту на логістичні послуги, так і подальшою трансформацією товарообороту та цифровізацією виробничих, транспортних, складських та логістичних процесів.

Література:

1. Report Linker. URL: <https://www.reportlinker.com/>
2. Business Wire survey. URL: <https://www.businesswire.com/portal/site/home/>
3. Tels Global survey. URL: <https://telsglobal.com/>
4. McKinsey survey. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/survey-results-expectations-for-company-performance-by-industry>
5. Industry research. URL: <https://www.ibisworld.com/products/industry-research/>

СЕКЦІЯ 8. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Бондар В. Т.

*доктор філософії,
доцент кафедри економіки, підприємництва,
менеджменту економічного факультету,
Київський міжнародний університет
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-41>

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ПО ВІДБОРУ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН У ВІДНОВЛЕННІ УКРАЇНИ

Актуалізацію проблематики відновлення України відносимо до періоду проведення профільної міжнародної конференції в м. Лугано (Швейцарія, липень 2022 р.), за результатами якої, у схваленій Декларації, як рамка для скоординованої міжнародної політики, фінансової і технічної допомоги, проголошено сім принципів, а саме: партнерство; спрямованість на реформи; прозорість, підзвітність і верховенство права; демократична участь; залучення багатьох зацікавлених сторін; гендерна рівність та інклюзія; сталий розвиток [1]. У листопаді 2022 року, відбулася інша визначна подія, яка умовно розділила міжнародну спільноту на два табори, опонентів і прихильників у питанні підтримки нашої держави. Так, упродовж обговорення на засіданні ГА ООН проєкта резолюції «Забезпечення засобів правового захисту та репарацій у зв'язку з агресією проти України» (документ A/RES/ES-11/5 [2]), 14 країн було проти, це: Багамські Острови, білорусь, ПАР, КНР, Куба, КНДР, Еритрея, Ефіопія, Іран, Малі, Нікарагуа, рф, Сирія, Зімбабве, при 74-х країнах, що утрималися. Стає все очевидним, що загострення світового гібридного протистояння поглиблює геополітичний розлам між зоною стабільності, де панує закон, верховенство права, і сферою

невизначеності, де генеруються виклики, загрози безпеці, руйнівні тенденції для стабільності і сталого розвитку.

Цей чинник, а також інші, робить важливим для української влади завдання з розробки комплексного підходу по відборі зарубіжних партнерів на предмет наявних потенційних загроз та їх виникнення внаслідок залучення до процесу відновлення України, відносно системи національної безпеки. З метою забезпечення стабільного і сталого розвитку оборонно-промислової, економічної, інформаційної й інших суспільних сфер.

Аналітичний огляд сучасних концептуальних підходів та ініціатив у безпековій сфері ключових союзників і партнерів України з числа розвинених демократичних країн й наддержавних утворень дає нам підстави стверджувати про посилення акцентів на побудову спроможної системи протидії КНР, КНДР, РФ та Ірану. Створенням новітньої оборонно-промислової екосистеми з обмеженням доступу до ринку технологій супротивній стороні. Реалізацією зовнішньополітичного курсу так званої «виробничої дипломатії» для стримування, стійкості в окремих регіонах світу. Зокрема, це програми *США*: «Національна промислова оборонна стратегія», «Національна оборонна стратегія». *Європейського Союзу*: «Політичні орієнтири Європейської Комісії на 2024–2029 роки»; «Європейський повітряний щит»; система цифрового захисту кордону ЄС за координації з НАТО. Можемо говорити про те, що за реалізації проєктів з відновлення України представниками від цього табору, серед їх вимог буде відповідність вітчизняного політичного, економічного, безпекового середовища визначеним їхніми урядами принципам, стратегічним орієнтирам.

Обговорюючи вироблення державної стратегії з відбудови України, процесу, який би узгоджувався з сучасними тенденціями, звернімося до концепції зацікавлених сторін американських науковців Е. Фрімана і Дж. Мак-Веа. Вони систематизували й вдосконалили існуючі на той час в західному підприємницькому середовищі підходи, як стратегічно управляти складною корпоративною структурою, щоб задовольнити очікування усіх сторін, які мають повноваження, декларують наміри або володіють правами, активами відносно цієї організаційної системи. У своїй праці «Підхід зацікавлених сторін до стратегічного управління (A Stake Holder Approach to Strategic Management, 2001 p.)» [3] дослідники, спираючись на теорію систем, наголошують, що всередині будь-якої організації, яку можна представити як відкриту систему, існують внутрішні зв'язки між її членами та зовнішні зв'язки із

зацікавленими сторонами (стейкголдерами), які мають наміри та бачення стосовно її розвитку через участь в цьому процесі, і, що завдяки саме цим зв'язкам такі питання вирішуються [3, с. 8]. З позицій системного підходу відзначаємо, що внутрішні та зовнішні зв'язки є одним із *ключових факторів* існування і розвитку організації. Іншими словами, завдяки тому, якими результативними виявляться зв'язки між усіма зацікавленими сторонами, й залежатиме майбутнє системи.

За широкого підходу розглядаючи відновлення України, слідуючи «принципам Лугано», можемо стверджувати, що це процес за участі багатьох міжнародних учасників, без яких апріорі здійснити це не можливо, разом з вітчизняними представниками задля досягнення визначених цілей. Тому, зв'язки й оптимальну взаємодію між усіма зацікавленими сторонами, зарубіжними та вітчизняними, визнаємо як один із ключових факторів процесу відновлення України. Наскільки принциповим є питання оцінювання і відбору зарубіжних зацікавлених сторін, котрі задекларували про свій намір узяти участь у відновленні, й за якими критеріями чи параметрами, спробуємо спрогнозувати беручи за основу об'єкт-суб'єктне позиціонування країн в світовій безпековій архітектурі на тлі загострення гібридного протистояння.

На нашу думку, важливо при відборі іноземних партнерів залучати юридичні або фізичні особи зареєстровані в тих країнах, які: по-перше, перебувають одночасно у співмірному з нашою державою статусі *об'єкта* гібридного протистояння, проти яких країною-агресоркою, чи пов'язаними з нею іншими суб'єктами міжнародних відносин, чиниться деструктивний інформаційно-психологічний тиск; по-друге, за існування таких об'єктивних обставин, коли може відбутися трансформація суб'єктності країни-*спостерігачів* на країну-об'єкта; по-третє, є країнами-*суб'єктами* та їх союзниками або партнерами, але виключно за об'єктивної потреби. З обов'язковим обмеженням їх доступу до об'єктів галузей національної економіки, які входять у перелік забезпечення державної безпеки. Залученням до таких проєктів, для реалізації яких не потребується висококваліфікована робоча сила. При належному контролі з боку держави. Тож, доцільно планувати і розвивати партнерські зв'язки, оптимізовувати взаємодію усіх зацікавлених сторін з врахуванням суб'єктності країни в ієрархії світового гібридного протистояння та її фактора перспективи як детермінанта, поряд з іншими критеріями – за *рейтингом* [4, с. 490]. Першість: 1) *країні-об'єкту*; 2) *країні потенційному об'єкту*; 3) *країні-спостерігачу*; 4) *країні-суб'єкту* за особливих умов.

Виходячи з сучасних концептуальних підходів розвинених демократичних держав і впливових союзів, модернізації їх зовнішньої політики впровадженням виробничої дипломатії, посиленням оборонно-промислового компонента геостратегічного зовнішньополітичного курсу можемо узагальнити, що міжнародна безпекова система перебуває, зокрема під деструктивним впливом внаслідок російської повномасштабної агресії проти України, що поглиблює розлам між супротивними таборами. Звідси походить джерело викликів для союзників і партнерів нашої держави у побудові не лише їх власної стійкої оборонно-промислової екосистеми, забезпечення економічної та національної безпеки, а й перспектив їх участі у процесі відновлення України. Отже, відбір зарубіжних учасників відновлення є принциповим і важливим питанням.

Наступний аргумент. Керуючись концепцією зацікавлених сторін (стейкхолдерів), відновлення України із залученням зарубіжних партнерів доцільно розглядати як стратегічне державне управління цим процесом. Відновлення, як феномен – це відкрита, динамічна, адаптивна, структурована система, що формується міжнародними зв'язками за оптимальної взаємодії між усіма зацікавленими сторонами. Такі зв'язки набувають ключових ознак у побудові, збереженні й успішному розгортанні усього комплексу відновлення. Де зацікавлені сторони, це зарубіжні державні і наддержавні установи, міжнародні організації, представники іноземних ділових кіл тощо, з однієї сторони, та українські державні інститути й інституції, суб'єкти господарювання, інститути громадянського суспільства, з іншої сторони.

Інший висновок. У контексті світового гібридного протистояння, як детермінантний критерій відбору представників зацікавлених сторін, поряд з іншими – фінансова спроможність, доброчесність, ділова репутація, досвід, технологічне оснащення тощо, це фактор перспективи країни чи іноземної юрисдикції їх реєстрації. Таким чином, ефективним буде оцінювання та відбір зовнішніх (зарубіжних) зацікавлених сторін, наприклад, за рейтинговою системою. При цьому, визначальна функція держави у: а) формуванні концептуальних підходів по відбору зацікавлених сторін у відновленні України; б) визначенні сфери, умов, напрямів, рівня, механізмів оптимальної взаємодії; в) постановці цілей і завдань стратегічного управління процесом.

Література:

1. Підсумковий документ Міжнародної конференції з питань відновлення України (URC 2022). «Декларація Лугано». 4-5 липня 2022 – Лугано, Швейцарія. URL: https://cdn.prod.website-files.com/625d81ec8313622a52e2f031/62cd2e0ba5613c953a9b52d4_Lugano%20Declaration_UA.pdf (дата звернення: 23.08.2024).
2. Furtherance of remedy and reparation for aggression against Ukraine. Resolution adopted by the General Assembly on 14 November 2022. A/RES/ES-11/5. United Nations, New York, USA. URL: <https://digitallibrary.un.org/record/3994481?view=pdf&ln=es> (дата звернення: 23.08.2024).
3. Freeman Edward, Mcvea John. A Stakeholder Approach to Strategic Management. Darden Graduate School of Business Administration. University of Virginia, USA, 2001. 32 p. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.263511>
4. Бондар В.Т. Суб'єктність країни в міжнародній безпековій системі відповідно до її фактора перспективи. *Національні інтереси України*. 2024. Вип. 2(6). С. 483–493. DOI: [https://doi.org/10.52058/3041-1793-2024-2\(2\)-483-493](https://doi.org/10.52058/3041-1793-2024-2(2)-483-493)

Гаплик Г. П.

магістрант,

Тернопільський національний технічний університет

імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

Качура Р. І.

магістрант,

Тернопільський національний технічний університет

імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

Лихацький П. Г.

магістрант,

Тернопільський національний технічний університет

імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-42>

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ МЕДИЧНОЇ СФЕРИ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

В сучасних умовах становлення інформаційного суспільства сутність, зміст і поняття категорії інформаційного забезпечення управління в певних аспектах переплітаються зі змістом такого соціального явища, як інформатизація. Інформатизація управлінської діяльності включає сукупність взаємопов'язаних організаційних, правових, соціально-економічних, науково-технічних та виробничих процесів, спрямованих на створення умов для задоволення інформаційних потреб управління соціальними системами з метою реалізації прав громадян і суспільства через створення, розвиток та використання інформаційних систем, мереж, ресурсів, організаційних та інформаційних технологій.

Застосування інформаційних технологій в управлінні медичним закладом не тільки ставить перед управлінським апаратом нові, все складніші завдання, але й потребує наукового обґрунтування для їх термінового вирішення. Посилення процесів удосконалення форм і методів управління, розробка та впровадження різних систем обробки та організації інформації є закономірним результатом розвитку науково-

технічної бази державного управління загалом і управління медичним закладом зокрема [1, с. 136].

Розвиток інформаційних технологій (ІТ) знайшов своє місце і в медицині. За результатами досліджень, саме у сфері охорони здоров'я вперше почали використовувати інформаційні системи (ІС). Це пояснюється тим, що документування лікувально-діагностичного процесу є невід'ємною частиною загального процесу надання медичної допомоги пацієнтам. Інформаційні технології в охороні здоров'я сприяють:

- 1) збереженню медичного досвіду;
- 2) контролю якості надання медичної допомоги;
- 3) фіксації дій лікаря, пов'язаних із життям і здоров'ям пацієнта, для подальшої юридичної підтримки.

Упровадження ІТ полегшує роботу лікаря, оскільки більшість часу, який раніше витрачався на роботу з документацією, тепер можна присвятити пацієнтам. Перші кроки в застосуванні інформаційних технологій у сфері охорони здоров'я для підтримки роботи медичного персоналу були зроблені в середині 1950-х років у Сполучених Штатах Америки. Вже в середині 1960-х років в Україні електронно-обчислювальні машини (ЕОМ) стали використовуватися для вирішення медичних завдань у клініці академіка М. М. Амосова. Із появою на ринку універсальних комп'ютерів багатоцільового призначення було створено перший проект лікарняної інформаційної системи MEDINET, розроблений компанією «Дженерал Електрик» (США) [2, с. 18].

У зв'язку з активним розвитком процесів інформатизації в українській системі охорони здоров'я ми вважаємо корисним звернутися до досвіду розвинених країн, які вже розпочали реалізацію програм зі створення єдиного інформаційного простору в сферах охорони здоров'я та соціального розвитку. Наприклад, у Великобританії діє програма NHS Connecting for Health із загальним обсягом інвестицій до 2024 року близько 35 мільярдів доларів США для населення чисельністю приблизно 60,5 мільйонів осіб. Подібні програми реалізуються в усіх країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), що включає 30 країн. В Європі, крім національних ініціатив, впроваджується загальноєвропейська програма E-Health. Її основні завдання включають: стандартизацію, забезпечення страхового покриття незалежно від місця перебування, а також обробку медичної інформації про пацієнта з використанням інформаційних технологій (іноді для опису цього процесу використовується термін

телемедицина, хоча він не повністю відображає сутність цих процесів). Євросоюз вже інвестував близько 417 мільйонів доларів США в програму E-Health, не враховуючи аналогічних національних програм.

У Канаді створюється єдина інформаційна система в галузі охорони здоров'я, де пріоритетними напрямками є електронний паспорт здоров'я, розвиток інфраструктури, телемедицина, створення національних реєстрів, довідників і класифікаторів, а також системи діагностичної візуалізації та зберігання графічної інформації. Бюджет програми до 2024 року становить 2,5 мільярда доларів США для населення чисельністю близько 39 мільйонів осіб [3, с. 87].

Подібна комплексна програма реалізується і в США. За оцінками експертів, повномасштабне впровадження інформаційних технологій у медичну сферу США може призвести до економії до 77 мільярдів доларів. Подібні дослідження в Німеччині показують, що перехід на електронну систему охорони здоров'я може зменшити витрати на 30%. Зокрема, впровадження електронних рецептів дозволяє заощадити близько 200 мільйонів доларів на рік, а зниження витрат через вибір неправильних методів лікування, надлишкових процедур і медикаментів може призвести до економії ще приблизно 500 мільйонів доларів.

Однією з особливостей використання інформаційних технологій є перехід від локальної роботи з медичною інформацією до інтегрованої системи, де всі дані, що проходять через установу, доступні в єдиному інформаційному середовищі. Це забезпечує повну реалізацію безпаперових технологій, зберігаючи при цьому можливість отримання «твердої копії» будь-якого документа.

В Україні масове впровадження інформаційних технологій за допомогою комп'ютерів розпочалося на початку 90-х років, коли придбання комп'ютерної техніки стало доступним для більшості медичних закладів у великих містах і обласних центрах. У той час рівень комп'ютеризації на районному рівні залишався дуже низьким. Історично розвиток інформаційно-організаційних технологій у медичних закладах України відбувався кількома напрямками:

- а) створення стандартизованих історій хвороби та амбулаторних карт, на основі яких розроблялися автоматизовані медичні документи;
- б) розробка автоматизованих робочих місць (АРМ) для лікарів-спеціалістів;
- в) розробка спеціалізованого програмного забезпечення (ПЗ) для підтримки прийняття рішень лікарями (експертні системи).

Чим вищий рівень управління, тим більша складність і ширші можливості для використання сучасних інформаційних та організаційних технологій, а також зростає їхня роль у процесі прийняття рішень менеджером [4, с. 265]. Кожен рівень управління потребує інформації з усіх функціональних систем, але в різному обсязі та з різним ступенем узагальнення. Основу «піраміди» складають системи, які дозволяють співробітникам здійснювати оперативну обробку даних, а менеджери нижчого рівня (наприклад, завідувачі відділеннями чи амбулаторіями в медичних закладах) проводять оперативне управління. На вершині «піраміди» стратегічне управління змінює свою роль на стратегічну, підтримуючи діяльність адміністрації медичного закладу у прийнятті рішень в умовах недостатньої структурованості завдань. Для ефективного управління медичним закладом необхідно належним чином управляти інформаційними ресурсами (як внутрішніми, так і зовнішніми) з використанням сучасних інформаційних та організаційних технологій. Впровадження нових інформаційних технологій в управлінську діяльність спрямоване не лише на автоматизацію рутинних методів обробки інформації, але й на організацію інформаційно-комунікаційного процесу на якісно новому рівні.

