

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

Реформування та стабілізація економіки в контексті міжнародного співробітництва

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

25 жовтня 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 проєкт отримав фінансування через проєкт 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.

Реформування та стабілізація економіки в контексті міжнародного співробітництва: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 25 жовтня 2024 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Львів-Торунь : Liha-Pres, 2024. – 192 с.

ISBN 978-966-397-431-6

Викладено тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Реформування та стабілізація економіки в контексті міжнародного співробітництва», яка відбулася у м. Одеса 25 жовтня 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.

338.24.021.8:339.92(062.552)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

Богомаз О. В.

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ
У СТВОРЕННІ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ7

Боцула О. І., Ольхович С. Я.

СТРАТЕГІЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ЛІСОКОРИСТУВАННЯ
З УРАХУВАННЯМ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЧИННИКІВ10

Галиняк Л. О., Співак С. М.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ14

Глушенко А. М.

РОЗВИТОК «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ:
ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ19

Горбачук В. М., Ніколенко Д. І., Ніколенко Я. Д.

ПЛАНУВАННЯ ЗАХОДІВ
І ОРГАНІЗАЦІЯ ВІДНОВЛЕННЯ ЕЛЕКТРОМЕРЕЖ
ПІСЛЯ ТЕРОРИСТИЧНИХ АТАК24

Ємець В.В.

ВРАХУВАННЯ ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТУРБУЛЕНТНОСТІ
У СТРАТЕГІЇ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ29

Журавель Д. В., Мірясов Ю. О.

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ32

Миц Л. В., Загвойська Л. Д.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ
ДІЯЛЬНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
НА ЛІСОВІ ЕКОСИСТЕМИ В УКРАЇНІ36

Пирог В. В.

МІЖНАРОДНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК КАТАЛІЗАТОР РОЗВИТКУ
ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ІННОВАЦІЙ В КОРПОРАЦІЯХ40

Потьомкін І. О., Кучерова Г. Ю.

ВИКЛИКИ ДЛЯ ІТ-РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ43

Фашевська О. М.

НАПРЯМИ ТА ЗАХОДИ З ВІДНОВЛЕННЯ
ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ48

Чередніченко В. В.

ПЕРЕВАГИ ТА ОБМЕЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ
МІНІПЕКАРНІ ХЛІБОПЕКАРСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ53

Шишкін В. С.

ТЕНДЕНЦІЇ РІВНЯ БІДНОСТІ
ЯК БАЗОВОГО ІНДИКАТОРА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ55

СЕКЦІЯ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ

Anvar Ismayilli

THE DEVELOPMENT OF MOUNTAIN TOURISM
IN THE POST-CONFLICT REGIONS OF THE SOUTH CAUCASUS
AS A FACTOR IN ACCELERATING REGIONAL INTEGRATION..... 58

Калмикова І. С.

ПРОЄКТИ УКРАЇНА – ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ
У СФЕРІ ТУРИЗМУ: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ..... 61

Смик О. С., Пшеничко К. Р.

МІСЕ-ТУРИЗМ ЯК КАТАЛІЗАТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
(НА ПРИКЛАДІ ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ «УСЛАД»
ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)..... 66

СЕКЦІЯ 3. СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Супрун Н. В.

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ
ЗА СТАТИСТИЧНИМИ ПАРАМЕТРАМИ..... 71

СЕКЦІЯ 4. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Пахальчук А. В.

РОЗВИТОК ПРЯМИХ ФОРМ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ 75

Сарахман О. М., Шурпенкова Р. К.

ІНТЕГРАЦІЯ ESG-ФАКТОРІВ У ВНУТРІШНІЙ АУДИТ БАНКІВ 78

Шум А. О., Кузнецова С. О.

ВПЛИВ ЯКОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЇ ТА АУДИТУ
НА ЕКОНОМІЧНІ РІШЕННЯ ТА ЇХНІ НАСЛІДКИ..... 82

СЕКЦІЯ 5. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Антонюк В. І., Марич М. Г.

ВПЛИВ ПОВЕДІНКОВИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ
У КРЕДИТУВАННІ МАЛИХ ПІДПРИЄМЦІВ:
АДАПТАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ СТРАТЕГІЙ
І ПЛИВ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ 85

Галушак В. В.

ОСОБЛИВОСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ 90

Kuzmenko Oleksandra

THE STATE OF THE MARKET
OF COLLECTIVE INVESTMENT INSTITUTIONS IN UKRAINE 95

СЕКЦІЯ 6. МЕНЕДЖМЕНТ

Буряк М. О., Шиян Н. І.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІТ-СЕКТОРА УКРАЇНИ
У ДОВОЄННИЙ ПЕРІОД І В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ 99

Горбачова І. В., Литвин Д. В.
ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЙ
ДЛЯ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ103

Дмітрієва Д. С.
МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ОБЛІКУ
ЯК ФАКТОР СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ106

Лебедєва Н. А.
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА
ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ110

СЕКЦІЯ 7. МАРКЕТИНГ

Луцій І. О.
ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ БРЕНДІВ НА УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК
В УМОВАХ РОСІЙСЬКОЇ АГРЕСІЇ: МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ.....113

СЕКЦІЯ 8. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Блінда Л. В.
ЗНАЧИМІСТЬ НАУКОВО-МЕТОДИЧНОГО СУПРОВОДУ
ДЛЯ ЯКІСНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОСИСТЕМИ
СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....116

Кобеля-Звір М. Я.
ОСНОВНІ ГРАНТОВІ ПРОГРАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ КОМІСІЇ
ДЛЯ СПІЛЬНИХ ПРОЕКТІВ УКРАЇНА-ЄС.....120

Король А. О.
РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЕКОСИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....124

Щитов Д. М., Мормуль М. Ф.
НЮАНСИ ТА «ПІДВОДНІ КАМЕНІ» ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ.....129

СЕКЦІЯ 9. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Костромський М. В.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ
ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ133

Пономаренко Ю. В.
РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
У РЕФОРМУВАННІ ТА СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА
ПІД ЧАС ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ136

Чернявська В. Є., Мірко Н.В.
ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ:
СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....140

СЕКЦІЯ 10. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Алексєєвська Г. С., Чернова В. В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ГЛОБАЛЬНИХ ПАНДЕМІЙ	143
Богородицька Г. Є., Басанець Ю. О. СУЧАСНИЙ СВІТОВИЙ РИНОК МОБІЛЬНИХ ТЕЛЕФОНІВ	148
Куликов К. Б. ЧОМУ ГЛОБАЛЬНІ КОМПАНІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ “ВІДСТУПАЮТЬ” ВІД ГЛОБАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ESG-ІНВЕСТУВАННЯ	152
Лежєпєкова В. Г., Анпілогова І. С. АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄС	156
Maksymova Iryna UKRAINE’S POST-WAR RECOVERY IN LINE WITH GLOBAL BENCHMARKS FOR DEVELOPING A CLIMATE-NEUTRAL ECONOMY	160
Родіонова Т. А., Якубовський С. О. ДИНАМІКА ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ ТА МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ, МОЛДОВИ ТА ГРУЗІЇ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОЇ АГРЕСІЇ РОСІЇ	165
Roznovska Polina, Yakubovskiy Sergiy CHINA-UKRAINE ECONOMIC RELATIONS IN THE CONTEXT OF RUSSIAN-UKRAINIAN WAR	169
Serdyuchenko Mikhail, Bychkova Nataliia THE IMPACT OF ESG ON THE CORPORATE FINANCIAL PERFORMANCE	174
Truba Arina, Yakubovskiy Sergiy BUDGET DEFICITS AND PUBLIC DEBT OF THE EU COUNTRIES IN AN UNSTABLE ENVIRONMENT	178
Хила Є. П. СОЦІАЛЬНА Й ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ МОЛОДИХ МІГРАНТІВ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ	182
Шевченко В. Ю. ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР	186

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

Богомаз О. В.

*аспірантка кафедри фінансів,
банківського бізнесу та оподаткування,
Національний університет “Полтавська політехніка
імені Юрія Кондратюка”
м. Полтава, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-1>

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ У СТВОРЕННІ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

В умовах війни національна економіка переживає серйозні виклики і потребує постійної підтримки бізнесу для забезпечення її функціонування. Для держбюджету України доходи, що отримуються від діяльності бізнесу під час війни, становлять значну частку від усієї суми фінансових надходжень.

Оскільки фінансування потреб армії здійснюється саме з державного бюджету, то наповнення його від доходів бізнесу показує, що обороноздатність нашої країни напряму залежить від успішності функціонування її бізнесу. Саме тому надзвичайної актуальності набуває сприяння розвитку національного бізнесу та активне використання інструментів його підтримки.

Так, одним із інструментів, що допомагає нашому бізнесу бути інвестиційно привабливим, є корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). Нами було сформоване визначення КСВ як «культури компанії, яка передбачає її участь у вирішенні соціально важливих питань на основі рішень, що відповідають очікуванням стейкхолдерів та високим морально-етичним стандартам суспільства, відображаючи цінності компанії». Саме висока морально-етична поведінка підприємництва, його прозорі практики, підзвітність державі та соціуму, допомагають стейкхолдерам побачити у ньому бізнес, якому можна довіряти, що

сприяє побудові довгострокових ділових відносин і сприяє більшій інвестиційній привабливості.

На сьогодні державою передбачене функціонування ряду програм підтримки бізнесу, зокрема «Грант для підтримки підприємництва у Одеській, Миколаївській та Херсонській областях» (до 180 000 гривень), освітньо-стипендіальна програма «Міцність-2» (для підтримки підприємств, що постраждали внаслідок повномасштабної війни в Україні) (до 820 000 гривень), «Грант для розвитку українських виробників» (до 1 000 000 гривень), «Грант для розвитку мікро, малих і середніх підприємств Криворізького району» (до 100 000 євро), грант для студентських стартапів (до 200 000 гривень), у рамках урядового проєкту «Робота: грант на власну справу (до 250 000 гривень) та грант на переробне підприємство (до 8 000 000 гривень). Так, за сприяння урядового проєкту «Робота 21 000 підприємців отримали грантове фінансування на старт або розвиток бізнесу з липня 2022 року [2].

Варто підкреслити, що надання подібних грантів передбачає те, що бізнес має показати ряд характеристик, які викликають до нього довіру, як до грантоотримувача. Зокрема, це може бути корисність, яку бізнес приносить соціуму – конкретні соціальні, екологічні чи економічні проблеми, які він вирішує, чи створює робочі місця, яка перспектива його діяльності, чи є його діяльність прозорою та відкритою, чи відповідає вона екологічним, соціальним, правовим стандартам та ін. Цьому сприяє соціально спрямована діяльність бізнесу, розвиток його корпоративної соціальної відповідальності у вирішенні проблем суспільства.

Так, грант може бути наданий бізнесу, що у своїй діяльності орієнтований на досягнення цілей сталого розвитку. Зокрема, у Законі України «Про стратегію сталого розвитку України до 2030 року» зазначається, що «реалізація Стратегії спрямована на подолання бідності шляхом ефективної зайнятості населення, високої вартості робочої сили, накопичення людського і соціального капіталу, розвитку підприємницької активності населення, зміцнення середнього класу, підвищення соціальних стандартів і гарантій, а також надання необхідної соціальної підтримки вразливим групам населення» [3]. Таким чином ми бачимо, що бізнес, який у своїй діяльності буде керуватися вирішенням проблем, зазначених у даній Стратегії, буде приймати участь у реалізації поставлених державою завдань для досягнення цілей сталого розвитку України до 2030 року.

Отже, можемо зробити висновок, що для забезпечення інвестиційної привабливості бізнесу важливим фактором є розвиток ним заходів корпоративної соціальної відповідальності, яка спрямована на вирішення конкретних проблем соціуму, пов'язаних з екологічною, економічною чи соціальною складовими його функціонування. Залученість бізнесу у досягнення Цілей сталого розвитку України 2030 сприяють створенню привабливого інвестиційного клімату для підтримки його діяльності та розвитку, що напряму впливає на частку доходів від бізнесу до державного бюджету України.