Література:

1. Грабовський В. А., Клименко П.М. Системний підхід до управління закладами охорони здоров'я. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2024. № 3. С. 136–142.
2. Мінцер О.П. Інформатика та охорона здоров'я. *Медична інформатика та інженерія*. 2020. № 2. С. 8–20.
3. Знаменська М.А. Концептуальна модель комунікацій в охороні здоров'я. *Медична інформатика та інженерія*. 2020. № 2. С. 85–89.
4. Ленкова О.О., Мороховець Г.Ю., Міщенко С.В. Формування інформаційно-комунікаційних компетенцій майбутніх лікарів на засадах використання комп'ютерних технологій у навчальному процесі. *Актуальні проблеми сучасної медицини*. 2020. Т. 15. Вип. 3 (51). С. 264–269.

Медведенко І. В.

*аспірант кафедри журналістики та міжнародних відносин,
Приватний вищий навчальний заклад
«Київський університет культури»
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-43>

ІНДЕКС РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ: УКРАЇНА В ГЛОБАЛЬНОМУ КОНТЕКСТІ

Електронне урядування (е-урядування) є невід'ємною частиною сучасного державного управління, що базується на широкому використанні інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) для підвищення прозорості, підзвітності та ефективності надання публічних послуг [1]. У контексті ери цифрової трансформації, е-урядування набуває особливої актуальності, оскільки дозволяє державним органам краще відповідати на виклики сучасності та забезпечувати більш якісне обслуговування громадян.

Е-урядування та електронний уряд є взаємопов'язаними, але відмінними поняттями. Е-урядування включає в себе теорії, концепції та дискурси щодо ролі та функцій уряду в умовах цифровізації, тоді як електронний уряд безпосередньо пов'язаний з реалізацією цих концепцій на практиці через надання державних послуг за допомогою ІКТ (блокчейн, робототехніка, інтернет речей, штучний інтелект, великі дані тощо) для поліпшення процесу державного управління [2].

ООН розробила багатовимірний підхід до оцінки здатності державних органів ефективно використовувати ІКТ. Одним з ключових інструментів такого аналізу є Індекс розвитку електронного урядування (EGDI). Даний індекс, який оновлюється кожні два роки, надає комплексну оцінку готовності та спроможності країн використовувати ІКТ для надання публічних послуг. Основні компоненти EGDI: індекс онлайн-послуг, індекс телекомунікаційної інфраструктури, індекс людського капіталу [5].

Проаналізувавши дослідження ООН "United Nations E-Government Survey 2022" [4], спостерігається стійка тенденція до зростання рівня розвитку е-урядування у світі. Зокрема, кількість країн з дуже високими значеннями EGDI у діапазоні від 0,75 до 1,00 збільшилася з 57 у

2020 році до 60 у 2022 році, що свідчить про зростання на 5,3 %. Більшість країн світу демонструють середній та високий рівень розвитку електронного урядування. Зокрема, 73 країни були класифіковані як країни з високим EGDI (0,50-0,75), а 53 країни – зі середнім EGDI (0,25-0,50). Лише сім країн мали низькі показники EGDI (0,00-0,25), що на одну країну менше, ніж у 2020 році. Україна, за результатами цього дослідження, вперше увійшла до групи країн з дуже високим EGDI (0,8029) і посіла 46 місце у світовому рейтингу. Це значне досягнення порівняно з попередніми роками: у 2016 році Україна займала 62 місце за даними «United Nations E-Government Survey 2016» [3], а у 2014 році – 82 місце. Такий динамічний розвиток свідчить про ефективність впроваджених як в світі загалом, так і в Україні електронних послуг та загальну орієнтацію держави на цифровізацію.

Згідно з даними United Nations E-Government Survey 2022 [4], спостерігається стійка тенденція до зростання кількості онлайн-послуг, що надаються урядами різних країн. Зокрема, за період з 2020 по 2022 роки середній приріст склав 5 %. Найбільш значні зміни відбулися в сегменті соціальних послуг, де збільшення кількості країн, що пропонують онлайн-реєстрацію на соціальні програми (материнський догляд, пенсії тощо), досягло 17 %. Це свідчить про адаптацію державних структур до нових викликів, зокрема, пов'язаних з пандемією COVID-19.

Проте, не всі онлайн-послуги демонструють однакову динаміку зростання. Так, кількість країн, що надають послугу з реєстрації автотранспортних засобів в електронному форматі, дещо зменшилась.

У глобальному масштабі найбільш поширеною онлайн-послугою залишається реєстрація нових підприємств, зростання на 9,2 % у порівнянні з 2020 роком. До числа найбільш популярних державних послуг також входять ті, що пов'язані з податковими процедурами. Варто відзначити, що у дослідженні 2022 року вперше було проаналізовано такі показники, як подача податкових форм і платежів онлайн та онлайн-послуги з податку на додану вартість.

Провівши порівняльний аналіз рівнів розвитку електронного урядування за регіонами світу у 2022 році виявив значні відмінності. Найвищі показники EGDI продемонстрували країни Європи (0,8305), тоді як найнижчі – Африки (0,4054). Інші регіони зайняли проміжні позиції: Азія (0,6493), Північна та Південна Америка (0,6438), Океанія (0,5081). Варто зазначити, що усі регіони, окрім Океанії,

продемонстрували позитивну динаміку розвитку електронного урядування.

Отже, Україна досягла значного прогресу в розвитку е-урядування, вперше увійшовши до групи країн з дуже високим EGDІ (0,8029) та посівши 46 місце у світовому рейтингу. Динамічне покращення позицій у рейтингу ООН з 82-го місця у 2014 році до 46-го у 2022 році свідчить про ефективність впровадження цифрових послуг. Незважаючи на позитивні зміни, існує низка викликів, які пов'язані з розвитком е-урядування в Україні. Зокрема, необхідність подальшого вдосконалення технічної та правової інфраструктури, підвищення рівня цифрової грамотності серед населення та державних службовців, а також забезпечення рівного доступу до цифрових послуг для всіх громадян, незалежно від їхнього місця проживання чи соціального статусу.

Література:

1. Umbach G., & Tkalec I. Evaluating e-governance through e-government: Practices and challenges of assessing the digitalisation of public governmental services. *Evaluation and Program Planning*. 2022. No. 93. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.evalprogplan.2022.102118>
2. Gordon F.T. E-government-introduction. *ERCIM News* 48. 2002.
3. UN Global E-government Survey 2016: E-government in Support of Sustainable Development. *E-government Survey*. UN. New York, 2016. 237 p. URL: <https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2016-Survey/E-Government%20Survey%202016.pdf>
4. *E-Government Survey 2022*. The Future of Digital Government. Department of Economic and Social Affairs, United Nations. New York, 2022. URL: <https://desapublications.un.org/sites/default/files/publications/202209/Web%20version%20E-Government%202022.pdf>
5. Краснопольська Т. Ефективність використання ІКТ у системі публічного управління. Європейські орієнтири розвитку України в умовах війни та глобальних викликів ХХІ століття: синергія наукових, освітніх та технологічних рішень : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 19 травня 2023 р.) / за заг. ред. С. В. Ківалова. У 2 т. Одеса : Видавництво «Юридика», 2023. Т. 1. С. 170–173.

Синюченко А. М.

*кандидат політичних наук,
асистент кафедри філософії, соціології та політології,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-44>

ПОЛІТИЧНІ ВИКЛИКИ ПРЕКАРИЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

Швидкий розвиток штучного інтелекту (ШІ) в ХХІ столітті породжує значні суспільні дискусії щодо його впливу на різні сфери життя.

Економічні та дотичні їм політичні та соціальні деструктивні наслідки зумовлені у першу чергу розширенням масштабів прекаризації. Мова йде про втрату робочих місць працівників цілої низки сфер діяльності та професій шляхом автоматизації виробничих процесів під впливом впровадження штучного інтелекту, зменшення можливостей для працівників використовувати напрацьовані десятиліттями політичні механізми захисту своїх прав.

За оцінками експертів McKinsey Global Institute, висловленими в 2017 році, до 2030 року через автоматизацію у світі будуть звільнені до 800 мільйонів робочих місць [1]. А вже в звіті 2023 року ці прогнози адаптивно американської економіки були такі: до 2030 року трудова діяльність, на яку нині припадає до 30 відсотків робочого часу в економіці США, може бути автоматизована [2].

Задля збереження робочих місць під впливом активних технологічних змін та впровадження ШІ, в сучасному політикумі США, країн ЄС, розглядається ймовірність на законодавчому рівні закріплення норми щодо зменшення тривалості робочого тижня. Як можна оцінювати перспективи таких планів?

Вочевидь виникне низка проблем, зумовлених секторальною специфікою галузей та видів діяльності. Зменшення тривалості робочого тижня може спровокувати зростання кількості працівників, зайнятих за неповним графіком. Такі працівники часто отримують меншу заробітну плату та працюють за тимчасовими контрактами, що посилює їхню вразливість на ринку праці. Мова йде про збільшення

частки прекарних зайнятих із всіма відповідними з огляду на це наслідками [3]. Компанії, як правило, менше інвестують у розвиток таких працівників, що може негативно вплинути на загальну продуктивність.

Сектори економіки, де послуги мають надаватися безперервно, можуть зіткнутися зі значними труднощами при переході на чотириденний робочий тиждень. Зокрема, у сфері охорони здоров'я, де медичний персонал працює за жорстким графіком, скорочення робочого часу може призвести до дефіциту кадрів. Це пов'язано з тим, що медичні послуги мають надаватися цілодобово, а підвищення навантаження на існуючий персонал є неможливим. Такі ж непередбачувані наслідки очікують транспортну галузь, зокрема вантажні перевезення. Для підтримання необхідного обсягу перевезень може знадобитися збільшення кількості водіїв. Враховуючи існуючий дефіцит кваліфікованих кадрів у багатьох розвинених країнах, така потреба може додатково навантажити ринок праці та створити додаткові витрати для держави, особливо в стратегічних секторах економіки.

Ці та інші питання, зокрема утримання на належному рівні доходів, посилення конкуренції на ринку праці з ризиками збільшення латентної зайнятості, призводять до того, що перспектива обов'язкового переходу на скорочений (а наразі мова йде про чотириденний) робочий тиждень, особливо в європейських країнах, де це питання активно обговорюється, стає все менш реальною. Адже не можна забувати і про значні демографічні виклики, зокрема старіння населення та дефіцит робочої сили.

Окрім економічних, впровадження штучного інтелекту (ШІ) та автоматизації мають місце й інші далекосяжні наслідки для суспільства, включаючи значні політичні ризики. Ось деякі ключові сфери, що викликають занепокоєння.

Ерозія демократичних норм. ШІ та автоматизація можуть призвести до концентрації влади в руках кількох корпорацій або окремих осіб, які контролюють технологію. Це може підірвати демократичні принципи і підзвітність. Просунуті системи ШІ можуть бути використані також для масового нагляду, що потенційно обмежує індивідуальні свободи і підриває демократичні цінності.

Геополітичні зміни з огляду мілітаризацію на засадах ШІ. Системи озброєнь на основі ШІ здатні створювати певним країнам значну військову перевагу, потенційно дестабілізуючи глобальний

геополітичний ландшафт. Використання ІІІ для кібератак також є серйозною загрозою національній безпеці та демократичним інститутам.

Соціальні потрясіння та дестабілізація. Економічні та соціальні наслідки ІІІ та автоматизації можуть призвести до посилення соціальних заворушень і нерівності. Можна лише здогадуватися, наскільки великим може бути потенціал використання ІІІ для дезінформації та маніпуляцій, що буде підривати довіру громадськості до інститутів і демократичних процесів.

Також не менш серйозним наслідком є виклики в управлінні як на національному, так і наднаціональному рівнях. Розробка ефективних нормативно-правових актів і механізмів нагляду за ІІІ є складним завданням, що вимагає міжнародної співпраці, що власне нині вже активно здійснюється [4].

Все зазначене вказує на те, що як для політиків, так і суспільства в цілому вкрай важливо проактивно вирішувати окреслені проблеми задля забезпечення справедливого майбутнього.

Література:

1. McKinsey Global Institute. Jobs lost, jobs gained: What the future of work will mean for jobs, skills, and wages. Report. 2017. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/jobs-lost-jobs-gained-what-the-future-of-work-will-mean-for-jobs-skills-and-wages#/>
2. McKinsey Global Institute. Generative artificial intelligence and the future of work in America. Report. 2023. URL: <https://www.mckinsey.com/mgi/our-research/generative-ai-and-the-future-of-work-in-america#/>
3. Батрименко О., Синюченко А., Перепелиця Н. Політичні аспекти посилення процесів прекарізації через розвиток «гіг-економіки». В: «Дні науки філософського факультету – 2023», Міжн. наук. конф. (2023; Київ). / редкол.: А. Є. Конверський [та ін.]. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2023. С. 531–537.
4. OECD. Good Jobs for All in a Changing World of Work: The OECD Jobs Strategy OECD. 2018. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264308817-en>

Сороківська О. А.
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та адміністрування,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна*

Блажеюк О. А.
*магістрант,
Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя
м. Тернопіль, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-45>

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

Реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, заснована на децентралізації, має на меті створення сучасної системи місцевого самоврядування. Ця система базується на принципах інноваційного розвитку та відповідає європейським цінностям. Однак залишається ряд викликів, які потребують вирішення для підвищення здатності й ефективності місцевих органів влади. Необхідно усунути суперечності в реалізації політики розвитку та ввести додаткові механізми для прискорення соціально-економічного прогресу. При цьому важливо враховувати інноваційний потенціал регіонів, їхні конкурентні переваги та стратегічне бачення розвитку [1].

Упровадження новітніх технологій є важливим кроком для підвищення продуктивності та поліпшення якості життя в громадах. Проте інноваційні процеси можуть проходити нерівномірно, що може призвести до довготривалих проблем соціальної нерівності, які потребують вирішення. Інноваційний розвиток територіальної громади передбачає перехід на новий рівень економічного управління, що спрямований на досягнення соціальних, економічних та екологічних цілей, а також на забезпечення високих темпів покращення рівня та якості життя для всіх мешканців громади. Поряд з цим, важливою є здатність управління відповідати на сучасні виклики інноваційного розвитку територіальних громад (вплив системних факторів

зовнішнього середовища) та досягати стратегічних цілей за допомогою концептуальних, методологічних та прикладних засобів.

Ці рекомендації включають: управління розвитком за програмно-цільовим підходом, що забезпечує конкурентоспроможність; розвинену ринково-підприємницьку та інноваційну інфраструктуру; партнерство та взаємодію між владою, бізнесом і громадою; залучення громадян до управління; високу якість і доступність державних послуг [2]; надійний захист прав споживачів і виробників; регулярне оцінювання громадянами діяльності влади; прозорість влади; ефективну систему управління, стратегічне мислення та організаційну культуру.

Стратегічні засади інноваційного розвитку територіальних громад мають свої унікальні риси. Інноваційний розвиток певної території (країни, регіону, району, громади тощо) залежить від впливу різних об'єктивних чинників, таких як географічний і демографічний потенціал, наявність природних, трудових, інтелектуальних та інших ресурсів, а також від особливостей і тенденцій розвитку державних інституцій та підприємств. Ці чинники формують довгострокові передумови для еволюції інноваційних систем, кожна з яких має власні характеристики та структуру, що забезпечують стабільність інституційної взаємодії через реалізацію унікальних моделей інноваційного розвитку.

Сучасні інноваційні технології, як-от хмарні технології, методи збору й аналізу великих даних (Big Data), краудсорсинг, криптовалюти та Blockchain, безпілотні автомобілі тощо, суттєво трансформують структуру різних секторів економіки. Ці технології є основою Четвертої промислової революції (Industry 4.0), яка передбачає масштабне впровадження кіберфізичних систем у виробництво, стирання меж між фізичною, цифровою та біологічною сферами й виникнення нової форми промислового виробництва. Це виробництво базується на обробці великих обсягів даних для повної автоматизації та впровадження новітніх науково-технічних досягнень у технологічні процеси. Очікується, що кіберфізичні системи утворюватимуть саморегульовану мережу, яка взаємодіятиме в реальному часі, відкриваючи нові можливості для створення додаткової вартості [3, с. 26].

Упровадження соціально-економічних реформ у державі та зміна підходів до регіональної політики в контексті євроінтеграційних процесів і поширення концепції Інтернету речей (Internet of Things, IoT), що об'єднує реальний і віртуальний світи, зумовили необхідність спрямування ресурсів на ключові прогностичні моделі та сценарії, які

впливатимуть на сталий та інноваційний розвиток територіальних громад у довгостроковій перспективі. Територіальні громади, що є власниками та управлінцями комунального майна, визначаються законом як суб'єкти, що мають конкретні права та обов'язки щодо його управління. Вони також володіють іншими правами в рамках місцевого самоврядування відповідно до Конституції України та Європейської хартії місцевого самоврядування, згідно з чинним законодавством України.

Територіальну громаду можна розглядати як стійку та живу систему, яка складається з трьох основних компонентів: населення, ресурсів для його життєдіяльності та розвитку, а також інституцій, що забезпечують взаємодію між членами громади та з державними ресурсами. Якщо будь-який із цих компонентів досягає критично низького рівня, громада перестає існувати. Тому громада повинна постійно відтворювати ці компоненти як у кількісному, так і в якісному вимірі, адаптуючись до змін і впроваджуючи інновації [4, с. 19]. Важливо зазначити, що для інноваційного розвитку необхідною є наявність інноваційної інфраструктури, ресурсів та процесів, які разом утворюють інноваційний потенціал території та формують основу її інноваційної системи.

Ключовими компонентами інноваційної системи та її розвитку є такі аспекти, як знання, інформація, досвід, інноваційна культура, а також відповідна нормативно-правова база та інституційне забезпечення. Разом ці елементи створюють умови, необхідні для інноваційного розвитку. В Україні неможливо впровадити універсальну модель інноваційного регіонального розвитку через різноманітність економічної структури регіонів, їх спеціалізацію та компетенції в галузях досліджень, технологічного розвитку, інновацій та знань. Тому програма цифрового переходу до інноваційного розвитку територіальних громад повинна насамперед охоплювати такі напрямки: забезпечення широкого доступу до мережі, підтримка цифрових інновацій, стимулювання інновацій у мобільних фінансових послугах, електронній комерції та суміжних сферах, підвищення рівня довіри й безпеки в цифровій економіці та цифровізація промисловості.

Створення цифрових платформ для різних галузей та їх адаптація до ринкових умов є ключовим для забезпечення масштабування й поширення національних і регіональних ініціатив у сфері цифрової трансформації громад. Європейська стратегія інтелектуального, сталого

та інклюзивного розвитку до 2020 року передбачає досягнення цілей через три взаємопов'язані пріоритети економічної політики:

- інтелектуальне зростання, яке ґрунтується на знаннях та інноваціях;
- сталий розвиток, що сприяє створенню більш ресурсозберігаючої, екологічної та конкурентоспроможної економіки;
- інклюзивне зростання, що стимулює економіку зайнятості та забезпечує соціальну й територіальну єдність [1].

Для досягнення інноваційних цілей розвитку плани заходів мають бути спрямовані на стимулювання економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності територіальної громади. Ці плани повинні включати різноманітні інструменти, такі як заходи, програми та проекти, що зосереджуються на залученні інвестицій, підтримці підприємництва, розвитку стартапів, підтримці наявних підприємств, зміцненні місцевих ринків, формуванні кластерів, створенні промислово-інноваційних або науково-дослідних парків, діяльності бізнес-інкубаторів та бізнес-центрів, підтримці бізнесу через спеціалізовані фонди, розвитку міжмуніципального співробітництва, встановленні державно-приватного партнерства, впровадженні маркетингових стратегій для просування території та розвитку системи комунікацій.

Література:

1. Олійник Д.І. Стратегічні основи інноваційного розвитку територіальних громад. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-03/111Oliynyk-6e86a.pdf>
2. Чикаренко І.А. Інноваційний розвиток територіальної громади. URL: <http://surl.li/vywyhf>
3. Олійник Д.І. Інноваційний розвиток територіальних громад в умовах четвертої технологічної революції: пріоритети та перспективи: аналітична доповідь. Київ : НІСД, 2018. 52 с.
4. Мокій А.І., Павліха Н.В., Науменко Н.С., Дацко О.І. Інституціональне забезпечення інноваційного розвитку територіальних громад України. *Регіональна економіка*. 2018. № 4. С. 17–27.

Трибушний О. В.

магістрант,

Національний університет «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-46>

ОБОВ'ЯЗКОВЕ МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ НАДАННЯ ПОСЛУГ В МЕДИЧНИХ УСТАНОВАХ

Реформування медичної галузі України значно змінило підхід до процесу надання послуг в медичних установах, сприяло демонополізації та розвитку конкуренції на ринку медичних послуг. Для державних медичних закладів реформа створила значні виклики, починаючи від реструктуризації та оптимізації медичних установ до переформатування системи надання медичної допомоги, використання ресурсів та фінансування.

Сьогодні в Україні створено єдиного державного замовника медичних послуг – централізованого органу виконавчої влади – Національну службу здоров'я України, здійснено перехід від утримання мережі медичних закладів до закупівлі медичних послуг на основі договорів, впроваджено принцип «гроші ходять за пацієнтом».

Значним результатом реформи стала автономізація медичних закладів, яка змінює перетворює заклади комунальної власності на комунальні некомерційні підприємства, а державні на казенні підприємства. Втім, фахівці в галузі управління медичною галуззю відзначають, що «попри активну зміну організаційно-правової форми медичних закладів очевидною є недостатня готовність багатьох закладів до роботи в новому статусі, оскільки функціонування повноцінного суб'єкта господарювання передбачає самофінансування і вимагає створення відповідної інфраструктури: бухгалтерії, господарських служб, планово-фінансових підрозділів тощо. До того ж медичні заклади, що отримали статус суб'єктів господарювання, фактично не зможуть функціонувати за відсутності закупівлі послуг. Хоча вони будуть утримуватися за рахунок місцевих бюджетів, в умовах обмеження ресурсів на місцях можуть виникнути проблеми із

покриттям всіх видів витрат, зокрема, оплати за комунальні послуги та оплати праці» [1, с. 140].

З іншого боку, незважаючи на те, що впроваджено державний гарантований пакет медичної допомоги та принцип «гроші ходять за пацієнтом» розмір пакету безкоштовних послуг залишається дуже малим та простим за змістом, і змушує пацієнтів оплачувати більшість складних та дороговартісних процедур самостійно. В результаті багато категорій пацієнтів все ще не можуть отримати якісні послуги, оскільки вони їм фінансово недоступні. Цю проблему можна розв'язати за допомогою обов'язкового медичного страхування, яка дозволяє покривати витрати на лікування, що можуть значно перевищувати суми страхових внесків.

Обов'язкове медичне страхування – один з видів страхування, який дозволяє покрити витрати на консультації лікарів, діагностику, препарати та інші медичні послуги [1]. Однак в Україні досі не ухвалено закон про обов'язкове медичне страхування та не існує механізму його впровадження.

Причинами відсутності обов'язкового медичного страхування в Україні є:

- відсутність затверджених стандартів та протоколів надання медичних послуг, нормативно затвердженої прейскурантно-тарифної бази;
- відсутність чітко визначеного контролюючого органу та механізму розподілу коштів від обов'язкового медичного страхування;
- побоювання, що медичне страхування збільшить податкове навантаження на суб'єкти господарювання, які будуть вносити кошти за працівників у страхові фонди, а також підвищить індивідуальні витрати громадян, особливо соціально незахищених, порушуючи конституційні права на охорону здоров'я [1].

Таким чином, виникає необхідність розробки та впровадження такої моделі медичного страхування, яка б задовольняла інтереси усіх учасників медичної системи.

На сьогодні в світі існують чотири основні моделі медичного страхування [2]:

- модель Бісмарка, яка розповсюджена в країнах Західної Європи (Німеччині, Австрії, Бельгії, Франції, Нідерландах, Швейцарії), а також Японії. Модель передбачає, що оплата медичних послуг здійснюється фондом страхування працівників, який фінансується спільно працівниками і роботодавцями за рахунок відрахувань із зарплати;

– модель Беверіджа, розповсюджена у Великобританії, Новій Зеландії, Швеції, Греції, Португалії і передбачає, що сплата за медичні послуги здійснюється державою за рахунок податків, в той час як пацієнт за послуги не платить. Перевагою моделі є те, що медичні послуги доступні для всіх верств населення, і їхня якість контролюється державою. При цьому значним недоліком є довгий список очікування для отримання медичних послуг, тому що у пацієнтів менше можливостей для вибору установи;

– модель національного страхування – перехідна модель, яка об'єднує дві попередні. Розповсюджена в Канаді, Тайвані та Південній Кореї. Медичні послуги надаються приватними установами, але фінансуються за рахунок коштів державних страхових програм, які оплачує кожен громадянин. Недоліком моделі також є довгі черги на лікування. При цьому медичні послуги доступні для більшості населення і їхню якість теж контролює держава;

– модель прямої оплати медичних послуг – послуги оплачує безпосередньо пацієнт. Модель передбачає широкий вибір послуг, високу якість і конкуренцію в галузі, але незахищеним верствам населення медицина може бути недоступна.

В Україні діє змішана модель, яка включає дві з перелічених вище: модель Беверіджа та модель прямої оплати. Але перша працює недостатньо ефективно через значні проблеми в сфері оподаткування та значної тінізації економіки. А сплачувати медичні послуги самостійно в повному обсязі може обмежене коло споживачів. Частково проблема вирішується завдяки існуванню ринка добровільного недержавного медичного страхування, коли кожен громадянин може придбати страховий поліс, який певним чином покриває витрати на медичні послуги. Але культура страхування життя та здоров'я в Україні розвинена слабо, такі поліси має не більш як 4–5 % населення. І тому, актуальним було та залишається питання впровадження обов'язкового медичного страхування як інструменту удосконалення механізму здійснення розрахункових операцій за медичні послуги, оскільки така система дозволяє планувати медичну допомогу завдяки тому, що надходження коштів до страхового фонду характеризується стабільністю.

Обов'язкове медичне страхування має багато спільних рис з соціальним страхуванням, яке запроваджується, підтримується, проводиться та контролюється державою. Це в свою чергу потребує від уряду запровадження нормативно-правової підтримки, створення

відповідної інфраструктури, забезпечення удосконалення податкової політики та державного нагляду, підвищенням страхової культури населення.

Література:

1. Іванчов П. Проблеми реформування системи охорони здоров'я в Україні: інституційний аспект. *Актуальні проблеми економіки*. 2020. № 6 (228). С. 133–144.
2. Медичне страхування: які моделі працюють у світі. *Слово і діло*. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/08/13/infografika/suspilstvo/medychne-straxuvannya-yaki-modeli-pracyuyut-sviti> (дата звернення: 22.08.2024).

СЕКЦІЯ 9. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Губерник А. М.

студент,

Державний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-47>

СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ

Сьогодні Україна знаходиться у складних політичних та економічних умовах через розв'язання повномасштабної війни проти неї з боку росії. Проте будь-яка війна рано чи пізно закінчується, і тому про післявоєнне відновлення економіки потрібно думати вже сьогодні, оскільки в протилежному випадку Україна може скотитися за рівнем економічного розвитку до стану найбідніших країн Африки. Виважена економічна політика в умовах російсько-української війни є критично важливим завданням для збереження стабільності та розвитку держави. Проте наразі урядом так і не представлено на розгляд та затвердження плану економічного розвитку України, в якому було б окреслене чітке бачення того, як українська економіка повинна розвиватися під час війни та після її закінчення.

Звичайно, основною умовою післявоєнної відбудови економіки є гарантії безпеки, які необхідно отримати щодо неможливості відновлення бойових дій. Поки що точаться дискусії стосовно того, в якій формі можливі такі гарантії безпеки, але очевидним є те, що забезпечення стійкого економічного зростання та розвитку без цього навряд чи можливі. Адже при відсутності гарантій безпеки приватні іноземні інвестиції в країну не прийдуть, відповідно економічна діяльність буде гальмуватиметься, а витрати на посилення безпеки будуть покладатися на український бізнес, що буде підвищувати рівень витратності його економічної діяльності та буде підривати конкурентоспроможність як вітчизняних підприємств зокрема, так і країни на міжнародних ринках товарів та послуг в цілому.

Сьогодні досить важко оцінити збитки української економіки від ведення бойових дій, і якщо за різними даними прямі втрати становлять до 500–600 млрд дол. США (внаслідок руйнування критичної, виробничої, транспортної інфраструктури в країні, житлового фонду), то непрямі порахувати важче, але вони однозначно більші за суму в 1 трлн дол. США (через припинення інвестиційних вкладень, скорочення ВВП, відтоку робочої сили, екологічні витрати, зростання витрат на оборону і соціальну підтримку) [1]. Це колосальні збитки, які без міжнародної підтримки можуть привести економіку до економічного та соціального колапсу, оскільки фінансових джерел для наповнення бюджету за сучасних умов недостатньо. За даними Міністерства фінансів України сьогодні більше 30 % українських підприємств повністю припинили господарську діяльність, і лише 45 % частково працюють, що створило величезний дефіцит в державному бюджеті.

Зважаючи на таку ситуацію, першочерговим завданням держави є впровадження заходів з підтримки українських товаровиробників та розроблення довгострокової стратегії економічного відновлення після закінчення активної фази бойових дій.

При плануванні стратегії післявоєнної відбудови економіки України необхідно дотримуватися певної послідовності. Зокрема на першому етапі (який триватиме не менше року) основні зусилля мають бути направлені на відновлення інфраструктури в країні, промислових та соціальних об'єктів, сільського господарства, надання гуманітарної допомоги найбільш постраждалим громадянам (наприклад тим, житло яких було повністю зруйновано). Тобто мова йде про першочергові рятувальні заходи у секторі критичної інфраструктури і соціальному секторі. Крім того, післявоєнна реконструкція надасть Україні можливість технологічного стрибка під час відновлення міст, розвитку транспорту.

Після зменшення масштабу таких робіт необхідно приступати до другого етапу, який триватиме декілька років і передбачає формування засад стійкого економічного розвитку. Тут головні заходи повинні зосереджуватися на створенні робочих місць та забезпеченні постійних джерел генерування доходів. На цьому етапі необхідно провести інституційні реформи. В першу чергу слід закінчити реформу державної служби, судову реформу, розвивати енергетику та ринок землі, інфраструктуру.

Головним середньостроковим завданням програми післявоєнної відбудови повинне стати відновлення і технологічна модернізація виробничого потенціалу. Відновлення галузей виробництва з високою доданою вартістю дасть можливість створити надійне підґрунтя для стійкого економічного розвитку і сприятиме збільшенню національних заощаджень та внутрішніх інвестиційних ресурсів. При розробці заходів післявоєнного відновлення економіки України необхідно звернути увагу на забезпечення кредитної підтримки і активізації приватних інвестицій в малі і середні підприємства. Це забезпечить створення робочих місць для населення, включаючи біженців, внутрішньо переміщених осіб та демобілізованих військових.

Серед найбільших викликів для України сьогодні є руйнування української енергетики внаслідок ворожих обстрілів. Адже через ворожі атаки на електростанції і мережу передачі електроенергії Україна втратила більше половини власних генеруючих потужностей. По суті неущкодженою лишилася лише атомна енергетика (якщо не брати до уваги окупацію Запорізької АЕС). Лише у 2024 році через цілеспрямовані атаки на енергетику Україна втратила близько 9 ГВт, і залишається великим ризик подальших втрат. Внаслідок цього існують серйозні труднощі в підтримці стабільного енергопостачання в літній період, які значно посиляться в холодні пори року.

Дивлячись на це, а також на те, що українська економіка і до війни була суттєво енерговитратною, найбільш пріоритетним питанням економічного відновлення залишається проблема забезпечення безперебійного енергопостачання. Вже сьогодні ведеться дискусія про доцільність відновлення зруйнованих ТЕС, більше того представники влади заявили, що Трипільська, Бурштинська ТЕС не підлягають відновленню. Зважаючи на таку ситуацію, проактивні стратегії щодо майбутнього відновлення і трансформації енергетичного сектору передбачають:

- заміну викопного палива на відновлювані джерела енергії;
- використання переваг цифрових технологій управління в енергетиці (таких як блокчейн, IoT);
- розвиток сталих енергетичних громад, які зацікавлені у підвищенні енергоефективності як міської інфраструктури загалом, так і окремих будівель;
- перехід від централізованої до децентралізованої генерації енергії [2].

Це все викладено в Енергетичній стратегії України до 2050 року, в якій робиться ставка на відновлювані джерела енергії, що не дивно, оскільки в ЄС вже давно є пріоритетним напрямом на побудову «зеленої», безвуглецевої енергетики. Відповідно Україна теж планує значно нарощувати потужності у сферах відновлювальних джерел енергії та інших «зелених» енергетичних технологій не тільки для задоволення внутрішніх потреб, але й для потенційного експорту «чистої» електроенергії до країн ЄС. Адже у 2024 році Росія зруйнувала усі державні вугільні електростанції.

Майбутня енергетична стратегія України передбачає децентралізацію енергетичної системи для зменшення її вразливості і підвищення її стійкості до пошкоджень внаслідок ворожих атак. Це передбачає розвиток більш дрібних, розподілених енергетичних джерел і потужностей, які можуть зберігати спроможність працювати автономно у випадку збоїв.