Література:

1. Дія.Бізнес. *Дія.Бізнес Старт*. URL: <https://business.diia.gov.ua/> (дата звернення: 25.10.2024).
2. Home. *United Nations Development Programme*. URL: https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/ua/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf (дата звернення: 25.10.2024).

Боцула О. І.

*кандидат економічних наук, старший дослідник,
Інститут агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України
м. Київ, Україна*

Ольхович С. Я.

*завідувач відділу економіки науково-дослідних робіт,
Інститут агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-2>

СТРАТЕГІЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ЛІСОКОРИСТУВАННЯ З УРАХУВАННЯМ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЧИННИКІВ

На сьогоднішній день, формування стратегії збалансованого лісокористування є ключовим елементом системи управління як на рівні галузі, так і на рівні окремого підприємства. Адже стратегія збалансованого лісокористування визначає основні напрями розвитку галузі та її подальшу трансформацію від сировинної спрямованості до комплексного використання земель лісгосподарського призначення. Однак, реалізація такої стратегії значно залежить від впливів, які продукує інституційне середовище.

На думку Н. Зіновчук, дія формальних та неформальних обмежень є різноплановою і неоднозначною, тому важливо розуміти вектор впливу кожного з інституційних чинників. Погоджуючись з даною концептуальною тезою, вважаємо за доцільне визначити ті інституціональні чинники, які впливають на процеси використання лісових ресурсів в Україні [1, с. 293].

Інституційне середовище формується офіційними та неофіційними обмеженнями. На рис. 1 представлено систематизацію таких обмежень. Науковцями, прийнято відносити законодавчі та нормативні акти, права власності на природні ресурси, структуру та функції органів влади та управління. Неофіційними обмеженнями вважаються рівень культури та освіти населення, рівень колективної та індивідуальної свідомості людей, історичні та національні традиції тощо.



Рис. 1. Інституційні чинники впливу на формування стратегії збалансованого лісокористування

Джерело: сформовано автором

На нашу думку, для забезпечення прозорості роботи державних органів у сфері лісокористування необхідно, насамперед, відкрити доступ до інформації усіх підприємств, дотичних до лісокористування, для громадськості та місцевої влади. Оскільки сільські жителі, особливо лісових регіонів, практично не поінформовані про лісогосподарську діяльність підприємств, зокрема, про підстави та правомірність головних та інших рубок, то поширення інформації доцільно здійснювати в місцевих засобах масової інформації, а також офіційно повідомляти сільські ради про наміри щодо таких рубок. Слід зазначити, що публічність інформації щодо лісокористування важко буде забезпечити без адекватних організаційно-економічних заходів, а саме без проведення тендерів на послуги з лісозаготівель, відкриття бірж або аукціонів сировини, впровадження європейської системи

нумерації колод, налагодження ефективного обліку сортиментної структури лісопродукції, створення відповідної бази даних [2, с. 108].

Однак, існування проблем, пов'язаних з щорічними повеннями і зсувами, виснаженням лісових ресурсів, забрудненням лісів і земель лісогосподарського призначення та постійне поглиблення цих проблем, пов'язаних із війною, дає підстави зробити логічне припущення, що сам факт існування законодавчих норм, які закріплюють суспільні відносини у лісовій сфері в Україні, не гарантує збалансованого лісокористування.

В Україні, нажаль, далеко не всі громадяни усвідомлюють екологічні загрози, які зумовлює сучасна практика лісокористування. Проблеми знищення лісових насаджень, забруднення лісових екосистем, послаблення їх функцій саморегулювання та самовідтворення не турбують пересічних громадян.

У зарубіжних країнах стратегічне планування лісокористування здійснюється у форматі національних та регіональних лісових програм, які, окрім важливої функції планування, виконують функцію узгодження інтересів зацікавлених сторін. Відтак, стратегічні цілі в лісовому секторі не нав'язує уряд, а формуються як результат довготривалого переговорного процесу. Зокрема, в Німеччині та Австралії цей процес відбувається на загальнодержавному рівні та на рівні адміністративних утворень. Уряди цих країн вважають інститут лісових програм ефективним інструментом узгодження інтересів зацікавлених сторін.

Таким чином, аналіз окремих інституційних чинників, які можуть здійснювати певний вплив на процеси використання лісових ресурсів в Україні, дозволяє стверджувати, що:

1) недосконалість законодавчих та нормативних актів, громіздкість й складність функцій державних органів управління, розпорошеність відповідальності зумовлюють провали уряду у лісогосподарському комплексі, зокрема, у використанні лісових ресурсів та вирішенні екологічних проблем;

2) між офіційними та неофіційними обмеженнями існують зв'язки, тому будь-які інституційні зміни, спрямовані на вдосконалення офіційних інститутів, без врахування зворотної дії відповідних неофіційних обмежень будуть неефективними;

3) на сучасному етапі формування та реалізації лісової політики пріоритетними слід вважати ті інституційні зміни, які забезпечуватимуть підвищення рівня екологічної освіти та свідомості населення,

формування у громадян країни, і особливо жителів сільських територій, традицій та звичок, що сприятимуть збереженню лісових ресурсів.

Література:

1. Зіновчук Н.В. Екологічна політика в АПК: економічний аспект. Львів : Львів. держ. аграр. ун-т : НВВК «АТБ», 2007. 394 с.

2. Боцула О.І., Лицур І.М. Передумови підвищення ефективності використання земель лісгосподарського призначення. *Збалансоване природокористування*. 2015. № 4. С. 106–110.

Галиняк Л. О.

*аспірантка кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,
Тернопільський національний технічний університет*

імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

Співак С. М.

доктор економічних наук, доцент,

завідувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,

Тернопільський національний технічний університет

імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-3>

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

З початку великої війни в Україні кардинально змінились підходи у HR менеджменті. Принципи управління кадровим ресурсом зазнали помітних змін. Перед менеджментом у військовий час постало багато викликів. Управління персоналом здійснюється у кризовому форматі (crisis management). Отож, організаційно-економічний механізм управління кадровим потенціалом в умовах загрози життю і невизначеності потребує суттєвого удосконалення. З цією метою міжнародною консалтинговою компанією DEVELOP UKRAINE проведено велике HR-дослідження. Командою організовано понад 100 зустрічей з українськими HR-ами і керівниками, щоб з'ясувати, з якими труднощами вони мають справу у військовий час. Експерти зосереджувались на питаннях «мотивації», «психологічної відновлюваності» та «комунікації». Дослідники вивчали як керівники надають психологічну допомогу працівникам, підтримують їх фінансово та сприяють з релокейтом [1].

Варто розпочати з того, що кадрові процеси уже зіштовхувались раніше із певними кризами (Майдан, АТО, пандемія коронавірусу), тому виявилися навіть дещо загартованими. З початку повномасштабного вторгнення росії в Україну, працівники почали проявляти гнучкість, мобільність та вміння працювати в он-лайн форматі. Нами проаналізовано реальні підстави зниження мотивації праці трудових

ресурсів. Робітники розгублені, невпевнені у завтрашньому дні, часто не розуміють доцільності своєї праці. Окрім цього, спостерігається зниження рівня продуктивності праці персоналу. Деякі працівники не можуть повністю відмежуватись від впливу військових подій у країні. Інші, навпаки, щоб відволіктись від сьогодення, поринають у роботу з головою та працюють 24/7. Така активна понаднормова праця сприяє фізичному та професійному вигоранню. Як наслідок, коливання рівнів трудової активності не дає змоги ефективно організувати планування роботи на підприємстві.

В умовах війни кожен продуцент зіштовхується із проблемою психологічної відновлюваності своїх працівників. Часто спостерігається тенденція неусвідомлення людськими ресурсами потреби у психологічній допомозі. Неодноразово у трудовому колективі відслідковується стигматизація психологічної допомоги: багато хто не готовий працювати над психічним здоров'ям, вважаючи, що комусь-іншому підтримка потрібніша. Супутній фактор стресу – переїзд (за кордон чи, навіть, в межах України). Деяких працівників переслідують провини вцілілого, що також впливає на психологічний стан. Тому, управління персоналом в умовах воєнного стану, має свої особливості. Новітні керівники повинні виконують функцію психологів для своїх підлеглих, адже робітник швидше поділиться своїми переживаннями із ним, ніж із психологом, хоча допомога останнього є кваліфікованою та більш дієвою. Варто пам'ятати, що у час війни ефективними є саме випробувані часом та практикою методи управління, а не складні теорії правління. HR-и і керівники мають бути взірцем для наслідування, адже саме до них із своїми турботами звертаються працюючі. Українські роботодавці повинні підтримувати своїх працівників у фінансовому плані, у питаннях комунікації та психологічної допомоги. Вчасна виплата заробітної плати та у повному обсязі – запорука стабільності для кожної людини. Не менш важливою фінансовою складовою у підтримці працівників є організація релокейту на безпечні для життя території України, де можна себе відчувати відносно захищеним. Комунікативний процес повинен поєднувати ненасильницьке спілкування та усвідомлену комунікацію з метою переключення на конструктив та застосування інстинктивних реакцій при спілкуванні з людьми у важких становищах [1].

Психологічна стійкість (резильєнтність) українців – це окремий культурний феномен, який ще тільки потрапляє в поле зору науковців. Адже вся історія України та українців – це історія викликів, боротьби за

існування, досвід виживання та відновлення за будь-яких обставин. Деякі дослідження фокусуються на вивченні резильєнтності українців під час воєнного конфлікту на сході України. Зокрема, йдеться про дослідження ситуацій, у яких українці впораються з травмами, стресом і складнощами, спричиненими війною, та які чинники сприяють їхній психологічній стійкості [2]. Керівники підприємств повинні вміти застосовувати на практиці інструменти для повсякденної турботи про ментальний стан та відновлення резильєнтних особистостей.

Керівник зобов'язаний свідомо демонструвати перед трудовим колективом прийоми інтенсифікації внутрішньої мотивації та підвищення рівня енергії. Це дасть змогу переконати трудовий потенціал у важливості самомотивації, яка залежить виключно від індивідуума.

У непростий військовий час, керівник має проявляти високу особисту продуктивність, засвідчуючи свою психологічну готовність та внутрішнє мотивування [1].

Організаційно – економічний механізм управління кадровим потенціалом схематично зобразимо на рисунку 1.

Ми оцінили роботу керівника через контекст війни. З'ясовано, що кожен працівник по-різному веде себе на робочому місці під час військових подій. Ефективний продуцент повинен «впоратися не тільки з собою», а ще й підтримувати трудовий колектив і організувати роботу на належному рівні. Більшість працюючих покладають усі свої надії на лідера, шукаючи стабільність та впевненість. Завдяки дієвим сучасним комунікативним інструментам управлінець має змогу реально оцінювати ситуацію, приймати неформальні рішення і бути взірцем для трудового колективу. Ми переконалися, що працівники можуть продуктивно працювати, відчуваючи себе захищеними та перебуваючи у відносній безпеці. Ефективне управління кадровим потенціалом можливе лише при у випадку, коли керівник зможе довести своїм підлеглим важливість і потрібність цілей та завдань, над якими вони працюють [3].