Інститутом економіки і прогнозування Національної академії наук України було змодельовано два сценарії відновлення енергетичної системи: один передбачає відновлення довоєнної моделі економіки, заснованої на викопному паливі, а інший передбачає повну декарбонізацію економіки до 2050 року, як це передбачено Європейським зеленим курсом та Енергетичною стратегією України до 2050 року. Це моделювання показало, що післявоєнне відновлення України на основі принципів декарбонізації економіки потребуватиме збільшення обсягу інвестиційних ресурсів на 5%, це усуне залежність України від імпорту викопного палива, що матиме позитивний вплив на платіжний баланс. Крім того, такий підхід дозволить зменшити токсичні викиди золи та пилу від вугільних електростанцій, що призведе до зменшення непрямих втрат, спричинених забрудненням навколишнього середовища, захворюваністю та смертністю, які оцінюються на рівні 0,7–1,3 % ВВП або 1,1–2,1 млрд. дол. США на рік. Як показують результати моделювання, амбітні зусилля з декарбонізації можуть бути реалізовані без суттєвих додаткових фінансових витрат [3].

Таким чином, стратегія повоєнного відновлення економіки України повинна включати залучення міжнародної фінансової допомоги при одночасному забезпеченні контролю за її використанням, лібералізацію та дерегуляцію економіки, формування державою необхідних умов для створення робочих місць, орієнтацію економіки на експорт, залучення новітніх технологій, відновлення енергетичного сектору.

Література:

1. У Комітеті з питань економічного розвитку підтримують план економічного відновлення України. Офіційний сайт Верховної ради України. URL: <https://www.rada.gov.ua/news/razom/222325.html>
2. Уряд схвалив Енергетичну стратегію до 2050 року. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3703255-urad-shvaliv-energeticnu-strategiu-do-2050-roku.html>
3. Investing in Ukraine's. Renewable Energy: The Key to Future Energy Security. London, 20 June 2023. URL: <https://drive.google.com/file/d/1idCpCP-ylHdz7PIO9bdCeiMS7zDAssfi/view>

Дзик О. А.
*аспірант кафедри менеджменту
та міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-48>

ІННОВАЦІЙНІ ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Однією із ключових характеристик сучасного фінансового ринку та сфери міжнародних розрахунків є стрімкий розвиток новітніх технологій. Фундаментальні основи для такого розвитку були закладені у Принципах для інфраструктури фінансового ринку, які були розроблені спільно Банком міжнародних розрахунків (Bank for International Settlements) та Міжнародною організацією комісій по цінних паперах та опубліковані у квітні 2012 року [1]. Рівень відповідності цим принципам визначає ефективність внутрішніх процедур організації з точки зору ризик-менеджменту; фінансову стабільність; безперервність функціонування всіх внутрішніх бізнес-процесів; можливість попереджувати та керувати ризиками в тих інфраструктурах, які є важливими для роботи фінансового ринку країни. Організація міжнародних розрахунків нині відбувається з урахуванням зазначених принципів, зокрема важливу роль у цьому процесі відіграють діджиталізація, оперативність, надійність та безпека.

Фінансові інновації мають вагомий вплив і на діяльність регуляторів фінансових ринків. За матеріалами Національного банку України, ключовими трендами функціонування центральних банків сьогодні є пришвидшення темпів міжнародної кооперації, побудова нових платформ комунікації для сталого розвитку національних та міжнародних фінансових систем, а також коригування фінансової політики з урахуванням унікального практичного досвіду, який примножується шляхом проактивної ролі міжнародної складової центрального банку [2].

Як зазначає Ю.В. Кривенко, фінансові інновації з'являються не лише у тому випадку, коли не працюють традиційні фінансові інструменти, але і тоді, коли витрати на розробку і впровадження

інновацій є нижчими від витрат на використання таких традиційних інструментів [3]. Інноваційні фінансові інструменти представляють собою сукупність новітніх або модернізованих методів та засобів, призначених для мобілізації, інвестування, обміну та ефективного управління фінансовими ресурсами. Характерною рисою таких інструментів є застосування передових технологій, а також розробка унікальних фінансових структур та умов здійснення операцій. До числа інноваційних фінансових інструментів належать криптовалюти, технологія блокчейн, фінансові деривативи, альтернативні механізми фінансування (наприклад, краудфандинг, платформи масового фінансування) та інші новітні продукти та послуги фінансового ринку. Зазначені інструменти можуть бути орієнтовані на задоволення потреб різноманітних суб'єктів фінансового ринку, включаючи інвесторів, підприємства, державні органи та інших учасників.

Таким чином, метою нашого дослідження є вивчення ролі інноваційних фінансових інструментів у сфері міжнародних розрахунків.

Сучасна фінансова індустрія функціонує в умовах значної динаміки та складності, зумовлених низкою чинників, що стимулюють розвиток фінансових інновацій. Глобалізація фінансових ринків, посилення їхньої волатильності, дерегуляція та лібералізація фінансових потоків в контексті стрімкого розвитку технологій створюють як нові можливості, так і значні виклики для фінансових установ.

Додатковими факторами, що впливають на інноваційну активність фінансових інститутів, є: загострення конкуренції, пошук нових джерел доходів та зростання ролі управління ризиками. Саме ці чинники спонукають фінансові установи до постійного вдосконалення своїх продуктів та послуг, розробки нових інструментів та технологічних рішень.

Інноваційні фінансові інструменти відіграють ключову роль у розвитку міжнародних розрахунків, суттєво розширюючи можливості суб'єктів господарювання та банківських установ. Вони забезпечують ефективне та безпечне проведення трансакцій у глобальному масштабі, сприяють підвищенню прозорості та ліквідності фінансових ринків, а також відкривають нові перспективи для розвитку міжнародної торгівлі та інвестицій.

Спектр фінансових інновацій, що можуть застосовуватися у міжнародних розрахунках, доволі широкий та постійно змінюється з огляду на розвиток технологій. Аналіз наявних класифікацій фінансових

інновацій дозволяє виокремити такі ключові інструменти: цифрові валюти, зокрема цифрові валюти центральних банків (CBDC), які завдяки блокчейну забезпечують прозорість і безпеку, та можуть використовуватися для швидких і недорогих міжнародних транзакцій, уникнення валютних бар'єрів, полегшення міжнародних розрахунків; фінтех-платформи, що дають можливість здійснювати міжнародні платежі швидко та з меншими витратами, порівняно з традиційними каналами руху грошей, наприклад банківськими; смарт-контракти, що використовують технологію блокчейну для автоматизації виконання договорів, їх застосування знижує операційний ризик та ризик шахрайства, поряд з тим зменшує витрати часу на здійснення міжнародних розрахунків; відкритий банкінг та програмний інтерфейс (API), які дозволяють банкам поєднувати свої системи з іншими сервісами, що дає можливість клієнтам ефективніше керувати своїми фінансами та оперативніше здійснювати міжнародні платежі; Big Data та штучний інтелект, застосування яких підвищує якість ризик-менеджменту, безпеку транзакцій, допомагає автоматизувати та оптимізувати міжнародні розрахунки, а отже підвищити їх ефективність.

Слід зазначити, що наприкінці літа 2023 року Національний банк України затвердив концепцію відкритого банкінгу, що визначає напрями розвитку, дорожню карту та ключові вимоги до впровадження в Україні відкритого банкінгу [4]. За допомогою відкритого банкінгу користувачі мають змогу ефективніше втілювати свої повсякденні фінансові рішення, використовуючи консолідовану в одному застосунку інформацію про рух коштів та їх залишок на своїх рахунках, відкритих у різних фінансових установах. Водночас упровадження відкритого банкінгу впливає на розвиток фінансового сектору загалом: через збільшення конкуренції серед учасників платіжного ринку, поліпшення якості платіжних послуг, зниження вартості та більшої зручності їх використання, фінансову інклюзію, інновації. Відповідно до Концепції, відкритий банкінг має запрацювати в Україні у серпні 2025 року. Проте очевидно, що темпи його запровадження будуть значним чином залежати від ситуації в країні. Окрім того, чинні за станом на сьогодні обмеження щодо міжнародних переказів, запроваджені з огляду на воєнний стан, можна розглядати як вагому перешкоду на шляху реалізації концепції відкритого банкінгу саме у міжнародному контексті.

Виходячи з викладеного, можемо констатувати, що застосування фінансових інновацій у міжнародних розрахунках буде лише розширюватися у майбутньому. З огляду на це, варто визначити позитивні наслідки такого розширення, а також потенційні ризики. Щодо позитивного впливу фінансових технологій, то беззаперечно їх застосування сприятиме зростанню фінансової інклюзії – розширенню доступу до простих, надійних та дешевих фінансових інструментів для здійснення міжнародних розрахунків як приватним, так і корпоративним секторами. Крім того, розвиток фінансових інновацій сприятиме залучення додаткових інвестицій у галузі, які раніше вважалися надмірно ризикованими, проте які мають вагомий потенціал для зростання. Окрім того, слід звернути увагу і на географічний чинник – інноваційні інструменти значно спрощують рух грошей у різні регіони земної кулі, що зумовлює диверсифікацію джерел фінансування та може забезпечити стійкий розвиток в період глобальних економічних трансформацій.

Очевидно, що розширення сфери застосування інноваційних фінансових технологій, зокрема й на міжнародному рівні, пов'язане із низкою ризиків як економічного, так і регулятивного та безпекового характеру. По-перше, необхідна розробка ефективних стратегій для забезпечення сумісності нових технологій зі старими системами, мінімізуючи при цьому ризики та витрати. По-друге, зростання кіберзагроз вимагає розробки надійних механізмів захисту даних та запобігання шахрайству. По-третє, відсутність єдиних міжнародних стандартів регулювання інноваційних фінансових інструментів створює значну регуляторну невизначеність. Крім того, високі початкові витрати на впровадження нових технологій, обмежений доступ малого та середнього бізнесу до інновацій, недостатній рівень фінансової грамотності населення та низька довіра до нових інструментів є додатковими перешкодами на шляху до широкого їхнього використання.

Підсумовуючи зазначимо, що розвиток інноваційних фінансових технологій у сфері міжнародних розрахунків однаковим чином залежить від зусиль учасників фінансового ринку та їх готовності інвестувати у нові продукти та рішення, а також від гнучкості та ефективності дій регуляторів ринку, які мають знайти баланс між стимулювання фінансових інвестицій та захистом інтересів споживачів фінансових послуг.

Література:

1. CPMI-IOSCO «Principles for Financial Market Infrastructures». URL: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d101a.pdf>
2. Національний банк України. Зміна ролі центрального банку в сучасних міжнародних відносинах: підсумки міжнародного круглого столу. 2021. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zmina-rol-i-tsentralnogo-banku-v-suchasnih-mijnarodnih-vidnosinah-pidsumki-mijnarodnogo-kruglogo-stolu>
3. Кривенко Ю., Бізянов В., Секретар О. Інноваційні інструменти фінансового ринку в системі міжнародних розрахунків. *Економіка та суспільство*. 2024. № (63). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-21>
4. Національний банк України. Концепція відкритого банкінгу. 2023. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Open_banking_conception_NBU_2023.pdf?v=5

Zavhorodnya Yelyzaveta

*Postgraduate Student of the Department of International Management,
State University of Trade and Economics
Kyiv, Ukraine*

Melnyk Tetiana

*Doctor of Economics,
Professor of the Department of International Management,
State University of Trade and Economics
Kyiv, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-49>

COMPETITION IN THE GLOBAL MARKET OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES

Competition in the information and communication technologies (ICT) sector acts as a catalyst for innovation, technological progress and improved consumer welfare, encouraging ICT companies to invest in R&D, leading to technological breakthroughs and enhanced productivity [1, p. 4].

In 2010–2022, the global information and communication technologies (ICT) market generally became more competitive and was characterised by a low degree of concentration due to the emergence of new global players, increased innovation, and a more diversified market landscape (Table 1). It is worth noting that the largest suppliers in the global ICT services market in 2022 were: Ireland with a share of 22.2% (USD 206.6 billion), India – 10.7% (USD 99.2 billion), China – 8.9% (USD 82.9 billion), the United States – 7.1% (USD 66.2 billion), and the United Kingdom – 4.6% (USD 42.6 billion) [2]. At the same time, the largest suppliers in the global ICT goods market in 2022 were: China with a share of 20.2% (USD 586 billion), Hong Kong – 11.4% (USD 330.5 billion), Singapore – 5.5% (USD 159.7 billion), the Republic of Korea – 5.5% (USD 159.5 billion), the United States – 5% (USD 145.2 billion), and Malaysia – 4% (USD 116.8 billion) [3].

In addition, during the period under review, there was an increase in the level of concentration in the global ICT goods market (the value of the HHI index increased by 218 points compared to the beginning of the period analysed), while the global ICT services market saw a decrease in the level of concentration (the value of the HHI index decreased by 416 points compared

to the beginning of the period analysed). In addition, the value of the HHI index for the global ICT market as a whole decreased by 323.9 points.

Table 1

The Herfindahl-Hirschman index of the global information and communications technology market*

№	Indicator	2010	2014	2018	2019	2020	2021	2022	Type of concentration in 2022
1	ICT services, including:	543.3	517.2	616.5	672.9	719.4	786.3	761.4	low
1.1	Computer services	749.8	676.7	804.2	863.6	832.9	894.5	857.9	low
1.2	Telecommunication services	310.2	402.8	342.9	311.7	326.2	291.2	276.3	low
1.3	Information services	1,499.4	1,413.2	1,213	1,193.4	1,031.5	924.5	915.2	low
2	ICT goods, including	1,081.5	1,292.6	1,244.8	1,220.4	1,238.1	1,404.2	665.5	low
2.1	Computer and peripheral equipment	1,801.9	1,889.3	1,775.3	1,687	1,794.2	1,955.5	1,678.3	moderate
2.2	Communication equipment	1,373.6	1,863.7	1,937.8	1,779.6	1,757	2,259.8	898.8	low
2.3	Consumer electronics	1,112.7	1,445	1,471.7	1,358.3	1,481.3	1,709.4	1,746.4	moderate
2.4	Electronic components	958.6	1,056.8	1,103.6	1,098	1,135.8	1,250.1	1,195.8	moderate
2.5	Other	1,021.4	1,029.2	956.3	995.5	1,037.8	1,155	1,019.4	moderate
3	ICT market total	848.4	946.3	913.7	880.2	883.1	986.7	524.5	low

Source: calculated and compiled based on [2–3]

* the latest relevant data is provided

According to the calculations [2–3], on average, during the period reviewed, the following components of the global ICT market were the most concentrated:

1) the market of computer and peripheral equipment received an HHI value of 1,797.3 points (in 2022, the largest supplier countries in the world were China, Hong Kong, the United States, Mexico, Taiwan, Germany, the Netherlands, the Republic of Korea, Singapore and Malaysia);

2) communication equipment market – 1,695.7 points (the world's leading supplier countries were China, the USA, the Netherlands, Hong Kong, Taiwan, Mexico and Germany);

3) consumer electronics market – 1,475 points (the largest global supplier countries were China, Mexico, the USA and Germany);

4) information services market – 1,170 points (the top supplier countries in the world were the United States, the United Kingdom, the Republic of Korea and France);

5) electronic components market – 1,114.1 points (the world's major supplier countries were Hong Kong, Taiwan, China, Singapore, the Republic of Korea, Malaysia, the United States and Japan);

6) the market of other ICT goods – 1,030.7 points (the leading global supplier countries were the Republic of Korea, China, Taiwan, Hong Kong, the USA, Malaysia and Germany);

7) computer services market – 811.4 points (the largest supplier countries in the world were Ireland, India, China, the USA, Germany, the Netherlands and the United Kingdom);

8) telecommunication services market – 323 points (the world's top supplier countries were the United Kingdom, the United States, Italy, France and the Netherlands).

Finally, the US-China trade and economic wars, COVID-19, and geopolitical conflicts (e.g., the war in Ukraine and the Middle East) have an indirect impact on the competitive environment of the global ICT market, specifically:

(1) create disruptions due to rising production costs, supply chain challenges and temporary delays in production;

Thus, the ongoing Russia-Ukraine war is affecting the global information and communication technologies industry in terms of an increase in the number of cyberattacks, higher requirements for due diligence and audit (impact on the continuity of ICT companies' operations, supply chain risks, changes in national and international legislation, solvency risks, changes in national and international legislation, etc.), a large-scale migration of talents against the background of a shortage of ICT specialists, a rising demand for technological services in Europe and for funds to overcome the shortage and relocation of qualified ICT personnel, as well as the search for alternative ICT infrastructure [4, p. 6]. Another example of the negative impact of geopolitical conflicts is the case of the semiconductor industry: Ukraine produces approximately 70-80% of the world's neon output (used in deep ultraviolet lithography), while Russia accounts for, approximately,

35–40 % of the world's palladium output (used for plating applications in semiconductor production and essential in catalytic converters) [5, p. 1]. In particular, industry experts point out [5, p. 2] that in the long run, increased tariffs and stronger trade barriers may lead to the closure of production lines, higher prices, and lower revenues and profits of manufacturing companies.

(2) motivate leading ICT companies to relocate their divisions to more stable regions in order to compete in safer 'zones' (e.g., leading US companies are gradually moving their production facilities from China to Vietnam, Thailand, Malaysia, Indonesia, Mexico, India and some Eastern European countries);

(3) motivate the transfer of innovative activities of leading ICT companies, as well as research institutions (and, accordingly, investments) to stable and ideologically compatible regions;

(4) cause 'technological disintegration', in which parallel technological ecosystems (in particular, the American and Chinese ones) have been formed;

(5) contribute to the gradual development of new trade routes and scientific and technological partnerships, in particular through offshoring (transfer of business processes, production or suppliers abroad), onshoring (the practice of transferring business operations or searching for suppliers back to the country of base) nearshoring (outsourcing to geographically close countries or regions, usually within the same continent or time zone) and rightshoring (using an optimal balance of onshoring, offshoring and nearshoring based on cost, quality, lead time and risk mitigation).

The global information and communication technologies landscape presents a mix of hurdles and prospects. Organisations that adeptly manage internal and external factors will be poised to excel in the digital era. By prioritising innovation, enhancing cybersecurity measures, investing in workforce development, pursuing international expansion, and championing sustainable practices, companies can fully leverage the ICT sector's capabilities and foster future progress. Given the ever-evolving character of the ICT industry, a forward-thinking and flexible strategy is essential for businesses to tackle new challenges and capitalise on the upcoming opportunities.

References:

1. Zavhorodnya E., Melnyk T. (2023) Theoretical concept of competition and competitiveness in IT sector. *Economy and Society*, no. 52. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-30>

2. UN Comtrade. Available at: <https://comtradeplus.un.org/>
3. UNCTADstat. Available at: <https://unctadstat.unctad.org/EN/>
4. Impact of the Russia-Ukraine crisis on the Technology sector. Available at: https://hello.dnb.com/rs/145-JUC-481/images/Dun_%26_Bradstreet%20-%20Impact_of_Russia-Ukraine_War_on_Technology_Sector.pdf
5. Russia-Ukraine war: Impact on the semiconductor industry. Available at: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ua/pdf/2022/05/impact-on-semiconductor-industry.pdf>

Максимова І. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри міжнародних відносин,
Державний університет економіки і технологій
м. Кривий Ріг, Україна;
докторант кафедри міжнародної економіки,
Західноукраїнський національний університет
м. Кривий Ріг, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-50>

STRATEGIC REFRAMING OF GREEN-DIGITAL TRANSITION IN THE CONTEXT OF CLIMATE NEUTRALITY AND GLOBAL EXTERNALITIES

The contemporary global economy is confronted with a multitude of unprecedented challenges in its mission to achieve carbon neutrality and sustainable development. Governments, businesses, and society are adopting a variety of strategies to mitigate environmental impact, largely in response to global efforts to reduce greenhouse gas emissions and address climate change. Concurrently, the advent of digital technologies has facilitated new avenues for achieving these objectives, particularly through process optimization, enhanced resource efficiency, and decreased energy consumption. However, the pursuit of a climate-neutral economy is complicated by the presence of persistent global externalities.

The twin green-digital transition involves the coordinated implementation of digital and green technologies in the broader discourse of achieving sustainability in industrial, social and economic systems. These two powerful mainstream trends are complementary to achieve common goals, such as reducing greenhouse gas emissions, increasing energy efficiency, and introducing innovative technologies. However, such a twin transition requires some harmonization towards achieving global climate neutrality of the world economy, given the identified groups of negative impact factors (Figure 1).

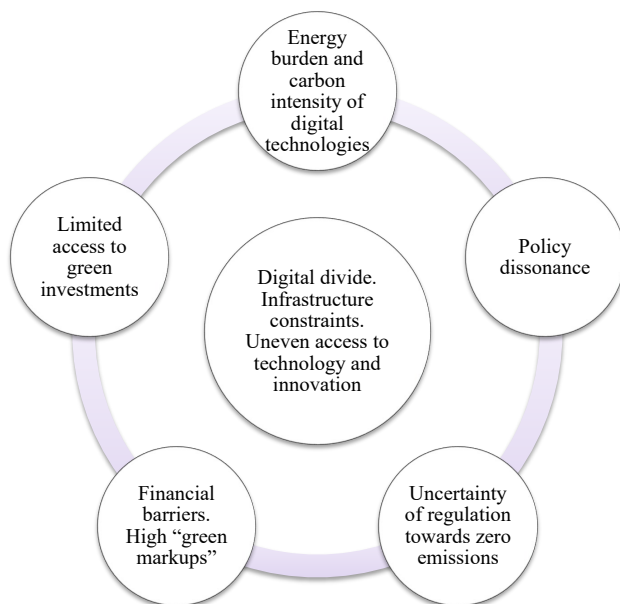


Figure 1. Key barriers to digital transformation for climate-neutral development

Source: author's development

These factors have a negative impact on the effectiveness of the green-digital transition towards ensuring the climate neutrality of the global economy. The poor level of digital infrastructure can be a serious obstacle to the digital transition, especially in regions with poor Internet coverage and low quality of communication [1]. On the other hand, although digital technologies have significant potential to support green development, they also create a significant energy burden, which may contradict the principles of decarbonization, especially with regard to the use of AI, blockchain, etc. A critical negative factor is the uncertainty of policies, inadequate regulation, and the lack of specific strategic goals for achieving climate neutrality, taking into account the role of digitalization in this process. This creates uncertainty for businesses and investors, slowing down the transition process [2]. In this context the idea of sustainable digitalization is becoming increasingly important due to the rapid pace of digital development in the world, which significantly affects the nature of energy consumption.

Therefore, the harmonization of the green-digital transition involves, first of all, strengthening the coherence between the green and digital transitions to ensure their better synergy towards achieving widespread emissions reductions and ensuring climate-neutral development of the global economy (Figure 2).

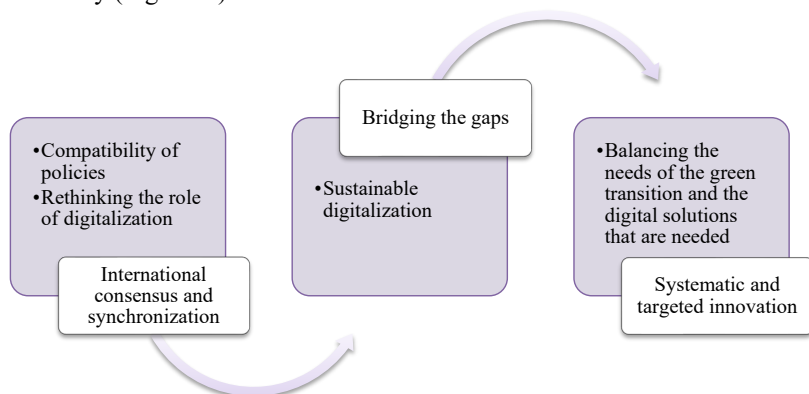


Figure 2. Strategic dimensions for harmonizing the green-digital transition within global externalities

Source: author's development

The first dimension of the harmonization of the green-digital transition is aimed at building an international consensus on the vision of climate neutrality of the global economy and the vision of the progressive role of digitalization in this process. This dimension involves several fundamentally important components, which have been identified based on the analysis of a number of scientific studies [1; 3; 4]:

- convergence of countries on the way to zero emissions;
- global development of digital competencies and sustainable digitalization;
- science and research (global R&D);
- promoting cross-sectoral innovation ecosystems;
- ubiquity and cross-cutting of norms and standards at the global level;
- coherence of global policies and national interests.

A key condition is to harmonize the vision, values, and goals of achieving climate neutrality of the global economy in the context of the digital era and sustainable development. Harmonization of the twin transition towards climate neutrality of the global economy requires convergence

among all key international actors towards zero emissions. On the other hand, an important aspect of this convergence is the use of the synergy of digitalization as a driver of accelerating environmentally sustainable, socially just and economically responsible development. This requires a rethinking of the purpose of digitalization, taking into account the development of common visions, values, and updated goals for a green transition in the digital age.

Therefore, the goal of digitalization in the context of a climate-neutral economy should be to create a sustainable and innovative infrastructure that minimizes greenhouse gas emissions and efficiently uses resources. This includes the development of digital technologies that automate and optimize production processes, increase energy efficiency, ensure transparency and control over supply chains, and support data-driven decision-making, leading to a reduction in environmental impact. The main goal should be to ensure sustainable economic growth through the integration of environmental and digital solutions that harmonize economic development with climate management goals.

Achieving this goal requires the formation of strong coalitions between public and private organizations, including academia and civil society, who are united in the realization of the dual green-digital transition and understand the importance of ensuring climate neutrality. Harmonization of the green-digital transition implies that local and global awareness of environmental and social values should be systematically integrated by actors with leading positions in existing and emerging digital technologies, innovations, and governance structures. At the same time, commitments to green development and multilateral climate agreements should be periodically reviewed in terms of their implementation through the lens of digitalization.

At the same time, the need to develop digital competencies is critical for the twin transition, as the digital divide directly affects the trajectory of digitalization and the unlocking of all its capabilities to meet the needs of green transformation. Studies show that many business entities currently lack the important digital competencies needed to effectively catalyze the transition to a climate-neutral economy. On the one hand, the public sector and political leaders need to understand the opportunities and risks of digital transformation in supporting decarbonization, building their own digital capabilities to effectively regulate, promote, and implement sustainable policies.

Despite a fairly broad discourse on international climate change agreements and arrangements, there remains a significant gap in the

regulatory and ethical framework for the green-digital transition and goal-setting towards climate neutrality of the global economy. This primarily concerns the development of standards that would guide the direction of digitalization with social sustainability and climate neutrality in mind. It is also critical to establish a global standard methodology for assessing and measuring the intrinsic impact of digital technologies on climate change. These efforts should include the management of data, which is becoming a new factor of production, alongside land, labor, and capital, and help to develop policies that support digital transformation in line with the goals of the green transition.

The next level of the strategic harmonization is to overcome the main gaps and inequalities of the digital-green transition that slow down the decarbonization of the global economy. These gaps are as follows:

- the digital divide;
- information distortions;
- unequal access to innovation and technology;
- inequalities of rights and obligations;
- capacity to consume “green margins”;
- uneven consumption of energy resources;
- emission reduction gaps: imbalance of adaptation and mitigation.

These gaps require special attention in the context of achieving climate neutrality of the global economy. The first of them is certainly the digital divide, which indicates unequal horizontal access to digital technologies among different regions and, at the same time, unequal vertical access to ICTs for different social groups. This issue is important to ensure that the benefits of the green transformation are distributed fairly. Over the past 20 years, the digital divide in the world as a whole has significantly decreased to 38.4%, but its scale varies significantly depending on the level of economic development of countries [5].

Another important gap is due to the existing global externalities in rights and obligations, which reflects the mismatch between what is required of countries, companies and citizens in the context of environmental initiatives and the resources and capacities they have. This gap often leads to conflicts of interest and delays in the implementation of green policies. Information distortions refer to distorted or insufficient information about environmental challenges and opportunities, which reduces the effectiveness of decision-making at both the consumer and policy levels.

On the other hand, an important aspect of global inequality in the context of achieving climate neutrality of the global economy is the ability to consume goods and services with "green markups". This indicates the economic ability of the population to bear the higher costs associated with green products and technologies. The gap in this regard is observed not only between individual countries with different levels of economic development, but also between different social groups, which violates the inclusiveness of the digital-green transition and, as a result, its effectiveness in achieving zero emissions of the global economy.

In general, gaps in the dynamics of emission reductions in different countries and industries provoke a certain imbalance of adaptation and mitigation, reflecting the unequal distribution of efforts and resources between measures aimed at mitigating and adapting to the effects of climate change.

Overcoming this barrier requires the development of at least 3 areas:

- 1) digitalization of national economic systems, taking into account the criteria of climate sustainability;
- 2) transparent monitoring and reporting on the implementation of legislation and achievement of climate goals;
- 3) subsidiarity and decentralized management to stimulate collective action and identify clear needs.

In general, the development of a climate-neutral economy requires prioritizing innovations that catalyze the green-digital transition. It is worth noting that in the current context of digital globalization, countries can gain numerous benefits from the "leap" to smart cities, buildings, transportation, agriculture, smart energy, etc. This effect is cumulative for the economy, as it stimulates progress in various industries, the development of new markets, and the emergence of new opportunities for global leadership.

References:

1. Diodato D., Huergo E., Moncada-Paternò-Castello (2023) Introduction to the special issue on "the twin (digital and green) transition: handling the economic and social challenges". *Industry and Innovation*, no. 30(7). DOI: <https://doi.org/10.1080/13662716.2023.2254272>
2. Petmesidou M., Guillén A. M. (2022) Europe's green, digital and demographic transition: A social policy research perspective. *Transfer: European Review of Labor and Research*, no. 28(3), pp. 317–332. DOI: <https://doi.org/10.1177/10242589221107498>
3. Maksymova I., Mietule I., Kulishov V. (2023) Digital Solutions for a Climate Neutral Economy: International Framework of Eco-Digital Projects. *Environment*.

Technologies. Resources. Proceedings of the International Scientific and Practical Conference, vol. 1, pp. 123–127. DOI: <https://doi.org/10.17770/etr2023vol1.7291>

4. Argyriou A. S., Lyzun M., Lishchynskyy I., Savelyev Y., Kuryliak V., Ivashkiv I., & Sachenko S. (2021) Modeling the stabilization factors of monetary unions in turbulent economics. *In 2021 11th IEEE International Conference on Intelligent Data Acquisition and Advanced Computing Systems: Technology and Applications (IDAACS)*, vol. 2, pp. 749–754.

5. Barik N. (2023) Global research on digital divide during the past two decades: a bibliometric study of Web of Science indexed literature. *Global Knowledge, Memory and Communication*. DOI: <https://doi.org/10.1108/gkmc-08-2022-0207>

Ніжейко К. О.

*доктор філософії з міжнародних економічних відносин,
старший викладач кафедри світової економіки,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-51>

ВПЛИВ ЗАБОРОНИ НА ЗАСТОСУВАННЯ СИЛИ ТА ПРИНЦИПУ НЕВТРУЧАННЯ НА МІЖНАРОДНУ ПЕРЕДАЧУ ОЗБРОЄННЯ

З 24 лютого 2022 року міжнародну передачу озброєння знову стали ключовою темою міжнародних економічних відносин. Питання про те, які країни передають або не передають озброєння в Україну, регулярно з'являється в новинах та темою для обговорення як політиків так і економістів. Все частіше порушуються питання про те, чи повинні західні постачальники зброї переглянути свою експортну політику, чи стануть азійські країни новим арсеналом світу, і чи будуть Захід і решта країн розходитися у своїх моделях придбання озброєнь. І вже є практичні відповіді на ці питання. Так російсько-українська війна змусила Німеччину, яка входить до п'ятірки найбільших світових експортерів зброї, переглянути свою політику щодо постачання озброєнь у зони конфліктів. Але ще до цього дослідження торгівлі зброєю пережили певний ренесанс, оскільки численні нещодавні публікації вивчають її рушійні сили, а також наслідки з різних теоретичних та емпіричних точок зору (див. наприклад, [1; 2]).

Важливим питанням сьогодення також є послаблення норми, що забороняє передачу зброї недержавним суб'єктам, є частиною низки тенденцій, які послаблюють норми, що ґрунтуються на суверенітеті, тобто заборону застосування сили і принцип невтручання. Яскравим прикладом є розширення статті 51 Статуту Організації Об'єднаних Націй для включення передбачуваної самооборони, а також самооборони проти недержавних суб'єктів [3]. Ці правові зміни або замасковані під вуаллю політичної аргументації, або виправдані на основі мінливих обставин. Безумовно, мінливий світ створює нові виклики для існуючих правових принципів або, принаймні, привертає увагу до давніх проблем. До них відносяться безперервний процес

глобалізації, кібератаки і зростаюча загроза тероризму. Деякі науковці вже дійшли висновку, що існує загальна тенденція до розмивання заборони на застосування сили або принципу невтручання, яка (поки що) не супроводжується появою правових замінників в міжнародних відносинах (див. наприклад [4]). До того ж в світовій практиці існує думка, що військові інтервенції РФ в останні роки, такі як після Кримської кризи в 2014 році та повномасштабного вторгнення в Україну в 2022 році, значно прискорили цю ерозію (див. наприклад [5]). Зазначене свідчить про те, що в реаліях російсько-української війни питання міжнародного права є важливим фактором впливу як на міжнародну торгівлю озброєнням так і її передачу. І з реалістичної точки зору міжнародне право не в змозі вирішити такі питання щодо застосування сили ні в тому, ні в іншому випадку. Також можна стверджувати, що форма заборони на застосування сили і втручання розмита. Зокрема, в міжнародних відносинах наявний факт відсутності протестів з боку певних європейських держав проти практики передачі зброї Україні і часте використання гуманітарних (а не політичних) аргументів в цьому питанні. Отже з різним ступенем обережності можна інтерпретувати цей дискурс як сигнал про початок змін у міжнародному праві.