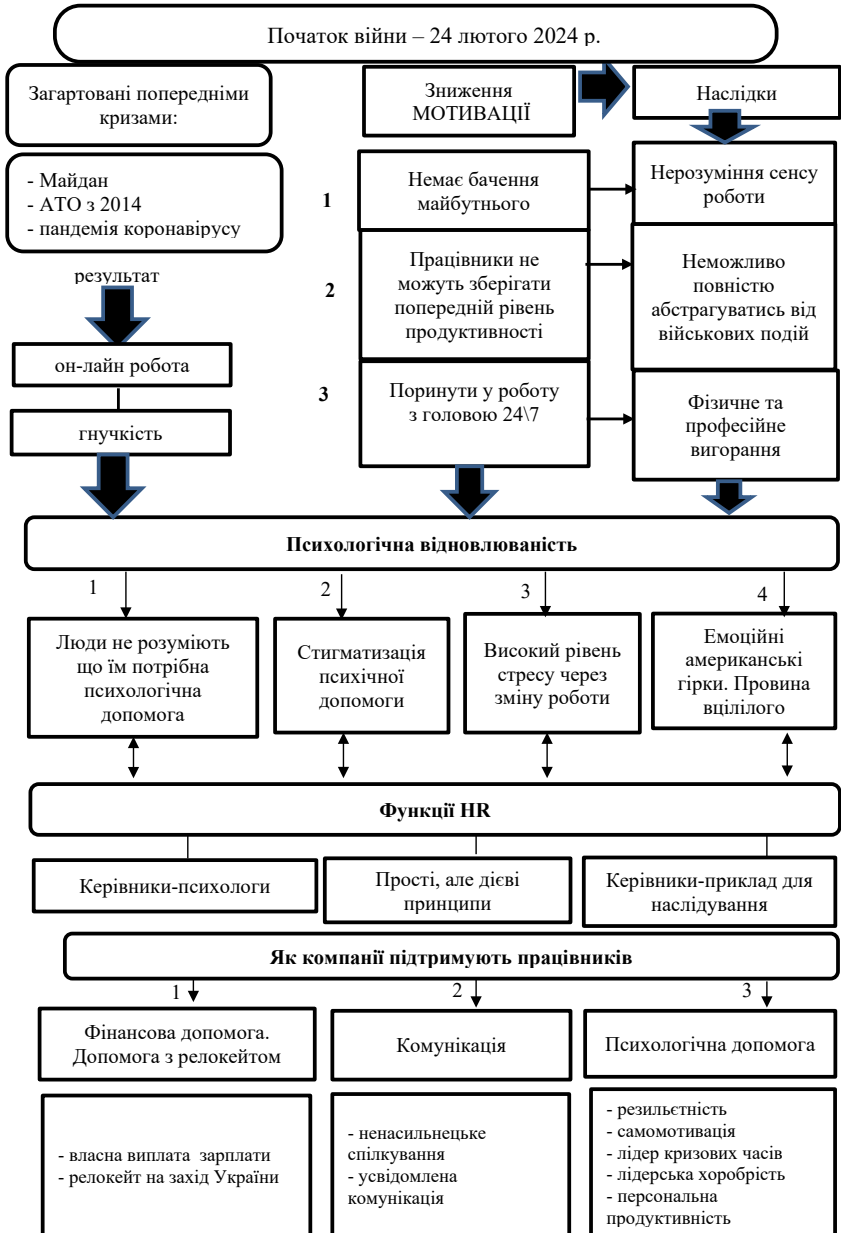


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління кадровим потенціалом

Література:

1. Міжнародна консалтингова компанія DEVELOP. Управління персоналом під час війни. URL: <https://www.developukraine.com/whitepaper>
2. Мерзлякова О.Л. Резильентність або психологічна стійкість: концепт, вимірювання, розвиток. URL: https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/737733/1/Merzliakova_VNIASO-AHS_of_EduSci-RB-18-2023-97-121.pdf
3. Б24 – Інформаційний Бізнес Портал. Управління командою в умовах війни. URL: <https://cutt.ly/4MhKRWM>

Глущенко А. М.
*кандидат економічних наук, докторант,
Академія праці, соціальних відносин і туризму
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-4>

РОЗВИТОК «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У контексті глобальних викликів ХХІ століття, таких як зміна клімату, виснаження природних ресурсів та зростаюча нерівність, концепція «зеленої» економіки набуває все більшого значення як ефективний інструмент реалізації стратегії сталого розвитку. «Зелена» економіка представляє собою модель господарювання, яка спрямована на досягнення економічного зростання та соціального прогресу при одночасному зменшенні негативного впливу на навколишнє середовище та раціональному використанні природних ресурсів.

Програма ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП) визначає «зелену» економіку як таку, що призводить до «поліпшення добробуту людей і соціальної справедливості, при цьому значно знижуючи екологічні ризики та екологічний дефіцит». У більш практичному сенсі, «зелена» економіка може розглядатися як економіка з низьким рівнем викидів вуглецю, ефективним використанням ресурсів та соціальною інклюзивністю [1, с. 55].

Впровадження принципів «зеленої» економіки, незважаючи на очевидні переваги, стикається з низкою серйозних викликів. З економічної точки зору, високі початкові інвестиційні витрати на впровадження «зелених» технологій можуть стати значним бар'єром для багатьох країн та підприємств. Крім того, необхідність реструктуризації існуючих економічних моделей та галузей може призвести до короткострокових економічних втрат та соціальної напруженості. Існує також ризик втрати конкурентоспроможності для країн, які впроваджують жорсткіші екологічні стандарти, особливо якщо це відбувається несинхронно з іншими учасниками глобального ринку.

Технологічні виклики пов'язані з потребою в розвитку та масштабуванні нових «зелених» технологій, а також з необхідністю

адаптації існуючої інфраструктури до нових вимог. Особливо гостро стоїть питання забезпечення доступу до «зелених» технологій для країн, що розвиваються, які часто не мають достатніх ресурсів для їх впровадження [2, с. 210].

Соціальні аспекти переходу до «зеленої» економіки також викликають занепокоєння. Потенційна втрата робочих місць у традиційних секторах економіки може призвести до зростання безробіття та соціальної нестабільності. Це вимагає розробки комплексних програм перекаваліфікації робочої сили та створення нових робочих місць у «зелених» секторах. Крім того, перехід до більш сталих моделей споживання вимагає значних змін у звичках та способі життя людей, що може викликати опір з боку суспільства.

Політичні виклики полягають у необхідності узгодження різних інтересів та подолання опору з боку впливових зацікавлених груп, які можуть втратити свої позиції в результаті «зеленого» переходу. Складність координації міжнародних зусиль у сфері «зеленої» економіки та забезпечення довгострокової послідовності політики в умовах політичних циклів також створюють значні перешкоди.

Незважаючи на ці виклики, перспективи впровадження «зеленої» економіки залишаються досить оптимістичними. Зростаюче усвідомлення глобальних екологічних загроз та необхідності негайних дій стимулює уряди, бізнес та громадськість до пошуку сталих рішень. Технологічний прогрес робить «зелені» технології все більш доступними та ефективними, що відкриває нові можливості для їх широкого впровадження. Посилення міжнародного співробітництва у сфері сталого розвитку, зокрема в рамках Паризької угоди та Цілей сталого розвитку ООН, створює сприятливе середовище для глобального переходу до «зеленої» економіки [3, с. 161–162].

Держава відіграє центральну роль у створенні сприятливих умов для розвитку «зеленої» економіки та реалізації принципів сталого розвитку. Ключові напрями державної політики в цій сфері включають:

1. Розробка та впровадження національних стратегій «зеленого» зростання

Багато країн розробили комплексні стратегії «зеленого» зростання, які інтегрують економічні, соціальні та екологічні цілі. Такі стратегії визначають довгострокові цілі та конкретні заходи для переходу до більш сталої моделі розвитку. Наприклад, Південна Корея прийняла національну стратегію «зеленого» зростання ще в 2009 році, яка стала основою для трансформації економіки країни [4, с. 6].

2. Створення сприятливого регуляторного середовища

Держава може стимулювати розвиток «зеленої» економіки через впровадження відповідних законодавчих та регуляторних норм, включаючи стандарти енергоефективності, вимоги до скорочення викидів, норми щодо утилізації відходів тощо. Наприклад, Європейський Союз впровадив систему торгівлі викидами парникових газів (EU ETS), яка створює економічні стимули для компаній зменшувати свій вуглецевий слід.

3. Фіскальна політика та економічні інструменти

Уряди можуть використовувати різноманітні фіскальні інструменти для стимулювання «зеленої» економіки, включаючи:

- Екологічні податки (наприклад, податок на викиди CO₂);
- Субсидії та гранти для «зелених» технологій та проектів;
- «Зелені» державні закупівлі;
- Реформування системи субсидій на викопне паливо.

Наприклад, Швеція впровадила податок на викиди CO₂ ще в 1991 році, що суттєво сприяло зменшенню викидів парникових газів у країні [5, с. 6].

4. Інвестиції в «зелену» інфраструктуру

Державні інвестиції в розвиток «зеленої» інфраструктури, такої як відновлювана енергетика, громадський транспорт, системи управління відходами, можуть створити основу для довгострокового сталого розвитку. Наприклад, Китай став світовим лідером у інвестиціях в відновлювану енергетику, що сприяло швидкому розвитку цього сектору в країні.

5. Підтримка досліджень та інновацій

Держава може відігравати ключову роль у стимулюванні досліджень та розробок у сфері «зелених» технологій через фінансування наукових програм, створення інноваційних кластерів та технопарків, підтримку співпраці між університетами та бізнесом.

6. Розвиток людського капіталу

Впровадження освітніх програм та програм професійної підготовки у сфері «зелених» технологій та сталого розвитку є важливим для забезпечення кваліфікованих кадрів для «зеленої» економіки.

7. Міжвідомча координація

Ефективна інтеграція принципів «зеленої» економіки вимагає координації дій різних міністерств та відомств. Багато країн створили спеціальні міжвідомчі комісії або ради з питань сталого розвитку для забезпечення узгодженості політик у різних секторах.

8. Моніторинг та оцінка

Розробка систем моніторингу та оцінки прогресу у впровадженні «зеленої» економіки є важливим для адаптації політик та забезпечення їх ефективності. Це може включати розробку нових індикаторів сталого розвитку, які виходять за рамки традиційних економічних показників.

9. Залучення зацікавлених сторін

Держава повинна забезпечити активну участь різних зацікавлених сторін – бізнесу, громадянського суспільства, наукових кіл – у розробці та реалізації політик «зеленої» економіки. Це може бути досягнуто через створення платформ для діалогу, проведення публічних консультацій тощо.

10. Інтеграція принципів «зеленої» економіки у галузеві політики

Важливо забезпечити інтеграцію принципів «зеленої» економіки не лише в екологічну політику, але й в інші галузеві політики – енергетичну, транспортну, промислову, сільськогосподарську тощо.

Досвід різних країн показує, що ефективне державне управління є ключовим фактором успішного переходу до «зеленої» економіки. Однак важливо зазначити, що не існує універсального підходу, і кожна країна повинна розробляти власні стратегії та політики, враховуючи свої специфічні умови, ресурси та пріоритети розвитку.

Перехід до «зеленої» економіки започаткований на рівні державного регулювання, тому державні інституції є основним драйвером, що визначають перспективи «зеленого» переходу. Таким чином держава усуває «помилки ринку», внаслідок яких виробництво екологічної продукції не є доцільним у звичайних умовах і робить внесок у вирішення глобальних проблем.

Література:

1. Чмир О.С., Захаркевич Н.П. «Зелена» економіка: сутність, цілі та базові принципи. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. № 3 (33). С. 54–62.
2. Вергун А.М., Тарасенко І.О. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації. *Вісник КНУТД. Серія: Економічні науки*. 2014. № 2. С. 207–218.
3. Маковоз О.С., Передерій Т.С. Зелена економіка як запорука сталого розвитку. *Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток: монографія*. За заг. ред. Л.Л. Калініченко. Харків : ФОП Панов А.М., 2018. С. 159–168.
4. Randall S. Jones, Byungseo Yoo. Achieving the “Low Carbon, Green Growth” Vision in Korea. *OECD Economics Department Working Papers No. 964*. 2012. p. 33. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/fr/achieving-the-low-carbon-green-growth-vision-in->

korea_5k97gkdc52jl.pdf?itemId=%2Fcontent%2Fpaper%2F5k97gkdc52jl-en&mime
Type=pdf

5. Огаренко Ю. Порівняльний аналіз податку на викиди CO₂ та системи торгівлі викидами: висновки для України. Національний екологічний центр України, 2011. 36 с. URL: https://climategroup.org.ua/wp-content/uploads/2012/09/NECU_Carbon-tax-vs-ETS_UA.pdf

Горбачук В. М.

*доктор фізико-математичних наук,
завідувач відділом інтелектуальних інформаційних технологій,
Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова
м. Київ, Україна*

Ніколенко Д. І.

*науковий співробітник,
Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова
м. Київ, Україна*

Ніколенко Я. Д.

*аспірант,
Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-5>

ПЛАНУВАННЯ ЗАХОДІВ І ОРГАНІЗАЦІЯ ВІДНОВЛЕННЯ ЕЛЕКТРОМЕРЕЖ ПІСЛЯ ТЕРОРИСТИЧНИХ АТАК

Система виробництва, транспортування, розподілу і постачання електроенергії покриває всю територію країни, її лінії електропередач простягаються на сотні кілометрів, а багато важливих об'єктів цієї системи такі, як великі трансформатори і електропідстанції, важко захистити від всіх можливих терористичних і військових загроз. Ретельно спланована терористична або військова атака на систему електроенергетичного живлення здатна позбавити значні частини країни доступу до системи постачання електроенергії на дні і тижні, а також суттєво обмежити потужність потоків електроенергії для певних регіонів країни на місяці і роки. Очевидно, що вся економіка, здоров'я і добробут людей залежать від електроенергії, тому наслідки цілеспрямованих пошкоджень можуть бути катастрофічними.

Героїчна робота українських енергетиків щодо відновлення електроенергетичної системи після терористичних атак російських окупантів дає багато інформації, аналіз та узагальнення якої і відповідні практичні висновки сприяють суттєвому покращенню стійкості електроенергетичної системи України до подібного руйнування. В той же час, корисно врахувати досвід інших країн щодо захисту енергетичних систем від терористичних загроз. Наприклад,

у 2004–2007 рр. Комітет з покращення надійності і відмовостійкості нових ліній електропередач і систем розподілу електроенергії в США від терористичних атак підготував Звіт з результатами відповідного дослідження. Цей Комітет працював під керівництвом Національної дослідницької ради Національних академій наук, інженерних наук і медицини (National academies of Sciences, Engineering and Medicine) – неурядових неприбуткових організацій США, чия діяльність спрямована на продукування порад для обґрунтування політики, стимулювання прогресу та інновацій і протистояння складним проблемам на благо суспільства [1; 2].

У 2012 році Департамент внутрішньої безпеки США (USA Department of Homeland Security) розсекретив Звіт і дозволив його публічне оприлюднення.

Названий Звіт основну увагу приділяє заходам, які зроблять можливим:

- Зменшення вразливості системи передачі електроенергії до атак;
- Швидке відновлення електропостачання після нападу;
- Підвищення стійкості і зменшення вразливості надання критично важливих комунальних послуг після порушення електропостачання.

Наведемо деякі види вразливості електроенергетичної системи.

Фізична вразливість. Проблеми в будь-якій частині системи можуть призвести до перебоїв у постачанні електроенергії до великої кількості споживачів. Особливо вразливими є високовольтні трансформатори і електро-підстанції, а виведення з ладу багатокілометрової лінії електропередач може бути спричинено руйнуванням декількох електроопор.

Кібервразливість. Автоматизовані системи управління, централізоване керування обладнанням, високошвидкісний зв'язок можуть стати об'єктами кібератак. Найбільш критичними є системи диспетчерського управління та збору даних (SCADA – Supervisory Control And Data Acquisition) [3]. За допомогою датчиків у складі систем SCADA вимірюються, передаються і обробляються показники функціонування об'єктів електроенергетичної системи в режимі реального часу, наприклад, автоматичні вимикачі. Потенційно, хакери можуть маніпулювати системами SCADA, передати помилкові сигнали операторам, заблокувати потік життєво важливої інформації або вивести з ладу захисні системи. Добре скоординовані кібератаки розглядаються, як підсилюючий елемент, який може збільшити шкоду від фізичної атаки. Наприклад, каскадне вимкнення збільшиться, якщо

оператори не отримують інформацію про його початок або якщо захисні пристрої були вимкнені за допомогою хакерів, що передувало фізичній атаці.

Напрацьовано ряд заходів для зменшення вразливості системи електропостачання. Назвемо деякі з цих заходів за видами вразливостей.

Фізична вразливість. Захист ключових підстанцій і центрів управління. Додавання анкерних (підсиленних розтяжками) електроопор для запобігання обвалу веж за ефектом доміно. *Додатково.* Удосконалені датчики несанкціонованого вторгнення. Стратегії збільшення потужності електромереж. Широке використання розподіленої генерації (сонячні електростанції...) та мікромереж.

Кібервразливість. Ліквідація другорядних шляхів доступу до енергооб'єктів. Якісна кібербезпека на всіх ланках. *Додатково.* Кібербезпека датчиків, систем зв'язку та управління. Системи моніторингу та уникнення помилок оператора.

Вразливість персоналу. Перевірка співробітників та підрядників. Тренування навичок реагування на атаки. Координація з урядовими органами, в першу чергу, з правоохоронними. Забезпечення персоналу під час відновлювальних робіт всім необхідним (вода, харчування тощо). *Додатково.* Удосконалені тренажери для тренувань. Освітні програми в енергетиці.

Деградація системи з плином часу її експлуатації. Удосконалення інституційних механізмів для вчасної модернізації системи електропостачання. Високовольтні силові електронні технології. З'єднання постійного струму. Вибіркове управління попиту та автоматизація розподілу електроенергії [4]. *Додатково.* Імовірнісна оцінка вразливостей. Датчики, зв'язок, аналіз у реальному часі та візуалізація системи. Автоматичне керування. Острівне енергозабезпечення та самовідновлення. Зберігання енергії.

Прискорене відновлення. Планування великих вимкнень. Навчання деяких працівників комунальних служб навичкам рятувальників. *Додатково.* Накопичення запасів аварійних трансформаторів та ключового обладнання.

Забезпечення критичних комунальних послуг під час блекаутів. Прилади з електрозбереженням: світлодіоди (LED), світлофори з акумуляторами крапельного заряду тощо. Наближення електрогенеруючих потужностей до критичних споживачів (насосів водопостачання, лікарень тощо). Планування дій на випадок надзвичайних ситуацій. Незалежне енергоживлення, де воно можливе

(зарядка мобільних телефонів, газові насоси замість електричних на газопроводах тощо). *Додатково*. Розподілена архітектура системи електрозабезпечення. Покращене зберігання енергії.

Після слова «*Додатково*» названі заходи, які потребують проведення належних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Планування заходів з ліквідації наслідків терористичної атаки. Мета такого планування – забезпечити обслуговування клієнтів комунальних служб в умовах втрати одного або декількох компонентів енергоструктури, кількість яких не перевищує визначеного проєктного рівня, та знати наперед, що з певною імовірністю залишиться достатня кількість працездатного обладнання для задовільного обслуговування клієнтів. Зазвичай, комунальні служби розробляють плани дій на випадок виходу з ладу окремих одиниць обладнання. В умовах терористичної або військової атаки можливе пошкодження цілої лінії електропередач або декількох одиниць обладнання (трансформаторів тощо).

Для планування дій щодо відновлення електропостачання потрібно передбачити вирішення таких питань: 1) можливість аварійного запуску, тобто наявність зовнішнього джерела електроенергії для запуску роботи електрогенератора; 2) розподіл потоків електроенергії між лініями/кабелями та інші засоби контролю напруги та реактивної потужності з метою електропостачання високопріоритетним споживачам (лікарні, навчальні заклади, насоси водопостачання тощо) та тимчасового відімкнення від електромережі інших споживачів; 3) додаткове регулювання захисних систем, призначених для зниження напруги, частоти, контролю синхронізації тощо; 4) використання панелей відновлення; 5) розробка політик відновлення, включно з організацією роботи ізольованих енергетичних островів, моніторингу напруг, частот тощо.

Особливий наголос робиться не на адміністративних засобах впливу, а на організації добровільного співробітництва урядових органів, бізнесу і громадськості, а також на економічних важелях стимуляції енергозбереження і підвищення надійності та відмовостійкості енергосистем.

Література:

1. National Research Council. *Terrorism and the Electric Power Delivery System*. Report of the Committee On Enhancing The Robustness And Resilience Of

Future Electrical Transmission And Distribution In The United States To Terrorist Attack. National Academy of Sciences. Washington, DC: The National Academies Press. 2012. P. 164. DOI: <https://doi.org/10.17226/12050>

2. National academies of Sciences, Engineering and Medicine of USA. About Us. *Web site of National Academies of USA*. URL: <https://www.nationalacademies.org/about>

3. Wikipedia. *SCADA*. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/SCADA>

4. Horbachuk V., Havrylenko S., Holotsukov H., Nikolenko D. Economics of internet applications and digital content. In book: *The role of technology in the socio-economic development of the post-quarantine world*. M.Gavron-Lapuszek, A.Karpenko (eds.). P. 81–88. Publisher: Katowice: Katowice School of Technology.

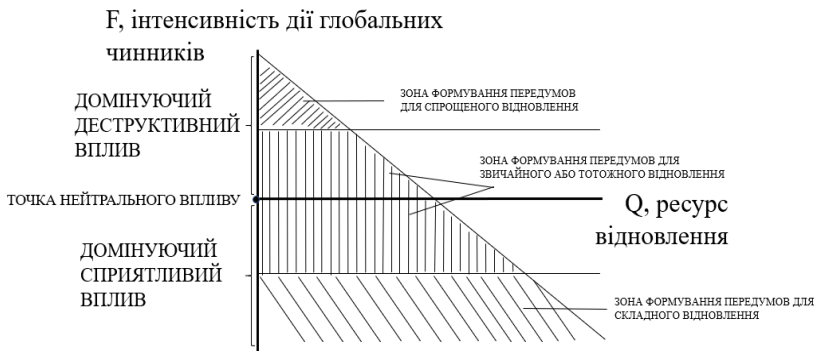
Ємець В.В.

*кандидат економічних наук,
докторант кафедри економічної теорії
та конкурентної політики,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-6>

ВРАХУВАННЯ ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ТУРБУЛЕНТНОСТІ У СТРАТЕГІЇ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ

Глобальна економіка на поточному етапі, внаслідок дії низки різноманітних факторів, демонструє підвищену нестабільність. А це, в свою чергу, формує зовнішні негативні чинники, що мають безпосередній вплив на економічні процеси, які відбуваються в рамках національної економіки [1]. На рис. 1 зображено схему впливу глобальних чинників на формування передумов для накопичення фінансового ресурсу відновлення.



**Рис. 1. Схема впливу глобальних чинників
на формування передумов**

для накопичення фінансового ресурсу відновлення

Джерело: розроблено автором дисертаційної роботи

Таким чином, зовнішні фактори економічної турбулентності, у поєднанні з внутрішніми, створюють певний вплив на економічні процеси, що мають місце в межах національної економіки.

У свою чергу, економічна турбулентність, що проявляється через: девальваційні процеси, зростання інфляції та відсоткових ставок, потрясінь на ринку капіталів тощо, обумовлює падіння сукупного попиту в країні. Крім того, вона може спричинити посилення процесів конвертації гривні в іноземну валюту [2], що зужує можливості різноманітних підприємств до використання частини доданої вартості, генерованої ними, для потреб розвитку та нарощення виробництва, людського потенціалу та інноваційної діяльності. Зрештою, все це спричиняє складності для формування фінансового ресурсу для повоєнного відновлення економіки. Досить яскраво подібні процеси спостерігались в Україні у період загострення економічної нестабільності: 2008–2009 та 2014–2015 рр., а також з початком повномасштабного вторгнення РФ до України у 2022 р. Високий рівень економічної турбулентності знижує потенціал економіки у довгостроковій перспективі та погіршують її виробничу структуру – спостерігається збільшення питомої ваги виробництв з низькою доданою вартістю. Таким чином, погіршуються довгострокові перспективи відновлення усіх основних форм капіталу, серед яких українські вчені виділяють: фізичний, людський, інтелектуальний та соціальний [3].