Ще один важливий аспект для визначення впливу заборони на застосування сили та принципу невтручання на міжнародну передачу озброєння є те, що одна з головних змін у політиці передачі озброєнь відбулася після закінчення війни в Колумбії, а саме у 2016 році. Під враженням від масового озброєння протягом попередніх десятиліть держави усвідомили небезпечний потенціал надмірного нарощування озброєнь, що поширюється по всьому світу. До цього часу держави ухвалювали договори, що забороняли незаконну торгівлю озброєнням, але більш неохоче накладали зобов'язання на законну торгівлю ним, побоюючись втратити надто велику економічну і політичну свободу дій у випадку військового конфлікту. Відповідно через труднощі з укладенням універсально зобов'язуючих документів про передачу озброєнь цю прогалину намагалися заповнити регіональні угоди, особливо в Африці і ЄС.

Один зі шляхів виходу з існуючої ситуації має бути відновлення стратегічної важливості поставок озброєнь та врахування цього аспекту в майбутніх рішеннях щодо експортної політики. В цьому випадку західні постачальники повинні будуть переглянути продаж/передачу озброєння країнам, які не дотримуються санкцій проти РФ. Останні три

роки світова торгівля зброєю зазнає значних змін через геополітичний контекст: західні постачальники озброєнь все більше зосереджуються на внутрішніх та європейських ринках, а скорочення російського експорту створює можливості для певних країн, таких як Південна Корея, відігравати більшу роль на цьому ринку. Український потенціал також створює підґрунтя для посилення ролі як експортера озброєння, і цьому будуть присвячені подальші дослідження автора.

Література:

1. Spindel J. (2023) Arms for influence? The limits of Great Power leverage. *European Journal of International Security*, no. 8(3), pp. 395–412. DOI: <https://doi.org/10.1017/eis.2023.3>
2. Willardson S. L., Johnson R. A. (2022) Arms Transfers and International Relations Theory: Situating Military Aircraft Sales in the Broader Ir Context. *Conflict Management and Peace Science*, no. 39 (2), pp. 191–213. DOI: <https://doi.org/10.1177/07388942219920>
3. Tom Ruys (2015) Divergent Views on the Charter Norms on the Use of Force – A Transatlantic Divide? 109 Proceedings of the ASIL Annual Meeting 67.
4. Charter of the United Nations, 1 UNTS XVI, adopted 6 June 1945 (entered into force 24 Oct 1945) (UN Charter).
5. Krieger ‘Rights and Obligations’ (n 6). 467 p.
6. Ruys ‘Of Arms, Funding and “Non-lethal Assistance”’ (n 3), pp. 51–53.
7. Ruys ‘Divergent Views’ (n 25), p. 70.
8. Rein Müllerson, ‘Ideology, Geopolitics and International Law’ (2016) 15(1) CJIL 47, 68, para 38.
9. Ingrid (Wuerth) Brunk and Monica Hakimi, ‘Russia, Ukraine, and the Future World Order’ (2022) 116(4) AJIL 687, 691.
10. Christian Schaller, ‘Völkerrechtliche Argumentationslinien in der russischen Außen- und Sicherheitspolitik Russland, der Westen und das “Nahe Ausland”’ (Juni 2018) SWP-Studie 10/2018, pp. 33–34.

Онопрієнко Ю. Ю.
*аспірант кафедри європейської економіки і бізнесу,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, України*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-52>

ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

В сучасних умовах імплементації угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також світових тенденцій економічного розвитку, таких, як глобалізація, діджиталізація, цифровізація зростає роль та значення конкурентоспроможної фінансово-кредитної системи, де банки відіграють провідну роль. В сучасних умовах економічного розвитку України, в умовах повномасштабної війни з РФ відбуваються трансформаційні та модернізаційні процеси банківської діяльності. НБУ всіляко сприяє створенню передумов для посилення конкурентоспроможності вітчизняних банківських установ, рівноправній співпраці вітчизняних з європейськими фінансовими установами, а також сприяє підвищенню рівня надання фінансових послуг та захисту прав споживачів [1]. Світові тенденції та євроінтеграційний вектор економічного розвитку України безумовно впливає на розвиток банківської системи, та призводить до виникненню нових технологій, інструментів, суб'єктів, які визначають необхідність модернізації та трансформації класичних банків.

Модернізація та трансформація в банківській системі України є реакцією на виклики. Так, Мещеряков А. [2, с. 9] у своїй праці вважає, що основними викликами для банківської діяльності в Україні є підвищення рівня довіри населення до банків; державна підтримка банківського сектору в Україні; підвищення показників стабільності та надійності банків; здешевлення капіталу тощо. Ткаленко С.І. та Тіпанов В.В. [3, с. 215] у своєму дослідженні акцентують увагу на технологічних інноваціях, банківських кризах, змінах в корпоративних моделях і поведінці з метою збільшення обсягів прибутку, підвищення рівня довіри населення і зростання конкурентоспроможності.

Основними викликами, на нашу думку, є:

– економічна і геополітична нестабільність на світовому ринку, військові конфлікти та ін., що вимагає з боку держави створення інститутів, механізмів, інструментів, які підтримуватимуть фінансово-кредитну систему, сприятимуть зростанню довіри населення до банків, та рівня конкурентоспроможності банківської системи загалом;

– відповідність нормативним вимогам, впровадження міжнародних стандартів у сфері фінансових послуг в умовах євроінтеграційного вектору розвитку, виконання міжнародних договорів і домовленостей у сфері європейської інтеграції, зміцнення довіри до НБУ як центрального банку, що інтегрується до європейського простору і відповідає цінностям європейської спільноти;

– науково-технологічний прогрес, діджиталізація та інформатизація, які призводять до виникненню новітніх цифрових технологій, банківських онлайн-послуг, і сприяють підвищенню довіри клієнтів банків, та конкурентоспроможності самого банку на міжнародному ринку;

– посилення конкуренції як на європейському, так і міжнародному ринках, де виникають нові суб'єкти, так як фінтех-компанії, онлайн, цифрові банки, які пропонують інноваційні технології, більш економічно ефективні та автоматизовані банківські послуги (так, на початок 2023 р. кількість на фінансовому ринку фінтех-компаній становила 246, а загальна вартісна оцінка ринку – 1 млрд дол. США [4]).

В умовах повномасштабної війни та реалізації євроінтеграційного вектору розвитку України одним з основних напрямків розвитку банківської системи є фінансова безпека установи, яка відіграє провідну роль в економіці, слугуючи її основою. Фінансова безпека банків є життєво важливою для економічної стабільності, зростання та розвитку. Застосовуючи новітні, цифрові банківські технології, здійснюючи ефективне управління банківськими ризиками, підтримуючи інвестиції, реалізуючи монетарну політику, банки роблять значний внесок у загальний стан економіки.

Література:

1. НБУ. Європейська інтеграція. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/international/euro-integration>
2. Meshcheriakov A., Bodenchuk L., Liganenko I., Rybak O., Lobunets T. Trends in the development of the banking system of Ukraine under conditions of military actions and globalization influences. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2023. Volume 3 (50). P. 8–22. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptive.3.50.2023.3993>

3. Ткаленко С.І., Тіпанов В.В. Банківська діяльність в умовах фінансової глобалізації. *Економічний аналіз*. 2021. Том 31. № 1. С. 211–217. DOI: <https://doi.org/10.35774/econ2021.01.211>

4. Тарасовський Ю. Обсяг фінтех-інвестицій і кількість фінтех-угод у 2023 році показали найнижчі результати з 2017-го – KPMG. *Forbes Ukraine*. URL: <https://forbes.ua/news/obsyag-fintekh-investitsiy-i-kilkist-fintekh-ugod-u-2023-rotsi-pokazali-naynizhchi-rezultati-z-2017-go-kpmg-18032024-19924>

Павленко Г. В.
магістр,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-53>

КОРПОРАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ МІЖНАРОДНОЇ КОМПАНІЇ

На даний час, в умовах прискорення економічного розвитку, у світі стрімко наростає швидкість змін, час бізнес-циклу від ідеї до отримання прибутку скоротився від декількох років до декількох місяців, а компаніям для ефективної діяльності не обов'язково мати матеріальні активи. Компаніям, щоб виживати в нових умовах, необхідно підвищувати якість прийнятих стратегічних рішень, причому такі рішення мають бути швидкими, гнучкими та аналітично обґрунтованими. В основі такого шляху розвитку мають бути інтелектуальні способи реалізації корпоративного менеджменту міжнародної компанії.

Розвиток передових технологій управління на сучасному етапі призводить до посилення конкуренції між компаніями, збільшення тиску на існуючі механізми прийняття рішень, оскільки щороку зростає не тільки потік інформації, але й посилюється регуляторний вплив на осіб, які приймають рішення.

Питання, пов'язані з конкуренцією, регуляторним тиском та очікуваннями стейкхолдерів, з роботою з інформацією, є найбільш актуальним викликом для такого елемента корпоративних відносин, як корпоративний менеджмент, що формується за принципом представництва. В умовах технологічних зрушень насамперед корпоративний менеджмент як стратегічна форма управління, що адаптує компанію під нові умови, змушений змінюватися: актуалізувати свою роль з урахуванням викликів часу, підвищувати ефективність управлінських рішень, щоб не ставати слабкою ланкою в ланцюжку бізнес-відносин.

Корпоративний менеджмент можна назвати одним із революційних організаційних винаходів людства, який з'явився під впливом соціальних, технологічних та політичних зрушень та багато в чому

сприяв трансформаціям у ході технологічних революцій, дозволяючи мобілізувати капітал, сприяючи розвитку міжнародної торгівлі та розвитку комунікацій між учасниками корпоративних відносин.

У сучасному форматі корпоративний менеджмент, який представляє собою звичний у XXI столітті набір стейкхолдерів, що впливає на прийняття корпоративних рішень, так само як і на порядок рішень, що приймаються учасниками корпоративних відносин, сформувався не відразу. Зміни в корпоративному управлінні відбувалися поступово як серія адаптацій до трансформацій у суспільстві та на кожному етапі відповідали викликам часу.

З розвитком правового регулювання, культури, інститутів, фінансової системи та фінансових ринків, зміною ролі держав у діяльності корпорацій, процесами глобалізації, залученням та розподілом влади різних стейкхолдерів, новими можливостями комунікацій та збільшенням швидкості роботи з інформацією та технологіями корпоративний менеджмент та процеси прийняття рішень ставали все більш схожими на прийняті в корпоративному управлінні на сучасному етапі.

Найважливішою віхою у розвитку теорії корпоративного управління, яка суттєво вплинула на прийняття рішень у системі корпоративного менеджменту за рахунок необхідності урахування інтересів не лише власників, а й інших учасників корпоративних відносин, є поява «стейкхолдерської теорії» у середині 1970-х років. Виникнення цієї теорії асоціюють з іменами Р. Акоффа та Е. Фрімана. Згідно з «стейкхолдерською теорією», компанія має зобов'язання не лише стосовно своїх акціонерів, а й стосовно різних груп зацікавлених осіб: кредиторів, підрядників, постачальників, громадських організацій та інших. При цьому, вибудовуючи стійкі взаємовигідні взаємини із зацікавленими сторонами, враховуючи їхні інтереси при прийнятті рішень, компанія досягає поставленої стратегічної мети.

Далі «стейкхолдерська теорія» поступово розвивалася: деякі вчені працювали над уточненням визначення, інші звертали увагу на класифікацію груп стейкхолдерів, розвивалися й інші, пов'язані зі «стейкхолдерською», теорії.

У 1992 р. Ч. Хіллом та Т. Джонсом було запропоновано комбіновану теорію – «агентську теорію зацікавлених сторін».

Практичну гостроту проблем, описаних теоріями, показали хвилі корпоративних скандалів у розвинених країнах, особливо у США та Великій Британії. Скандали, пов'язані з найбільшими компаніями,

наново продемонстрували проблеми корпоративного менеджменту. У відповідь на них, для регламентації основних принципів корпоративного управління та прийняття рішень, були підготовлені перші кодекси корпоративного управління у Великій Британії (спочатку Кедбері, а потім Об'єднаний кодекс корпоративного управління), у Південній Африці (Кінг), у Франції (В'єно), у Нідерландах (Петерс). У 1999 році Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) опублікувала перший міжнародний документ «Принципи корпоративного управління ОЕСР», зібравши найкращу на той момент практику корпоративного менеджменту, згодом оновлюючи її, а в 2002 вийшов Акт Сарбейнса-Окслі в США. У цих документах було описано основні принципи корпоративного управління та менеджменту, порядок прийняття рішень органами управління в компаніях, який можна порівняти з поточним розумінням відносин ключових зацікавлених сторін у рамках процесу прийняття рішень.

Як показано на рис. 1, ядром системи корпоративного управління є відносини, пов'язані з прийняттям рішень у класичному трикутнику «акціонери – рада директорів – менеджмент». При цьому, якість управлінських рішень з урахуванням балансування інтересів зацікавлених сторін безпосередньо впливає на ефективність корпоративного менеджменту.



Рис. 1. Система корпоративного управління

Ще однією невід’ємною частиною корпоративного менеджменту та прийняття корпоративних рішень є комунікації та робота з різною інформацією. Незважаючи на те, що теорія корпоративного менеджменту розпочала свій розвиток у минулому столітті і активно розвивається досі, «інформаційна природа» корпоративного менеджменту залишається незмінною.

Таким чином, поняття «корпоративний менеджмент» має зв’язок не лише з економічними інтересами власників цінних паперів компанії та правовими нормами захисту даних інтересів, а й невід’ємно від існування складних та багатосторонніх соціальних відносин з приводу акумулювання, поширення та аналізу економічної інформації.

Навіть у ринкових умовах господарювання не всі підприємства прагнуть максимізувати свій прибуток. Більшість державних та благодійних організацій, а також об’єднань та асоціацій підприємств мають зовсім іншу мету. Неприбуткові організації, зазвичай, орієнтовані на соціальні цілі.

Некомерційний сектор включає підприємства різного розміру та типів, що зазвичай служать благодійним, освітнім, волонтерським або соціальним цілям.

Неприбуткові підприємства не виплачують дивіденди своїм акціонерам. Натомість вони створюють соціальні блага. Створюючи соціальний капітал, некомерційні організації прагнуть вирішити існуючі проблеми та розвивати суспільство.

Природа неприбуткових організацій є досить специфічною, тому їхній корпоративний менеджмент має свої особливості, а саме:

- основна мета неприбуткових організацій – служіння суспільству;
- прибуток не є критерієм чи метою;
- надлишки доходу не розподіляються між членами;
- окрема юридична сутність;
- управління здійснюється обраними працівниками;
- основні кошти неприбуткових організацій надходять від внесків і пожертвувань.

Отже, традиційні проблеми корпоративного менеджменту як міжнародних компаній так і неприбуткових організацій при прийнятті рішень не втрачають своєї актуальності та залишаються основними. При цьому проблеми, що впливають на процеси прийняття рішень у системі корпоративного менеджменту, посилюються разом із суттєвим збільшенням інформаційного потоку, обмеженнями сприйняття та

обробки даних особою, поряд із швидким технологічним розвитком потенційних конкурентів.

Література:

1. Александров В.В. Перспективи застосування принципів корпоративного управління у вітчизняних компаніях. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Економічні науки. 2016. № 47 (1219). С. 17–20.
2. Бочарова Н.А. Розмежування понять «корпоративне управління» та «корпоративний менеджмент». *Економіка транспортного комплексу*. 2021. Вип. 37. С. 21–37.
3. М'ясоїд Г.І. Корпоративне управління та корпоративний менеджмент туристичного підприємства. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2017. № 1 (22). С. 87–99.
4. Павлов В.І., Мишко О.А. Корпоративне управління в акціонерних товариствах: монографія. Луцьк : Надтир'я; Рівне НУВГП, 2006. 180 с.
5. Шкільняк М.М. Менеджмент у системі корпоративного управління. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2018. № 2. С. 7–20.

Парубець С. О.
*аспірантка кафедри міжнародної економіки,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-54>

ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ЦИФРОВОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО ПАРТНЕРСТВА

У епоху цифрових технологій швидкий розвиток інформаційних систем ставважливим фактором економічного зростання у всьому світі. Однак нерівномірний розподіл цифрової інфраструктури, що проявляється у значні відмінності в інноваційних можливостях між країнами, значно впливають на глобальну економічну конкурентоспроможність, причому країни, що володіють розвиненою цифровою інфраструктурою, випереджають ті країни, що відстають. Цей розрив, що має тенденцію до збільшення, має серйозні наслідки для глобальної економічної стабільності.