Заради зниження негативної дії зовнішніх факторів на економіку України, необхідно сконцентрувати зусилля держави на підтриманні виробництва товарів і послуг, що мають високу додану вартість та менш залежні від кон'юнктури на світових сировинних ринках. Для цього необхідним є переорієнтування частини витрат населення та юридичних осіб на потреби інноваційного розвитку і модернізації.

На першому етапі такі заходи передбачають використання фінансової та монетарної політики для стабілізації в економіці [4]. Після цього необхідно забезпечити формування певного фінансового ресурсу, який може бути спрямований на підтримку реіндустріалізації країни та формування конкурентоспроможних, на глобальних ринках, економічних кластерів. У першу чергу це стосується базових секторів економіки, таких як: енергетика, інфраструктура, експортоорієнтовані галузі. Також слід приділити першочергову увагу високотехнологічним секторам, що є конкурентоспроможними на поточному етапі: оборонно-промисловий комплекс, авіабудування, машинобудування, ракетобудування тощо.

Особливу роль у цих процесах має фінансовий сектор, який на поточному етапі не сприяє відновленню економіки країни, а зоорієнтований виключно на підтримання власного існування. Важливим аспектом цього питання є регулювання належного функціонування банківської системи з метою забезпечення стійкості функціонування банківських установ та належного виконання належних їм функцій та операцій [5].

Перспективи повоєнного відновлення України, в умовах глобальної економічної турбулентності, асоціюються з підтримкою існуючих та появою нових сфер, товарів, послуг, що будуть конкурентоспроможними, як на глобальних ринках, так і на внутрішньому ринку. Тобто таких продуктів, що дадуть можливість підтриувати сталий розвиток в країні не зважаючи на зовнішні виклики.

Література:

1. Біла І.С. Збройні конфлікти та необхідність відновлення економіки: теоретичні аспекти. 2023: матеріали науково-практичної конференції. Національний університет Києво-Могилянська академія». Київ : НаУКМА, 2023. С. 15–17.
2. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку : кол. моногр. / за ред. д-ра екон. наук. М.І. Скрипниченко; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2012. 720 с. С. 391.
3. Дучинська Н.І., Дучинський П.І. Відтворення основних форм капіталу: проблеми збалансованості. Н.І. Дучинська, П.І. Дучинський. *Економічний вісник НГУ*. 2009. № 2. С. 28.
4. Серебрянський Д. Капелюш А. Взаємодія фіскальної та монетарної політики в умовах фінансової стабілізації економіки України. *Вісник НБУ*. 2015. № 6. С. 42–48.
5. Онищенко В. Регулювання іноземного капіталу в банківській системі: зарубіжний досвід та імплементація його в Україні. *Вісник НБУ*. 2013. № 11. С. 19.

Журавель Д. В.

магістр,

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

Мірясов Ю. О.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економічної теорії

та економічних методів управління,

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

м. Харків, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-7>

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Проблема капіталізації бізнесу в сучасних теоретичних дослідженнях розглядається у двох основних аспектах. Згідно першого, капіталізація постає характеристикою розвитку організаційних форм бізнесу з позиції нагромадження основного та обігового капіталу. Інший аспект, пов'язаний з поняттям ринкової капіталізації, означає визначення вартості бізнесу з врахуванням його можливих майбутніх доходів, і як наслідок, можливості залучення інвестицій, оцінки поточної вартості фірми при її продажу, злитті чи поглинанні. Ці дві трактовки капіталізації можуть бути охарактеризовані в термінах збільшення «запасу» та «поток» капіталу, або як його статична та динамічна характеристика. В основі такого поділу лежить двоїстість розуміння втілення капіталу в матеріальній та грошовій формі. Погляд на капітал як на фактор виробництва та гроші започаткований ще теоретиками рикардіансько-марксистського напрямку і багато в чому відтворюється у вітчизняних дослідженнях. З цієї позиції саме матеріальний капітал постає умовою створення нової вартості, а його віддзеркаленням стає прибуток, як фінансовий показник діяльності бізнесу, або «фіктивний» капітал. Схожа логіка присутня і у викладках неокласичного напрямку: капіталізується кожен вид отриманого доходу – земельна рента, прибуток, дивіденди, тощо, який нараховується за середньою нормою позичкового відсотку. Будь-який прибуток, отриманий власником цінних паперів у вигляді дивідендів сприймається як відсоток на деякий капітал, який в реальності

відсутній. Підвищення ринкової капіталізації у вигляді зростання курсу акцій, особливо на стадії економічного зростання, виглядає як накопичення фіктивного капіталу, який кількісно значно перевищує обсяги наявного реального капіталу. Надмірне зростання загальної маси фіктивного капіталу рано чи пізно призводить до біржового краху, а отже впливає на процес накопичення реального капіталу, оскільки вся маса фіктивного капіталу є капіталізованим доходом, а зміна його вартості залежить від руху вартості реального капіталу, що він представляє.

Ця логічна конструкція спростовується фактичними і статистичними даними щодо динаміки вартості матеріального капіталу та ринкової капіталізації корпоративних активів в довгостроковому тренді, що вказують на відсутність помітної кореляції між рухом фізичного та фіктивного капіталу, який мав би хоча б наслідувати йому (рис. 1). Певної уваги потребує перетин руху цих двох показників. В більшості випадків він дійсно збігається з кризовими явищами, що супроводжують світовий економічний розвиток, а саме – криза 1957–1958 рр., пов’язана з надвиробництвом товарів у текстильних та металургічних галузях, що призвела до зменшення цін на сировину, скорочення виробництва чавуну та сталі та зростання безробіття; енергетична криза середини 70-х років, пов’язана з зменшенням обсягів видобутку нафти та стрімкого зростання цін на неї, або криза 1987 р., що супроводжувалась обвалом світових фінансових індексів. Тим не менш, після певного вирівнювання обсягів ринкової та матеріальної капіталізації в кризові періоди подальша їх динаміка стає різноспрямованою. Протилежність їх руху виглядає не випадковою, а навіть систематичною: щоразу, коли темпи зростання «реальних» активів уповільнюються, темпи зростання ринкової капіталізації прискорюються, і навпаки. Таким чином, навряд чи можливо виводити ринкову капіталізацію як похідну від реального капіталу, стверджуючи, що довгострокові темпи її зростання обумовлені накопиченням «реальних» активів.

На особливості і самостійний характер ринкової капіталізації вказували Р. Гільфердінг, І. Фішер, Й. Шумпетер ще в період формування інститутів корпоратизації. Зокрема, на початку ХХ століття ці принципи вже були сформульовані І. Фішером, на думку якого метод дисконтування при розрахунку ринкової капіталізації є універсальним, а неявна відсоткова ставка дисконтування присутня в кожному елементі капіталу, що має сприйматись не як «запас» майна фірми, а як актив,

що створюватиме прибуток. Згідно його міркуванням, щорічний врожай оцінюється у 1000 доларів не тому, що сад, в якому він вирощений, коштує 20 000 доларів, а навпаки – тому, що річний врожай коштує 1000 доларів, сад буде коштувати 20 000 доларів. Тож не вартість реального капіталу лежить в основі ринкової капіталізації бізнесу, а саме ринкова капіталізація стає визначальною при оцінці матеріального капіталу фірми. Одним з ключових моментів тут є те, що капітал, як виробничий ресурс за своєю структурою не є однорідним. Його складові компоненти мають різну продуктивність, тож вносять різний внесок у прибутковість бізнесу, але оцінений у вартісному вигляді як накопичений «запас», цей показник у різних фірм може виглядати однаковим, при тому що їх прибутковість може суттєво різнитися. Тому лише уявлення потенційних інвесторів про віддачу від капіталовкладень та очікувану прибутковість з позиції ринкової капіталізації дає об'єктивну оцінку ефективності ведення бізнесу.

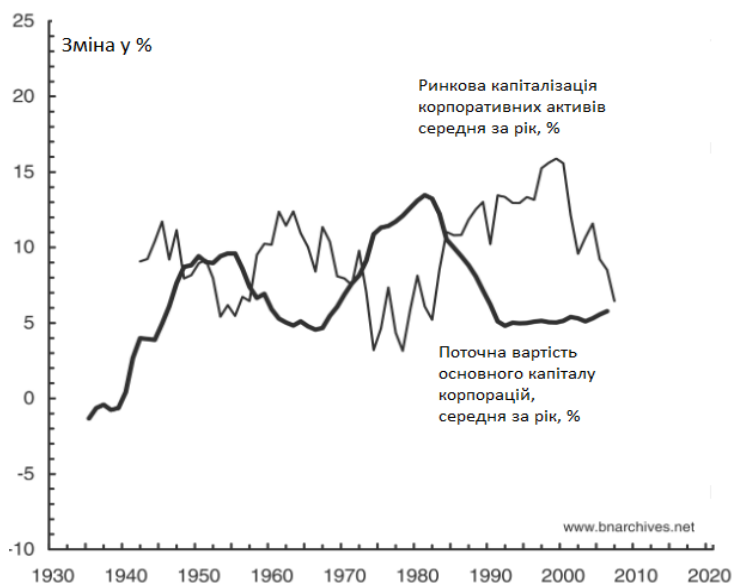


Рис. 1. Вартість основного капіталу та ринкова капіталізація

Джерело: [5]

Одним з поширених пояснень відхилення ринкової капіталізації від її основи у вигляді виробничого капіталу також є застосування категорії

«нематеріальних» активів. Як прийнято вважати, в постіндустріальній стадії розвитку значний внесок у вартість активів фірми додає людський капітал, знання, технології, інтелектуальна власність, організація, ділова репутація та інші елементи, що включаються в це поняття. Однак проблеми з оцінкою та визначенням такого внеску роблять подібне пояснення недостатньо переконливим. Окрема частина нематеріальних активів у вигляді патентів, авторських прав, франшизи або торгової марки дійсно може бути оцінена ринком при купівлі-продажу бізнесу або в результаті злиття та поглинання, та врахована в бухгалтерському балансі як додаткова вартість до матеріального капіталу. Однак інша їх складова, що включає в себе стиль керування, корпоративний реінжиніринг, репутацію фірми, її внутрішні витрати на науково-дослідні розробки або структурну організацію не є комерційними, не мають ринкової ціни і не можуть бути враховані як додаткова вартість бізнесу, що пояснює розбіжність між вартістю накопичених матеріальних активів фірми та величиною її ринкової капіталізації. Таким чином показник ринкової капіталізації виглядає мало пов'язаним з накопиченням основного капіталу та основними фондами компаній. Він виступає як самостійний елемент фінансового сектору, який оцінюється, змінюється і наслідує іншим закономірностям, ніж сектор виробництва та оцінки вартості компаній з позиції капітального нагромадження.

Література:

1. Воронова О., Марущак С., Пугачов М. Глобальні фінансово-економічні кризи та їх вплив на економіку держав. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 51. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-9>
2. Капіталізація економіки України / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця і д.е.н., проф. А.А. Гриценка. Київ : Ін-т екон. та прогноз., 2006. 199 с.
3. Булеев І.П., та ін. Методи розвитку та забезпечення капіталізації промислових підприємств в умовах інституціональних змін: моногр. НАН України, Ін-т економіки пром-ті. Київ, 2016. 312 с.
4. Шабліста Л.М. Капітал підприємств: природа, структура, тенденції формування та відтворення. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 4. С. 36–45.
5. Nitzan J, Bichler S. Capital as power: a study on order and creorder. N.Y.: Jonathan Routledge, 2009.

Миц Л. В.

аспірант,

Національний лісотехнічний університет України

м. Львів, Україна

Загвойська Л. Д.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний лісотехнічний університет України

м. Львів, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-8>

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ ДІЯЛЬНОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЛІСОВІ ЕКОСИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Сучасні ліси є основним місцем проживання більшості наземних видів на планеті, тож їхнє збереження безпосередньо залежить від того, як ми взаємодіємо з лісами та використовуємо їх. У лісах мешкає 80% видів земноводних, 75% видів птахів та 68% видів ссавців. Ліси займають 31% суші на Землі, однак їхнє розподілення по різних регіонах є нерівномірним. Більше половини світових лісів знаходиться в лише п'яти країнах: Бразилії, Канаді, Китаї, Російській Федерації та США. При цьому майже половина лісів (49%) є відносно незайманими, а 9% складають розрізнені фрагменти, які мало чи зовсім не пов'язані між собою [1].

Діяльність лісогосподарських підприємств в Україні має значний вплив на лісові екосистеми, зокрема це деградація лісів, зменшення біорізноманіття, економічні втрати, адаптація до змін клімату. Також на початку військової агресії Росії проти України лісова галузь зіткнулася з нестабільним розвитком лісових екосистем, особливо в зонах бойових дій.

Найзначнішою перешкодою для запровадження сталого лісокористування в Україні є корупція та неефективне управління, а також військові дії на значній території України.

В Україні основними постачальниками сировини для лісової промисловості є національні лісогосподарські підприємства. Хоча Україна вважається малолісною країною, займаючи 31 місце серед європейських країн за показником площі лісів на душу населення

(0,21 га), вона займає 10 і 6 місця в Європі за загальною площею лісів (9,7 млн га) та запасом деревини (2 197 млн м³) відповідно [2].

Лісовому господарству України потрібно підвищити продуктивність і стійкість лісів, а також забезпечити раціональне використання лісових ресурсів. Щороку планується проведення лісовідновлювальних робіт на площі близько 20 тисяч га. Для досягнення цих цілей Державна програма розвитку лісового господарства (29 грудня 2021 року) передбачає ряд заходів, спрямованих на екологізацію лісової галузі та впровадження сучасних технологій вирощування посадкового матеріалу в лісових розсадниках з використанням новітніх регуляторів росту, пестицидів, мікродобрив та систем поливу.

За даними Державного агентства лісових ресурсів України, у 2023 році державні лісогосподарські підприємства отримали 16,8 млрд грн чистого доходу від реалізації продукції, що на 3,1 млрд грн більше, ніж у відповідний період минулого року (приріст 23%). На ведення лісового господарства було витрачено 6,4 млрд грн, що на 1,5 млрд грн більше, ніж у 2022 році. У 2023 році підприємства галузі сплатили 4,8 млрд грн податків, зборів та обов'язкових платежів (на 906 млн грн, або 23%, більше, ніж у 2022 році). З цієї суми до державного бюджету надійшло 3,1 млрд грн (65%), а до місцевих – 1,7 млрд грн (35%). У разі врахування єдиного соціального внеску, загальна сума сплачених податків становить 6,2 млрд грн.

У 2023 році площа суцільних зрубів склала 40,1 тисячі га, а площа відтворення лісів 41,208 га. (згідно даних Державної служби статистики України).

Зокрема, у 2023 році лісовідновлення склало 34575 га. Це на 1,4% більше від 2022 року, але на 24,2% менше від 2021 року. При цьому лісовідновлення шляхом садіння та висівання лісу становило 24717 га (на 0,7% більше від 2022 року, але на 18,3% менше від 2021 року), а природне поновлення лісу – 9858 га (на 3,4% більше від 2022 року, але на 35,9% менше від 2021 року).

Площа лісорозведення у 2023 році оцінюється в 6633 га. Це в 2,4 раза більше від 2022 року та на 77,6% більше від 2021 року. При цьому лісорозведення шляхом садіння та висівання лісу становило 6234 га (в 3,2 раза більше від 2022 року та в 2 рази більше від 2021 року), а природне поновлення лісу – 399 га (в 2 рази менше від 2022 року та на 26,1% менше від 2021 року).

Військові дії негативно вплинули на статистику лісових пожеж. Протягом двох місяців війни з РФ зафіксовано 191 випадок загоряння на загальній площі 1754 га в окупованих Донецькій та 1587 га в Херсонській областях. Це втричі більше, ніж за аналогічний період 2021 року, а середня площа однієї пожежі зросла в 16 разів.

Для протидії лісовим пожежам на підконтрольних Україні територіях був виданий Указ Президента України від 23.03.2021 № 111 «Про виклики і загрози національній безпеці України в екологічній сфері та першочергові заходи щодо їх нейтралізації». У документі викладено правила захисту лісів від пожеж, незаконних рубок, пошкодження, ослаблення та інших шкідливих впливів, а також заходи з охорони від шкідників і хвороб. Цей документ є обов'язковим для виконання всіма лісокористувачами.

Крім того, у 17 областях встановлена повна заборона на відвідування лісових масивів цивільним населенням на період дії воєнного стану, а в решті 7 областей – лише заборона на в'їзд автотранспорту під час надзвичайної пожежної небезпеки. За попередніми оцінками, загальні збитки, завдані лісгосподарським підприємствам внаслідок військової агресії Росії, складають 13,2 млрд гривень. У зв'язку з забороною на спалювання порубкових решток на підприємствах лісової галузі змінилися схеми заготівлі деревини: рештки від рубки вивозяться на складування для подальшої переробки та реалізації. У 2021 році було виготовлено та реалізовано 8629 тонн паливної тріски, тоді як за три місяці 2022 року цей показник склав 3442 тони.

Після закінчення війни розвиток лісової галузі вимагатиме наукової підтримки для реалізації державної політики щодо впровадження сталого управління лісами, покращення лісистості України до оптимального рівня, екологічний моніторинг. Також потрібно буде працювати над використанням сучасних науково обґрунтованих методів відновлення та вирощування лісів, раціонального використання лісових ресурсів, а також збереження лісів від пожеж, самовільних рубок і захисту від шкідників та хвороб. Важливу роль буде відігравати освіта та підвищення обізнаності місцевих громад, а також їх залучення до процесу планування та управління лісовими ресурсами.

Забезпечення балансу між економічними інтересами, екологічними вимогами та соціальними потребами стане запорукою збереження природних ресурсів для майбутніх поколінь.

Література:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про деякі питання проведення рубок в лісах України та інвентаризації лісів в умовах воєнного стану» від 22.04.2022. URL: <https://forest.gov.ua/regulyatorna-diyalnist/proekti-regulyatornih-aktiv/22042022> (дата звернення: 15.10.2024).

2. Лісівники і екологи обговорили тему рубок під час дії воєнного стану. URL: <https://forest.gov.ua/news/lisivniki-z-ekologami-obgovorili-temu-rubok-v-lisah-pid-chas-voennogo-stanu> (дата звернення: 15.10.2024).

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/10.36059/978-966-397-431-6-9>

МІЖНАРОДНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК КАТАЛІЗАТОР РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ІННОВАЦІЙ В КОРПОРАЦІЯХ

Міжнародні партнерства є важливим чинником розвитку організаційних інновацій, особливо в умовах глобалізації, яка підсилює конкуренцію та вимоги до компаній. Сучасні корпорації стикаються з постійними змінами у ринкових умовах і технологічному середовищі, що вимагає нових рішень для збереження конкурентоспроможності. Стратегічні партнерства між корпораціями дозволяють їм інтегрувати інноваційні рішення, підвищуючи їхню ефективність і забезпечуючи доступ до нових ринків та ресурсів [1; 2].

Дослідження зосереджено на аналізі міжнародних партнерств у різних галузях, таких як автомобільна промисловість, виробництво споживчих товарів та цифрові інновації. Застосовано системний підхід до аналізу партнерств між компаніями різних розмірів, зокрема співпраці між малими і середніми підприємствами та великими корпораціями. Крім того, використано методи порівняльного аналізу для оцінки ефективності партнерств у впровадженні організаційних інновацій [3].

Міжнародні партнерства дозволяють компаніям обмінюватися знаннями та технологіями, що значно підвищує їхній інноваційний потенціал. Дослідження М. Башича, Д. Влайчича та Г. Гргича показують, що партнерства у Центральній та Східній Європі сприяють розвитку нових бізнес-моделей, допомагаючи компаніям адаптуватися до змін у ринкових умовах та швидше інтегрувати новітні технології [1]. Співпраця між малими підприємствами і великими корпораціями також дає змогу малим компаніям отримати доступ до важливих ресурсів, що дозволяє їм краще реагувати на зміни у ринкових умовах та збільшувати свою конкурентоспроможність.

З іншого боку, багатонаціональні корпорації використовують партнерства для формування глобальних інноваційних екосистем. Дослідження Р. Кресченці, А. Д'євре та Ф. Нефке підкреслює, що партнерства є каталізаторами інновацій, дозволяючи компаніям збільшувати свою присутність на нових ринках та швидше адаптуватися до глобальних змін [2]. Це забезпечує корпораціям можливість не лише впроваджувати нові технології, але й вдосконалювати управлінські практики, оптимізуючи свої бізнес-процеси.

Одним із найбільш показових прикладів є партнерство між Coca-Cola і Link, яке дозволило обома компаніям покращити свої маркетингові стратегії на китайському ринку, що сприяло зміцненню їхніх позицій у регіоні [4]. Партнерство допомогло адаптувати маркетингові кампанії до місцевих умов і підвищити ефективність бізнес-процесів. Це приклад того, як міжнародні партнерства можуть сприяти не лише технологічним, але й стратегічним інноваціям у сфері маркетингу та управління.

Ще одним важливим аспектом міжнародних партнерств є їхній вплив на впровадження сталих бізнес-практик. Згідно з дослідженням Д. Хахалева (2024), міжнародні партнерства допомагають компаніям оптимізувати ланцюги постачання та адаптуватися до економічних викликів, забезпечуючи довгострокову стійкість бізнесу [5]. Це є важливим чинником для компаній, що прагнуть зберегти конкурентоспроможність у глобальному середовищі.

На основі проведеного аналізу встановлено, що міжнародні партнерства є ключовим чинником розвитку організаційних інновацій у глобальних корпораціях. Вони сприяють інтеграції нових технологій, оптимізації бізнес-моделей та зниженню ризиків, пов'язаних із впровадженням інновацій. Крім того, партнерства підвищують стійкість корпорацій до змін на ринку, сприяючи розвитку екологічно відповідальних бізнес-практик. У подальших дослідженнях доцільно розглянути більш детальні механізми впливу міжнародних партнерств на розвиток інновацій та їхній внесок у подолання глобальних економічних викликів.

Література:

1. Bašić M., Vlajčić D., Grgić G. Interdependencies between international innovation partnerships: the case of Central and Eastern Europe. *Competitiveness review: an international business journal*. 2023. DOI: <https://doi.org/10.1108/cr-07-2023-0167> (дата звернення: 14.10.2024).

2. Crescenzi R., Dyèvre A., Neffke F. Innovation catalysts: how multinationals reshape the global geography of innovation. *Economic geography*. 2022. P. 1–29. DOI: <https://doi.org/10.1080/00130095.2022.2026766> (дата звернення: 14.10.2024).

3. Franco M., Haase H. Interfirm partnerships and organizational innovation: study of smes in the automotive sector. *Journal of open innovation: technology, market, and complexity*. 2020. Vol. 6. No. 4. DOI: <https://doi.org/10.3390/joitmc6040193> (дата звернення: 14.10.2024).

4. Hobbs C. Link & Coca-Cola deepen their global collaboration with a strategic partnership in China – link. *Link*. URL: <https://link-worldwide.com/link-and-coca-cola-deepen-their-global-collaboration-with-a-strategic-partnership-in-china/> (дата звернення: 14.10.2024).

5. Khakhaliev D. The role of partnership in ensuring the sustainable development of the enterprise in conditions of instability. *Ukrainian journal of applied economics and technology*. 2024. Т. 2024. № 3. P. 155–159. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2024-3-2> (дата звернення: 14.10.2024).

Потьомкін І. О.

аспірант,

Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти

Державного університету економіки і технологій

м. Кривий Ріг, Україна

Кучерова Г. Ю.