Оскільки такі глобальні виклики, як зміна клімату, пандемії та економічні кризи, вимагають інноваційних рішень, асиметрія цифрової інфраструктури становить значну загрозу. Здатність націй впроваджувати інновації та адаптуватися до цих викликів все більше пов'язана з їхньою цифровою інфраструктурою, що робить обов'язковим розуміння та усунення цих розбіжностей.

Кількість наукової літератури, яка торкається питань цифрової трансформації та інноваційного розвитку значно зросла за останні роки, що в свою чергу відображає зростаюче значення цифрової інфраструктури у формуванні економічних результатів.

К. Лійтінен та Р. Боланд зауважують, що розвиток цифрових технологій збільшує інноваційну мережеву підключеність шляхом зменшення витрат на зв'язок і збільшення її охоплення та масштабу, збільшує швидкість і масштаб цифрової конвергенції, що збільшує неоднорідність мережевих знань і потребу в інтеграції. Ці розробки, у свою чергу, розширюють існуючі інноваційні мережі шляхом перерозподілу контролю та збільшення потреби в координації знань у

часі та просторі, створюючи нові проблеми для створення, засвоєння та інтеграції знань [1].

Грунтуючись на цьому, вони виділяють чотири типи нових інноваційних мереж, які підтримуються цифровізацією, а саме: інноваційні мережі проєктів; кланові інноваційні мережі; об'єднані інноваційні мережі; та анархічні інноваційні мережі.

Під час аналізу зв'язку між цифровою конкурентоспроможністю та інноваційним потенціалом використання рейтингів та індексів забезпечує критичну основу для розуміння того, як країни позиціонують себе в глобальному ландшафті. Глобальний рейтинг цифрової конкурентоспроможності IMD та Глобальний індекс інновацій є двома важливими інструментами, які пропонують всебічну оцінку спроможності країни сприймати та використовувати цифрові технології. Ці рейтинги дають зрозуміти, наскільки ефективно країни переходять до цифрової економіки, трансформують державні процеси та змінюють бізнес-моделі.

Актуальність використання таких рейтингів полягає в їх здатності кількісно оцінити абстрактну концепцію інновації та її рушійні сили в порівнянні:

1) Рейтинг світової цифрової конкурентоспроможності IMD аналізує та оцінює ступінь впровадження та вивчення країнами цифрових технологій, що веде до трансформації урядових практик, бізнес-моделей та суспільства загалом. Методологія рейтингу визначає цифрову конкурентоспроможність за трьома основними факторами: знання, технології та майбутня готовність. У свою чергу, кожен із цих факторів поділяється на 3 підфактори, які висвітлюють кожен аспект аналізованих сфер. Кожен підфактор, незалежно від кількості критеріїв, які він містить, має однакову вагу в загальній консолідації результатів, тобто приблизно 11,1% ($100 \div 9 \sim 11,1$). Критеріями можуть бути жорсткі дані, які аналізують цифрову конкурентоспроможність, як її можна виміряти (наприклад, швидкість Інтернет-смуги), або м'які дані, які аналізують конкурентоспроможність, як її можна сприйняти (наприклад, гнучкість компаній). Жорсткі критерії мають вагу 2/3 у загальному рейтингу, тоді як дані опитування мають вагу 1/3 [2].

2) Глобальний інноваційний індекс — це рейтинг країн, що базується на суб'єктивних, і об'єктивних даних, отриманих із різних джерел. Цей індекс розраховується шляхом усереднення балів двох індексів — індексу інноваційного вкладу та індексу інноваційного результату. Ці два підіндекси складаються з семи стовпів (індекс

інноваційного вкладу з п'яти компонентів та індекс інноваційного результату з компонентів) [3].

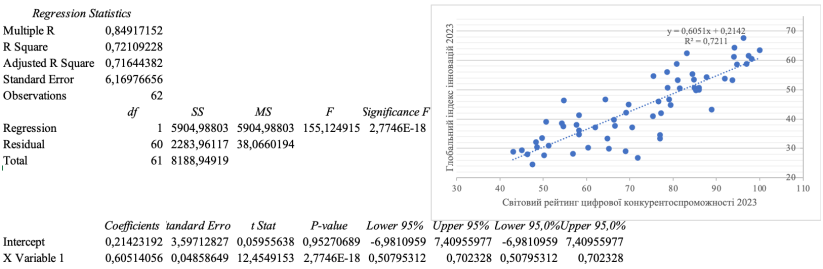


Рис. 1. Аналіз зв'язку рейтингу світової цифрової конкурентоспроможності та глобального інноваційного індексу
Джерело: створено автором на основі [2; 3]

На рис. 1 представлено графічні та регресійні результати аналізу двох зазначених показників для 62 країн світу за 2023 рік. Відповідно, модель пояснює приблизно 72% варіацій у глобальному індексі інновацій на основі світового рейтингу цифрової конкурентоспроможності, що вказує на сильний зв'язок даних показників. Коефіцієнт рейтингу світової цифрової конкурентоспроможності є позитивним і дуже значущим, вказуючи на те, що вища цифрова конкурентоспроможність тісно пов'язана з вищими показниками індексу інновацій. Тісний позитивний зв'язок між рейтингом індексом свідчить про те, що країни, які прагнуть покращити свій інноваційний потенціал, повинні зосередитися на підвищенні цифрової конкурентоспроможності. Відповідно, регресійний аналіз надає переконливі докази важливості цифрової конкурентоспроможності для стимулювання інновацій у країнах.

Країни можуть покращити свій інноваційний потенціал, зосередившись на підвищенні своєї цифрової конкурентоспроможності, методом інвестування в цифрову інфраструктуру, розширюючи доступ до високошвидкісного Інтернету та сучасних комунікаційних технологій. Створення надійних цифрових структур також допоможе країнам залучити іноземні інвестиції, сприятиме зростанню технологічних стартапів і легко інтегруватиметься у світову цифрову економіку.

Більше того, уряди та інституції також можуть заохочувати інновації через державно-приватні партнерства, які сприяють

228

дослідженням і розробкам (ДіР). Поєднуючи цифрову конкурентоспроможність з інноваційними стратегіями, країни можуть прискорити впровадження технологій, підвищити продуктивність і, зрештою, зміцнити свої позиції на світовому ринку.

Загалом цей аналіз підкреслює необхідність скоординованих глобальних зусиль для скорочення цифрового розриву та підвищення цифрової конкурентоспроможності між країнами. Оскільки країни прагнуть покращити свій інноваційний потенціал, зосередження уваги на цифровій інфраструктурі буде важливим для збереження конкурентоспроможності у все більш взаємопов'язаному світі. Використовуючи цифрові технології та сприяючи співпраці між урядами, підприємствами та інституціями, країни можуть позиціонувати себе як лідерів у сфері інновацій, стимулюючи економічний прогрес і ефективніше вирішуючи глобальні виклики. Асиметрія інноваційного розвитку, посилена нерівномірним цифровим доступом, ризикує поглибити розрив між економічно розвиненими та країнами, що розвиваються. Щоб протистояти цій тенденції, уряди повинні зосередитися на створенні інклюзивної цифрової політики, яка забезпечує справедливий доступ до цифрових ресурсів і сприяє створенню середовища співпраці, де державний і приватний сектори сприяють зростанню, керованому інноваціями.

Зрештою, підвищення цифрової конкурентоспроможності стосується не лише економічного зростання, а й підвищення стійкості. Країни, які стратегічно інвестують у свою цифрову інфраструктуру та інноваційні мережі, краще готові долати глобальну невизначеність і підтримувати конкурентну перевагу. Як демонструє тісний зв'язок між цифровою конкурентоспроможністю та інноваційним потенціалом, зосередження уваги на цих сферах є важливим для досягнення довгострокового економічного успіху та вирішення глобальних проблем.

Література:

1. Lyytinen K., Yoo Y., & Boland R. Digital product innovation within four classes of innovation networks. *Information Systems Journal*. 2016. № 26. P. 47–75. DOI: <https://doi.org/10.1111/isj.12093>
2. IMD Business School. World Digital Competitiveness Ranking 2023. IMD Business School for Management and Leadership Courses. URL: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness-ranking>
3. World Intellectual Property Organization. Global Innovation Index 2023: Innovation in the face of uncertainty. WIPO. URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2023-en-main-report-global-innovation-index-2023-16th-edition.pdf>

Скороход І. С.
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами,
Волинський національний університет імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-55>

ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

У сучасному міжнародному бізнес-середовищі, що швидко розвивається, важливістю набуває формування моделей управління бізнесом, що є ключовим фактором успіху компаній. Інноваційні підходи до розробки ефективної стратегії розвитку організації забезпечують оптимізацію використання ресурсів для досягнення максимального ефекту, досконалість бізнес-процесів, підвищують рівень задоволеності клієнтів. Глобальні моделі управління бізнесом підкреслюють важливість постійного вдосконалення та ефективного управління проектами в сучасному конкурентному середовищі.

Світовий досвід застосування глобальних моделей управління бізнесом демонструє різноманітні підходи та стратегії, які використовуються компаніями для досягнення успіху на міжнародних ринках. Серед них вибір оптимальної стратегії інтернаціоналізації; розвиток глобальних ланцюгів створення вартості; адаптація бізнес-моделей та стратегій до специфіки локальних ринків; розвиток цифрових технологій та інновацій; розвиток глобального лідерства та управління людськими ресурсами; ефективне управління ризиками та забезпечення стійкості бізнесу в умовах невизначеності.

В основі ефективного управління бізнесом лежить здатність адаптуватися до змін мінливого бізнес-середовища, що підкреслює важливість гнучкості та стійкості в лідерстві. Стратегічне планування, чітка комунікація та рішучі дії мають першочергове значення для подолання складних завдань сучасного міжнародного бізнесу. Ці елементи не тільки сприяють ефективності роботи компаній, але й активізують залучення інновацій та постійне вдосконалення системи управління [1].

Для ефективності бізнес-моделі важливо, щоб процеси, які створюють найбільшу споживчу цінність, залишалися у основному підприємству та перебували під постійним контролем менеджменту для забезпечення їх бездоганного виконання в умовах глобальної кризи. Ефективність бізнес-моделі забезпечується за рахунок її відповідності зовнішнім і внутрішнім можливостям, стратегічним цілям компанії та збалансованості між собою основних компонентів моделі [2].

Ефективність застосування глобальних моделей управління бізнесом може суттєво відрізнятися залежно від специфіки галузі, в якій працює компанія. Кожна галузь має свої особливості, які впливають на вибір оптимальної моделі управління, її адаптацію та результативність. Одним з ключових факторів, що визначають ефективність застосування глобальних моделей управління, є рівень глобалізації галузі.

Галузі, які характеризуються високим рівнем глобалізації, такі як автомобілебудування, електроніка, фармацевтика та інші, зазвичай вимагають більш централізованих та стандартизованих підходів до управління. В таких галузях ефективними є моделі глобальної інтеграції, які дозволяють досягти економії за рахунок масштабу, забезпечити єдині стандарти якості та прискорити впровадження інновацій. В галузях з низьким рівнем глобалізації, таких як харчова промисловість, роздрібна торгівля, сфера послуг тощо, більш ефективними можуть бути моделі локальної адаптації або транснаціональні моделі. В таких галузях успіх компанії залежить від здатності враховувати специфіку місцевих ринків, адаптувати свої продукти та послуги до потреб та вподобань локальних споживачів.

Ще одним фактором, що впливає на ефективність застосування глобальних моделей управління, є рівень конкуренції в галузі. В галузях з високим рівнем конкуренції, таких як телекомунікації, роздрібна торгівля, консалтинг тощо, компанії повинні постійно шукати шляхи для диференціації своїх продуктів та послуг, оптимізації витрат та підвищення ефективності операцій. В таких умовах ефективними можуть бути моделі, які дозволяють швидко адаптуватися до змін ринкового середовища та впроваджувати інновації.

Крім того, ефективність застосування глобальних моделей управління залежить від стадії життєвого циклу, технологічної зрілості та інноваційності галузі. В галузях, що знаходяться на стадії зростання, таких як відновлювальна енергетика, біотехнології, штучний інтелект тощо, компанії можуть отримати значні переваги від використання моделей, які дозволяють швидко масштабувати бізнес та виходити на

нові ринки. В галузях, що знаходяться на стадії зрілості або спаду, більш ефективними можуть бути моделі, спрямовані на оптимізацію витрат та підвищення операційної ефективності.

Застосування глобальних моделей управління також залежить від розміру та ресурсів компанії. Великі транснаціональні корпорації з значними фінансовими та людськими ресурсами мають більше можливостей для впровадження складних та комплексних моделей управління, таких як транснаціональна модель або модель глобальної інтеграції. Малі та середні підприємства зазвичай обмежені в ресурсах, тому для них більш ефективними можуть бути простіші моделі, такі як експортна модель або модель франчайзингу.

Цифрова економіка суттєво змінює бізнес-моделі, стимулюючи інновації, ефективність і конкурентоспроможність у різних галузях. Інституціоналізація цифрових трансформацій є вже не другорядною, а вкрай необхідною для успішного розвитку бізнесу в сучасних умовах, що постійно змінюються. Використовуючи цифрові технології, прийняття рішень на основі даних та адаптивні бізнес-процеси, організації можуть адаптуватися до ринкової ситуації, що змінилася, скористатися новими можливостями та визначити курс на стійке зростання в цифрову епоху [3].

Оцінка ефективності застосування глобальних моделей управління бізнесом у різних галузях економіки показує, що не існує універсальної моделі, яка була б однаково ефективною для всіх компаній та галузей. Вибір оптимальної моделі управління залежить від багатьох факторів, таких як рівень глобалізації та конкуренції в галузі, стадія життєвого циклу галузі, розмір та ресурси компанії, а також здатність забезпечити баланс між глобальною інтеграцією та локальною адаптацією. Ефективні глобальні моделі управління дозволяють компаніям максимально використовувати переваги глобалізації, одночасно враховуючи специфіку локальних ринків та потреби споживачів.

Таким чином, застосування глобальних моделей управління бізнесом, які враховують специфіку різних галузей економіки, пропонує компаніям шлях до оптимізації операцій, підвищення цінності та виховання культури постійного вдосконалення. Однією з ключових переваг є значне скорочення витрат, оскільки ресурси використовуються ефективніше, а процеси оптимізуються. Покращена операційна ефективність і задоволеність клієнтів є переконливим вибором для компаній, які прагнуть забезпечити стійкий розвиток та підвищити конкурентоспроможність на світових ринках.

Література:

1. Business Management Models: A Guide to the Most Popular Management Methodologies. URL: <https://copymate.app/blog/multi/business-management-models-a-guide-to-the-most-popular-management-methodologies/>
2. Майнка М.К. Особливості сучасних моделей ефективного бізнесу підприємств. URL: <https://zenodo.org/records/4661815>
3. Чубук Л.П., Яценко О.В., Овандер Н.Л. Вплив цифрової економіки на зміну моделей бізнесу та фінансового управління: інституціоналізація цифрових трансформацій. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2024. № 1(44). DOI: <https://doi.org/10.31673/2415-8089.2024.010008>

Фірсанова В. О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри
міжнародних економічних відносин та логістики,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-415-6-56>

АНАЛІЗ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ ТА ДИНАМІКИ ГЛОБАЛЬНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ

За даними Всесвітнього Банку світова економіка пережила чотири хвилі накопичення заборгованості (рис. 1). З 1970 року заборгованість країн тільки зростає [3, р. 6].



Рис. 1. Циклічність (хвилі) розвитку світового боргу з 1970 – т.ч.

Джерело: розроблено автором на основі [3, р. 6, р. 59, р. 111]

Всі хвилі накопичення заборгованості країн призвели до великих фінансових криз. Перша хвиля закінчилася латиноамериканською кризою 1970-х рр., друга хвиля – кризою азійських країн 1990-х рр., третя хвиля – фінансовою кризою 2008–2009 рр. [3]. Отже, світова економіка протягом більш ніж 50 років стикалася з кризовими явищами, які пов'язані із зростанням заборгованості.

Якщо хвилі розвитку світової заборгованості закінчуються кризами, то можна стверджувати, що в економіці існує відповідна циклічність накопичення заборгованості. Можна зробити висновок, що хвилі накопичення глобального боргу – це циклічні зміни рівня заборгованості на глобальному рівні, що відбуваються залежно від економічних умов, зовнішніх та внутрішніх факторів, коливання економічної активності та доходів держави тощо.

Як відомо, економічний цикл – безперервний процес, а криза є однією із стадій економічного циклу. Циклічність заборгованості держав залежить від багатьох факторів, включаючи внутрішню економічну політику, глобальні економічні умови, політичні рішення урядів.

У період економічного зростання, уряди збільшують свої витрати, що може призвести до зростання заборгованості. З іншого боку у цій стадії економічного циклу від податків прибутки збільшуються, уряди можуть знижувати свої борги.

Однак у періоди економічного спаду, коли доходи держави падають, уряди змушені збільшувати свої витрати на підтримку економіки та свого населення, що може призвести до зростання заборгованості. Це може призвести до різкого зростання заборгованості, яке, своєю чергою, може вплинути на кредитні рейтинги та умови запозичення у наступних роках.