доктор економічних наук,

професор кафедри управління бізнесом,

Державний університет економіки і технологій

м. Кривий Ріг, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-10>

ВИКЛИКИ ДЛЯ ІТ-РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

ІТ-ринок України один із тих секторів національної економіки, що вносить вагомий вклад в економіку та стійко витримує негативні наслідки війни. Втім, час минає і накопичуються проблеми, що дестабілізують всі системи, навіть найстійкіші. Крім того, пік світового інвестування в ІТ під час пандемії минув, що зумовлює скорочення інвестування. Особливості функціонування ІТ-ринку України визначаються превалюванням надання послуг з аутсорсингу та розробки інноваційних продуктів та технологій, проектною та командною роботою, що зумовлює значну залежність від обсягів замовлень та доступністю якісного кадрового потенціалу, що забезпечує в кращому випадку мінімум 70% проекту власними силами і 30% залученими фахівцями.

Через військові дії компанії стикаються з проблемами забезпечення безпеки співробітників та збереження інфраструктури, що впливає на продуктивність і стабільність роботи. Військові дії на території країни також підвищують ризики для бізнесу, змушуючи деякі компанії переміщати операції або створювати резервні офіси за кордоном. Часті ракетні удари та відключення електроенергії впливають на продуктивність команд і здатність компаній своєчасно виконувати замовлення. Компанії змушені вкладати значні ресурси в забезпечення безперебійного зв'язку, енергоносіїв та інших необхідних інфраструктурних елементів. Це вимагає додаткових витрат і зусиль з боку бізнесу для забезпечення безперебійної роботи.

Глобальна рецесія, світова економічна криза вплинула на зниження попиту на ІТ-послуги, особливо з боку США та Європи, які є основними ринками для українських ІТ-компаній. Багато міжнародних клієнтів скоротили свої бюджети на ІТ, що призвело до зменшення кількості замовлень. Конкуренція на глобальному рівні, на тлі глобальних викликів українські компанії зіткнулися з посиленою конкуренцією з боку ІТ-галузей інших країн, які пропонують схожі послуги за нижчими цінами або з меншими ризиками.

Зниження обсягів замовлення, мобілізація, переміщення, вимушена еміграція працівників, релокація в цілому негативно впливають на кадровий потенціал. Це призводить до втрати ключових фахівців та необхідності перебудови команд. При цьому зниження обсягів замовлень і доходів компаній та тлі високих витрат на підтримку бізнесу та адаптацію до нових реалій також створюють додаткові фінансові тягарі. Наразі геополітична нестабільність змушує деяких іноземних клієнтів бути обережними у співпраці або навіть уникати співпраці з українськими компаніями, зменшувати обсяги замовлень, що обумовлює зниження кількості нових контрактів або до скорочення обсягів існуючих. Тим самим зазначене негативно впливає на доходи та можливості розвитку. Як наслідок компанії вимушені скорочувати витрати, зокрема на маркетинг, інновації та розвиток нових ринків, що може обмежити їхню конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі, стримувати інвестування в розвиток, інновації та розширення на нові ринки. Погіршують ситуацію інфляційні, валютні, політичні та економічні ризики на тлі тотальної невизначеності і непередбачуваності.

Отже, зазначене вимагає від українських ІТ-компаній постійної адаптації та пошуку нових стратегій для збереження та розширення своїх позицій на ринку. Щоб утримати талановитих співробітників, компанії наразі впроваджують гнучкі умови роботи, пропонують конкурентні компенсаційні пакети, інвестують у професійний розвиток, забезпечують психологічну підтримку та підтримку безпеки, а також зберігають сильну корпоративну культуру. Крім того, поширення застосування штучного інтелекту зумовлює необхідність швидкого розширювання навичок та компетенцій ключових працівників. Незважаючи на це у першій половині 2024 року українські ІТ-компанії втратили приблизно 2,4 тисячі фахівців.

Якщо у 2023 році обсяг ІТ-експорту України знизився на 8,5%, до \$6,7 млрд, що на 8,5% менше, ніж у 2022 році та відповідає рівню

2021 року. У перший квартал 2023 року показники експорту були стабільними, хоча й з невеликим спадом у порівнянні з аналогічним періодом 2022 року. Це було пов'язано з початком зниження попиту на українські ІТ-послуги через глобальні економічні ризики та вплив війни. За даними другого і третього квартали 2023 року спостерігалось подальше зниження, оскільки все більше міжнародних клієнтів почало скорочувати або призупиняти проекти через ризики, пов'язані з війною та економічною нестабільністю. Четвертий квартал 2023 року демонстрував незначне покращення, яке було пов'язане зі стабілізацією ситуації на деяких ринках, але загальний результат залишився негативним. Втім ІТ-компанії продовжували активно працювати на зовнішніх ринках, намагаючись зберегти свої позиції та мінімізувати втрати. І вже у першому кварталі 2024 року український ІТ-експорт досяг \$1,75 млрд, що свідчить про стабільність галузі на тлі продовження війни та глобальної економічної невизначеності. У січні показники досягли близько \$570 млн, у лютому – \$585 млн, а в березні – \$595 млн. Цей показник перевищує результати аналогічного періоду 2023 року, демонструючи незначне зростання.

Попри складні умови, українські ІТ-компанії змогли зберегти більшість своїх клієнтів, що забезпечило стабільний потік замовлень. Багато клієнтів цінують високу якість українських ІТ-послуг і продовжують співпрацю навіть у період невизначеності. Наразі компанії активно шукають нові можливості на міжнародних ринках, особливо в країнах, що не так сильно постраждали від глобальної економічної кризи. Це дозволило частково компенсувати втрати від скорочення замовлень з традиційних ринків, таких як Європа та США. Окрім українські ІТ-компанії вклали значні ресурси в розробку нових технологій та продуктів, що дозволило їм виділитися на глобальному ринку та залучити нових клієнтів. Це включає інвестиції в сфери, такі як штучний інтелект, фінансові технології та кібербезпека. Загалом компанії демонструють високу адаптивність до нових умов, включаючи перехід на віддалену роботу, формування команд за кордоном, оптимізацію витрат та впровадження нових бізнес-моделей. Це дозволяє їм залишатися конкурентоспроможними, зберігати стабільність навіть у складних умовах і здатність підтримувати стабільний рівень експорту. За даними Топ ІТ-компаній України, літо 2024, зафіксовано незначне зростання серед найбільших компаній. Лідерами залишаються EPAM, SoftServe, GlobalLogic, Luxoft, Ciklum що свідчить про їхню стійкість та ефективність у подоланні кризових ситуацій. EPAM Systems

залишається на першій позиції завдяки стабільному зростанню, незважаючи на виклики, пов'язані з війною та економічною нестабільністю. SoftServe підтримує другу позицію, продовжуючи активну експансію на міжнародні ринки і фокусуючись на інноваціях. GlobalLogic посідає третє місце з акцентом на цифрові продукти та розширення співпраці з міжнародними партнерами. Luxoft зберігає четверту позицію, завдяки експертизі у фінансовому та автомобільному секторах. Ciklum залишається на п'ятому місці, продовжуючи розширювати свою глобальну присутність і портфель послуг. Щодо середніх за розміром компаній. Intellias показує стабільне зростання, зберігаючи перше місце серед середніх компаній, завдяки розширенню в автомобільній та фінансовій сферах. Sigma Software активно зростає за рахунок співпраці з міжнародними стартапами та великими підприємствами. N-iX підтримує третю позицію серед середніх компаній, завдяки масштабованості і експертизі в різних галузях. DataArt розширює присутність у фінансових технологіях та охороні здоров'я, утримуючи четверту позицію. ELEKS продовжує зміцнювати свої позиції завдяки інноваційним рішенням у логістиці та роздрібній торгівлі.

Загалом, у першому півріччі 2024 року 18 українських ІТ-компаній показали зростання, що є значним досягненням на фоні складної економічної ситуації. З цих компаній половина є продуктовими, що свідчить про посилення тренду на розвиток власних продуктів серед українських ІТ-компаній. Продуктові компанії продовжують розширювати свої ринки і залучати інвестиції, навіть у складних умовах, демонструючи стійкість та інноваційний потенціал. Це зростання стало можливим завдяки інноваційним підходам та здатності швидко адаптуватися до нових реалій ринку. Тоді як у першому півріччі 2024 року 29 українських ІТ-компаній зіткнулися з негативною динамікою, що відображає складнощі, з якими стикнулася галузь. Зниження замовлень, втрати клієнтів, мобілізація працівників, економічна нестабільність і проблеми з релокацією стали основними факторами, що призвели до цього спаду. Багато компаній змушені були скоротити свої штати або оптимізувати операційні витрати, що ще більше ускладнило їхнє становище на ринку.

У підсумку, з 2023 по 2024 рік український ІТ-ринок демонстрував нестабільну динаміку, з проявами як негативних тенденцій, так і стабілізації та зростання в окремих сегментах. Галузь змогла адаптуватися до викликів, але продовжує залишатися під тиском

зовнішніх обставин. Головна стратегія зумовлена трансформацією бізнес-процесів із сервісної моделі на продуктово-сервісну модель із поширенням використання штучного інтелекту, розвитку кібербезпеки, також виходу на ринок Близького Сходу.

Література:

1. DOU.ua. ТОП-50 ІТ-компаній України за літо 2024. мінус 2,4 тисячі фахівців за півроку, у п'ятірці найбільших — новий гравець. 08.12.2024. URL: https://dou.ua/lenta/articles/top-50-summer-2024/?from=recent_pinned

2. DOU.ua. Топ-50 ІТ-компаній України, літо 2023: мінус 6 тисяч фахівців за півроку, сервісні компанії мають менше клієнтів, продуктові наймають активніше. 14.08.2023. URL: https://dou.ua/lenta/articles/top-50-summer-2023/?from=recent_pinned

3. DOU.ua. Топ-50 ІТ-компаній України, зима 2023: мінус 5 тисяч фахівців через релокацію. 06.04.2023. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/top-50-winter-2023/>

4. DOU.ua. Що відбувається з українським ІТ-експортом та які прогнози. Аналітика й думки представників галузі. 15.08.2024. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/it-export-second-quarter-2024/>

5. DOU.ua. «Кожен місяць першого кварталу є гіршим, аніж цей період торік». Що відбувається з українським ІТ-експортом. 06.05.2024. URL: https://dou.ua/lenta/articles/it-export-1-quarter-2024/?from=similar_posts

Фашевська О. М.

кандидат економічних наук,

старший науковий співробітник,

Державна установа «Інститут економіки та прогнозування

Національної академії наук України»

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-11>

НАПРЯМИ ТА ЗАХОДИ З ВІДНОВЛЕННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Діяльність підприємств сфери житлово-комунального господарства (далі – ЖКГ) впливає практично на усі аспекти життєдіяльності громадян, роботу підприємств, діяльність адміністративних і громадських органів.

З початком повномасштабного вторгнення рф в Україну ЖКГ України зазнало значних збитків і втрат. Сума прямих збитків, завданих інфраструктурі України в цілому внаслідок воєнних дій, у січні 2024 р. оцінювалася майже у 155 млрд дол. США [1], з яких збитки сфери ЖКГ становили 4,5 млрд дол. США. Серед регіонів, у яких зафіксовано найбільше зруйнованих житлових будівель, – Донецька, Київська, Луганська, Харківська, Чернігівська та Херсонська області. За масштабами збитків у січні 2024 р. сфера ЖКГ перебувала на четвертому місці.

Згідно з Оновленою оцінкою потреб України на відновлення та відбудову (Rapid Damage and Needs Assessment, RDNA3), опублікованою Світовим банком та ООН, сума коштів, необхідних для відновлення і реконструкції у країні за наступне десятиліття, становила у 2023 р. 411 млрд дол. США, а на 31 грудня 2023 р. вже 486 млрд дол. США. У документі RDNA3 наголошено, що загальна потреба в інвестиціях для відновлення сфери ЖКГ становить 17% від загальної потреби відновлення, що приблизно дорівнює 82,62 млрд дол. США на наступне десятиліття [2].

Відбудова підприємств ЖКГ України може стати драйвером організаційного реформування і технологічного оновлення інших видів економічної діяльності, тому реалізація заходів з їх відновлення повинна бути спрямована як на налагодження нормального

функціонування у поточному періоді, так і на оновлення основних фондів та підвищення технологічного рівня галуз у перспективі.