Фіскальна політика держави, включаючи оподаткування та державні інвестиції, відіграє ключову роль в управлінні боргом. У свою чергу центральні банки держав можуть знижувати відсоткові ставки чи проводити інші заходи стимулювання. Все це може призвести до збільшення рівня інфляції. Цей фактор впливає на вартість обслуговування боргу та купівельну спроможність. Висока інфляція сприяє зниженню реальної вартості боргу, але також може призвести до погіршення кредитоспроможності країни. Саме це робить для країн дорожче запозичення.

Таким чином, економічні кризи сприяють не тільки збільшенню заборгованості та здатність держав керувати цією заборгованістю.

Враховуючи те, що у четвертій хвилі розвитку заборгованості вже сталася коронакриза 2020 р., яка суттєво збільшила показники боргу країн та наразі стала вже глобальним боргом, можна зробити висновок про те, що ця хвиля може закінчитися також кризою тільки у ще більших масштабах. Тобто при ще більшому збільшенні глобальної заборгованості може статися глобальна криза у найближчі роки. Це пов'язано із тим, що показники глобальної заборгованості продовжують швидко зростати за дуже короткий термін часу. Можна стверджувати, що високі рівні заборгованості можуть призвести до боргової спіралі у глобальному масштабі. Країни будуть змушені запозичувати більше коштів для обслуговування існуючого боргу, що, у свою чергу, збільшуватиме загальний рівень заборгованості.

Незважаючи на відновлення економічного зростання, яке відзначається з 2020 року, і на показники інфляції, які набагато перевищують очікування, державний борг зберігався на неухильно високому рівні. Через дефіцит бюджету державний борг залишався підвищеним, оскільки багато держав витрачали більше коштів на стимулювання зростання та заходи у відповідь в умовах різкого підвищення цін на продовольство та енергоносії – навіть у міру згортання заходів бюджетної підтримки, пов'язаної з пандемією [1].

Слід зауважити, що динаміка глобальної заборгованості є досить нерівномірною у різних групах країн. Динаміка глобальної заборгованості за різновидами боргу у різних групах країн представлена на рис. 2–4 нижче.

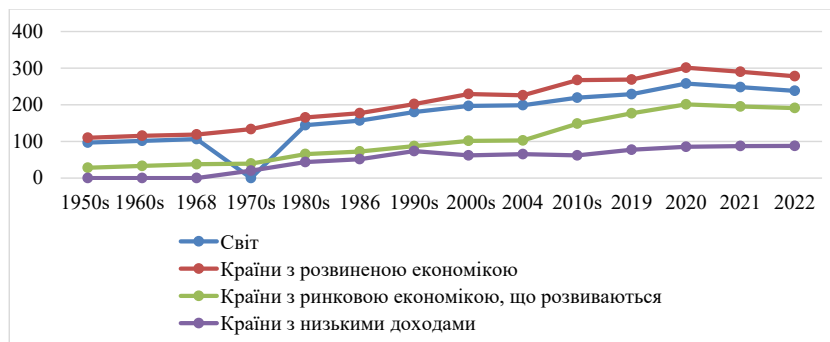


Рис. 2. Глобальний борг (середній % від світового ВВП) з 1950–2022 рр.

Джерело: складено автором на основі [2, р. 6]

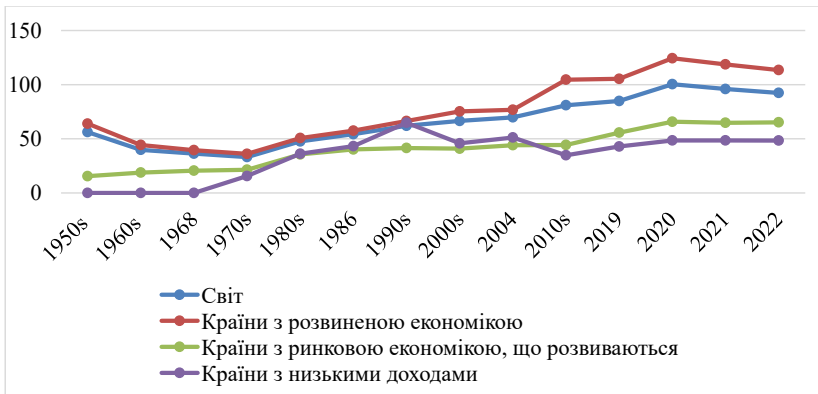


Рис. 3. Глобальний публічний борг (середній % від світового ВВП) з 1950–2022 рр.

Джерело: складено автором на основі [2, р. 6]

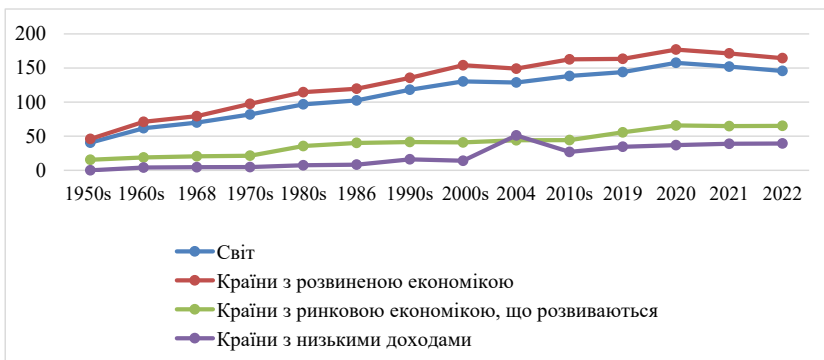


Рис. 4. Глобальний приватний борг (середній % від світового ВВП) з 1950–2022 рр.

Джерело: складено автором на основі [2, р. 6]

Проаналізувавши показники глобального боргу (середній % від світового ВВП) та глобального публічного та глобального приватного боргу з 1950 по 2022 рр. (рис. 2 – рис. 4), то можна зробити висновок, що в цілому найбільше боргове навантаження мають країни з розвинуеною економікою. Саме вони мають найбільший відсоток заборгованості від світового ВВП у всіх видах глобального боргу. В цілому така тенденція у світовій економіці має місце вже з 1950 рр. XX ст. Після цієї групи країн найбільшу заборгованість має світ в

цілому. Далі найбільшу заборгованість мають країни з ринковою економікою, що розвиваються, а потім – країни з низькими доходами.

Значна частина зростання боргу з 2010 р. відбулася в приватному секторі, зокрема в Китаї. Борг у країнах з низьким рівнем доходу почав зростати після тривалого періоду спаду через заходи зі списання боргів наприкінці 1990-х і в 2000-х рр. Борг країн з розвинутою економікою після глобальної фінансової кризи в основному залишився незмінним [1].

Отже, згідно даних рис. 2–4 дисбаланс між глобальною заборгованістю (за усіма видами боргу) та світовим ВВП постійно росте. Особливо це можна побачити за останні роки у четверту хвилю зростання глобального боргу, яка почалася у 2010-х рр. та продовжується по теперішній час. У 2010-х рр. криза, що особливо гостро проявилася у Греції, призвела до збільшення боргового навантаження в країнах Єврозони через необхідність підтримки банків і держав. Вже пізніше під час пандемії COVID-19 уряди по всьому світу збільшили витрати на охорону здоров'я, соціальні виплати та підтримку бізнесу, що призвело до різкого зростання заборгованості.

Якщо порівнювати із попередніми роками, то у приватному секторі згідно даних рис. 4 у 2004 році заборгованість країн з низькими доходами суттєво збільшилася та перевищила заборгованість країн з ринковою економікою, що розвиваються. Враховуючи збільшення глобальних торгових потоків та інтеграцію фінансових ринків, у світовій економіці спостерігається зростання заборгованості як у країнах, що розвиваються, так і в розвинених країнах. Країни можуть продовжувати запозичувати кошти на міжнародних ринках, що також збільшуватиме загальний рівень глобального боргу.

Література:

1. Global Debt is returning to its rising trend, Available at: <https://www.imf.org/ru/Blogs/Articles/2023/09/13/global-debt-is-returning-to-its-rising-trend>
2. Global Debt Monitor 2023, Available at: <https://www.imf.org/-/media/Files/Conferences/2023/2023-09-2023-global-debt-monitor.ashx>
3. Ayhan Kose M., Peter Nagle, Franziska Ohnsorge and Naotaka Sugawara. Global Waves of Debt Causes and Consequences World Bank Group 302 p. Available at: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/279031577823091771-0050022019/original/GlobalWavesofDebtfullreport.pdf>

НЕОБАНКИ: РЕВОЛЮЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЛАНДШАФТУ

У 2021 році, в опитуванні понад 5000 споживачів у США, проведеному EY, 31% назвали фінтех-компанію своїм основним фінансовим партнером, що є різким зростанням порівняно з лише 6% у 2019 році. 53% респондентів також розмістили депозити у них. Звіт Capgemini про світові фінтех-послуги за 2021 рік повторює цю думку, спираючись на той факт, що 25% споживачів у світі, які шукають швидшу доставку, персоналізовані послуги та зручність, кажуть, що вони відкриті для використання банківських продуктів від гравців нової ери [1].

Економічна стабільність допомагає необанкам досягати успіху в бізнесі. Дослідження підтверджують, що зміни в національних економічних умовах, особливо ті, що пов'язані зі зростанням цін, ВВП та процентних ставок, сильно впливають на діяльність необанків [2]. Під час економічної рецесії, коли покупці скорочують свої витрати, кількість транзакцій та можливостей заробляти гроші для необанків падає. Коли необанки підтримують низькі резерви капіталу, вони стикаються з більшою ймовірністю вичерпання наявних коштів порівняно з традиційними банками [3].

Необанки продовжують розвиватися, зосереджуючись на трьох ключових сферах, які включають генерування доходів та управління капіталом, а також міжнародне зростання та експансію. Традиційні банки встановили стратегічні партнерські відносини з цифровими банками, оскільки усвідомили, що цифрові організації мають значні конкурентні переваги. Традиційні банківські установи почали укладати угоди про корпоративне співробітництво з необанками для активізації своїх цифрових операцій.

Однак, зростання необанків не обходиться без труднощів. Вони стикаються зі значними регуляторними факторами перешкоди, особливо в таких сферах, як безпека даних та боротьба-дотримання

вимог щодо боротьби з відмиванням грошей (AML), і багато хто має труднощі з цим досягають прибутковості завдяки низькій-маржинальний бізнес моделі [4]

Наразі дуже мало необанків є прибутковими. Яскравим прикладом прибуткового необанку є британський Starling Bank, якому вдалося успішно пережити кризу, спричинену глобальною пандемією, практично неушкодженим. Starling Bank має широкий портфель продуктів, але особливого успіху досягнув у секторі бізнес-банкінгу, зокрема, в обслуговуванні малого та середнього бізнесу, завдяки пропозиції по бізнес-кредитам. У той час, коли багато діючих банків закривали свої кредитні лінії, Starling Bank переслідував цих клієнтів МСБ і зміг швидко впровадити нові кредитні продукти завдяки своїй цифровій платформі. Важливо, що Starling Bank дуже рано зрозумів, що простого покладання на комісії за обслуговування рахунків чи транзакції ніколи не буде достатньо, якщо метою є отримання прибутку. Безумовно, така гнучкість – це те, до чого повинні прагнути всі нові банки, якщо вони хочуть успішно отримувати прибуток, і ключ до цього – гнучка банківська платформа.

Зростання кількості необанків знаменує собою трансформаційний зсув у глобальному фінансовому ландшафті, що кидає виклик традиційній банківській справі та впровадження нової ери цифрових технологій. Ці цифрові установи швидко здобули популярність завдяки використанню технологій для забезпечення безперебійного та економічного-ефективних і та доступних фінансових послуг, що задовольняють потреби сучасних споживачів. Ми переконані в тому, що ключовими факторами, що сприяють розвитку необанків, є технологічні досягнення, зміна поведінки споживачів та сприятливі нормативно-правові бази.

У міру розвитку необанківського сектору, він, ймовірно, переживатиме хвилю консолідації, коли з'являться більші, більш усталені необанки. Така консолідація може призвести до появи кількох домінантних гравців у сфері необанків, подібно до тенденцій консолідації, що спостерігаються в традиційній банківській сфері. Злиття та поглинання дозволять необанкам масштабувати свою діяльність, отримувати доступ до нових технологій та розширюватися швидше та ефективніше виходити на нові ринки [5].

Очікується також, що конкуренція в секторі необанків посилиться з появою нових учасників – традиційних банків, які будуть прискорювати свої зусилля з цифрової трансформації. Щоб залишатися попереду,

необанкам потрібно буде зосередитися на постійних інноваціях, покращення ціннісної пропозиції та побудові міцних відносин з клієнтами. Вони також мають диференціювати себе, пропонуючи унікальні продукти та послуги, що відповідають конкретним потребам клієнтів, або орієнтуючись на нішеві ринки, які недостатньо обслуговуються традиційними банками [6].

Хоча тенденція до цифрового банкінгу є помітною, малоімовірно, що всі банки перейдуть виключно на цифрову модель найближчим часом. Такі фактори, як різноманітні вподобання клієнтів, різні регуляторні ландшафти та географічні міркування, сприяють подальшому співіснуванню традиційного та цифрового банкінгу. Крім того, деякі люди все ще цінують особисту взаємодію та фізичні відділення, особливо в регіонах зі специфічними демографічними характеристиками або обмеженим впровадженням цифрових послуг. Регуляторні рамки також відіграють певну роль, оскільки деякі юрисдикції вимагають наявності фізичних відділень або встановлюють конкретні стандарти для банківських послуг.

Ера «дешевого» фінансування минула, і пропонування послуг за ціною, нижчою за собівартість, більше не є сталим. Спосіб створення необанків не пропонує достатньо швидкого шляху до прибутковості, а обсяг відносного капіталу означає, що вони повинні ретельно обмірковувати свої наступні кроки. Дійсно, навіть найбільші раунди інвестицій бліднуть у порівнянні з фінансовими ресурсами традиційних банків. Інновації та диференціація є ключовими для виживання необанків. Більше ніж будь-коли, шанси необанків на виживання залежатимуть від досвіду та взаємодії, що пропонуються клієнтам. Як «архітектори вибору» потенційних змін у наших звичках надання фінансових послуг, необанки все ще матимуть можливість здійснити справжню революцію – або ризикувати тим, що інші гравці скористаються цією можливістю [7].

Резюмуючи вищевикладене, можемо зробити висновок, щі Елементи макроекономічного середовища, що включають інфляцію, зміну процентних ставок і волатильність ринку, впливають на довіру клієнтів, а безпосередні банківські процедури страждають від впливу ринкової невизначеності. Хоча цифрова трансформація є ключовим пріоритетом для багатьох установ, перехід до виключно цифрового банківського обслуговування, ймовірно, буде поступовим та складним процесом, який відрізнятиметься залежно від регіону та установи.

Література:

1. How can neobanks survive the looming recession – and thrive afterwards? 2022. URL: <https://finshape.com/blog/how-can-neobanks-survive-the-looming-recession/>
2. Koibichuk V., Ostrovska N., Kashiyeva F., Kwilinski A. Innovation technology and cyber frauds risks of neobanks. *Gravity model analysis, Marketing and Management of Innovations*. 2021. Vol. 1. P. 253–265. DOI: <https://doi.org/10.21272/mmi.2021.1-19>
3. Neo Bank vulnerability in macroeconomic settings. International Monetary Fund. 2022. URL: <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/GFSR/2022/April/English/ch3.ashx>
4. Arner D. W., Barberis J. N. & Buckley R. P. The evolution of fintech: A new post-crisis paradigm? *Georgetown Journal of International Law*. 2015. Vol. 47(4). P. 1271–1319.
5. Omarini A. E. Banks and Fintechs: How to Develop a Digital Open Banking Approach for the Bank's Future. *International Business Research*. 2018. Vol. 11(9). P. 23–42. DOI: <https://doi.org/10.5539/ibr.v11n9p23>
6. Frost J. The economic forces driving fintech adoption across countries. BIS Working Papers, (838). 2020. URL: <https://www.bis.org/publ/work838.htm>
7. Bakhtar M. Is the neobank bubble about to burst? 2023. URL: <https://fintechmagazine.com/articles/is-the-neobank-bubble-about-to-burst/>

НОТАТКИ

Наукове видання

**Економіка країни
в умовах глобальних викликів:
наукові підходи та практика реалізації**

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

6 вересня 2024 року

*Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних
несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами,
не обов'язково відображають позицію редакції.*

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції:
Французький бульвар 24/26, к. 38А, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 23.09.2024. Формат 60×84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 14,18. Тираж 100. Замовлення № 0924-66.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: ТОВ "Liha-Pres"
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6423 від 04.10.2018 р.
Україна, м. Львів, 79012, вул. Кастелівка, 9
Польща, м. Торунь, 87-100, вул. Лубіцка, 44