Враховуючи величезні масштаби руйнувань ЖКГ, його відновлення має стати завданням не лише органів місцевого самоврядування окремих деокупованих територій, а й загальнодержавних органів влади та управління. Тому одним з першочергових напрямів відновлення підприємств ЖКГ є *удосконалення законодавчої бази його діяльності на національному рівні*. Завданнями по цьому напрямку є наступні:

- розробка національної стратегії відновлення, реформування та розвитку ЖКГ на новій технологічній основі з урахуванням необхідності його значної технологічної модернізації і з використанням відповідного досвіду передових країн світу;

- реформування тарифної системи та внесення змін до порядку встановлення тарифів на житлово-комунальні послуги, оскільки наразі вони є економічно необґрунтованими, що в умовах, коли на ресурси і працівників об'єктів ЖКГ значно підвищилось навантаження і зросла заборгованість населення з оплати за отримані послуги, призводить до нестачі коштів для належного функціонування водо- та теплопостачальних підприємств, загрози забезпечення населення якісною питною водою та сталим теплопостачанням;

- удосконалення чинного господарського механізму управління об'єктами ЖКГ у напрямі більш широкого використання економічних важелів і стимулів для залучення приватних підприємств у цей сектор та розвиток конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг;

- доповнення нормативних документів інструментами, які б стимулювали власників та користувачів житла і споживачів комунальних послуг до підвищення відповідальності за стан житла, ефективність користування зазначеними послугами, участь в управлінні житловими об'єктами на основі використання сучасних форм самоорганізації та управління новими багатоквартирними будинками через об'єднання співвласників багатоквартирних будинків;

- враховуючи актуальність питання поглиблення співпраці з ЄС, важливим завданням відновлення та подальшого розвитку ЖКГ України є поступова гармонізація діючих стандартів, технічних регламентів і державної політики щодо розвитку об'єктів ЖКГ та ринку житлово-комунальних послуг з існуючими в ЄС.

Для відновлення об'єктів ЖКГ на деокупованих територіях необхідно провести *попередню підготовку та накопичення ресурсів*, що включає виконання таких завдань:

- проведення розмінування деокупованих територій і населених пунктів, розбирання завалів, вивільнення об'єктів ЖКГ від зруйнованих конструкцій. Нагальне і наразі невирішене питання – забезпечення місцевих комунальних підприємств необхідною для таких робіт технікою й інструментами;

- попереднє обстеження об'єктів ЖКГ для визначення ступеня їх пошкодження і можливостей швидкого відновлення роботи;

- розробка планових документів з відновлення об'єктів ЖКГ, які міститимуть перелік пошкоджених чи зруйнованих об'єктів на певній території або у населеному пункті, графіки процесу їх відновлення із зазначенням термінів та послідовності виконання робіт, показники ефективності цього процесу, опис джерел фінансування та список виконавців проектів відновлення;

- накопичення ресурсів для відновлення ЖКГ після фактичної деокупації території, що може значно прискорити розв'язання термінових завдань і проблем, які виникнуть після деокупації. Цей захід включає: організацію ресурсів та кадрів, накопичення гуманітарних запасів на географічно близьких територіях, забезпечення необхідною технікою, у тому числі комп'ютерною, будівельними матеріалами, підготовку команди фахівців з надання психологічних та медичних послуг, створення комісій з оцінки пошкоджень [3].

Основним етапом відновлення підприємств та інших об'єктів ЖКГ є *формування плану відновлення ЖКГ та його реалізація на практиці*. Орієнтиром для цього може бути Алгоритм реконструктивного розвитку критичної інфраструктури України у воєнному та післявоєнному періодах [4]:

1. Оцінка стану об'єктів ЖКГ, передусім тих, які є критичними для надання комунальних послуг та економічного відновлення певної території – внутрішніх та зовнішніх мереж тепло-, водо-, електро-, газопостачання та водовідведення, електромереж, мереж зв'язку водопровідно-каналізаційного господарства, міського пасажирського транспорту і шляхового господарства.

2. Розроблення планів відновлення і подальшого розвитку об'єктів ЖКГ деокупованої території на короткострокову та довгострокову перспективи.

3. Забезпечення достатнього обсягу фінансування робіт з відновлення/ реконструкції об'єктів ЖКГ. Для збільшення обсягів залученого фінансування доцільним є розширення співпраці українських органів місцевої влади з міжнародними організаціями та органами влади зарубіжних населених пунктів з метою активізації залучення міжнародної технічної допомоги.

4. Проведення робіт з відновлення, ремонту або реконструкції ЖКГ.

5. Забезпечення моніторингу та контролю за ходом реконструкції для вчасного виявлення проблеми та внесення змін в початковий план відновлення.

6. Розробка та впровадження нормативних актів з питань якості і безпеки будівництва, встановлення вимог до кваліфікації фахівців, обов'язкової сертифікації матеріалів, обладнання та систем, що використовуються під час реконструкції, встановлення системи контролю та моніторингу за якістю та безпекою під час реконструкції ЖКГ тощо.

7. Залучення громадськості до формування і реалізації алгоритму реконструктивного розвитку ЖКГ.

Важливим аспектом відновлення ЖКГ на новітній технологічній основі є *розширення застосування сучасних комп'ютерних та геоінформаційних технологій* при відбудові і подальшому управлінні підприємствами ЖКГ. Воно включає виконання таких завдань:

– запровадження основних компонентів регіональної геоінформаційної системи управління ЖКГ, тобто системи збору, зберігання, перевірки, інтеграції, систематизування, аналізу і відображення просторових даних [5];

– проведення переговорів з міжнародними фінансовими організаціями та фондами, що здійснюють фінансування відновлення інфраструктури, щодо надання коштів органам місцевого самоврядування на пільгових умовах для впровадження сучасних технологій у діяльність об'єктів ЖКГ;

– розроблення соціально-економічних стимулів для залучення висококваліфікованих фахівців з обслуговування комп'ютерних та геоінформаційних систем на об'єктах ЖКГ.

Література:

1. Росія заплатить: проект зі збору, оцінки й аналізу інформації про матеріальні витрати України від війни з Росією. Kyiv School of Economics. URL: <https://kse.ua/ua/russia-will-pay/>

2. Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA3). URL: <https://www.undp.org/ukraine/publications/updated-ukraine-recovery-and-reconstruction-needs-assessment>

3. Звіт "Відновлення інститутів публічної влади на деокупованих територіях у 2014–2023 роках: аналіз досвіду та потреб громад". ГО "Лабораторія законодавчих ініціатив". URL: <https://parlament.org.ua/analytics/vidnovlennya-institutiv-publichnoyi-vlady-na-deokupovanyh-terytoriyah-u-2014-2023-rokah-analiz-dosvidu-ta-potreb-gromad/>

4. Микитенко В.В. Повосенне відновлення та розвиток критичної інфраструктури України. *Вісник економічної науки України*. 2023. № 1 (44). С. 124–138. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2023.1\(44\).124-138](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2023.1(44).124-138)

5. Лук'янчук О.М. Застосування геоінформаційних технологій в умовах реформування житлово-комунального господарства регіону. *Економічна та соціальна географія*. 2014. Вип. 2. С. 122–127. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esg_2014_2_17

Чередніченко В. В.

аспірант,

Інститут економіки і права

Класичного приватного університету

м. Запоріжжя, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-12>

ПЕРЕВАГИ ТА ОБМЕЖЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ МІНІПЕКАРНІ ХЛІБОПЕКАРСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

В умовах війни дійсно складним випробуванням є вирішення завдання реалізації стратегії виживання економіки, суспільства, нації в цілому. Висока залежність від зовнішніх партнерів, внутрішні кризи, дефіцит бюджету та дестабілізація соціально-економічних процесів внаслідок військових дій на тлі поступового завантаження елементів військової економіки вимагає надзусиль для відновлення стійкості ключових параметрів життя в Україні. Базові потреби продовольчої безпеки забезпечує хлібопекарський сектор. Саме міні пекарні популярний тренд хлібопекарської діяльності, оскільки кардинальних змін зазнала культура споживання хліба українців у бік запиту на свіжу продукцію із більшою харчовою цінністю на тлі скорочення обсягів виробництва великих хлібопекарських суб'єктів господарювання у наслідок зростання витрат, зниження споживання, зростання цін та інше. Актуальність міні-пекарень стрімко зростала за рахунок затребуваності продукції із поліпшеним складом, затишною, домашньою атмосферою закладів, супроводжуючих продуктів (кави, чаю тощо). Великі суб'єкти господарювання поступово трансформуються і розширюють асортимент, прискорюють виробництво, запускають власні пекарні, готують сировину пропорційно тощо. Реструктуризація сектору загалом дала змогу розвинути потужні мережі із виробництвом якісної продукції.

Отже бум популярності міні-пекарень одночасно забезпечив вибагливий попит на унікальну хлібопекарську продукцію та за рахунок гнучкості та адаптивності малого бізнесу зберіг можливість функціонування навіть в прифронтових містах України. Наразі бізнес-

процеси міні пекарень настільки розвинені, що здатність забезпечити населення продукцією у небезпечних територіях значно зросла.

Сильними сторонами міні пекарень те, що їх система управління та організація бізнес- та виробничих процесів досить гнучка, раціональна та мобільна. Висока швидкість реагування на попит, зовнішні умови функціонування, адаптивність асортиментного переліку є доступними інструментами для міні пекарень. Також є можливість використовувати якісне технологічне обладнання, забезпечити раціональність функціонування технологічної системи при використанні обладнання за кількома виробничими цілями одночасно. Немає потреби у значних обсягах запасів сировини, матеріалів за рахунок використання послуг мереж постачальників. Реальність сум стартових витрат та нижчі витрати на функціонування за умов наявності можливостей до грандового фінансування робить дану бізнес-модель більш доступною та реалістичною. Широкий спектр методів оптимізації витрат доступний за рахунок високої гнучкості та адаптивності бізнес-процесів: обрання стратегії вироблення унікальної продукції з високою харчовою цінністю, використання енергозберігаючих технологій та цифрових технологій на всіх етапах залучення клієнтів, постачання, виробництва та реалізації продукції із доставкою. Немало вагомий фактор – формування робочих місць. Локальність діяльності та реалізації дає змогу зайняти свою нішу на ринку та отримати свого лояльного клієнта.

Дана бізнес-модель має і обмеження. Локальність функціонування та обмежена продуктивність стримує розвиток мережі, масштабування виробництва, трансформації бізнес-процесів. Продуктивність праці обмежена незначною кількістю задіяного персоналу. Складність реалізації безперебійного виробництва. Обмежені виробничі потужності та задіяний людський ресурс значно стримує впровадження передових технологій бізнесу та харчової індустрії. Обмежене фінансування для завдань оновлення основних засобів та регулярності ремонтних робіт стримує реалізацію виробничого потенціалу та продуктивності праці.

Втім, затребувана ідея бізнесу, вдалий менеджмент та достатнє фінансування неодноразово доводили на практиці, що міні пекарні є достатньо перспективним видом бізнес-діяльності та несуть у собі значну соціально-економічну роль, особливо в період бойових дій в країні.

Шишкін В. С.

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник
відділу досліджень якості життя населення,
Інститут демографії та проблем якості життя
Національної академії наук України
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-13>

ТЕНДЕНЦІЇ РІВНЯ БІДНОСТІ ЯК БАЗОВОГО ІНДИКАТОРА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

Починаючи з 2014 року на якість життя населення, крім об'єктивних економічних факторів, починають впливати зовнішні, як от війна на сході України, пандемія коронавірусу SARS-CoV-2 та, зрештою, повномасштабна війна. Необхідно зауважити, що вплив цих зовнішніх факторів (окрім повномасштабної війни) на якість життя населення широко висвітлений у науковій літературі. Що стосується останнього, то оцінка його впливу ускладнена відсутністю об'єктивної якісної інформації. Після того, як було отримано результати вибіркового обстеження соціально-економічного стану домогосподарств України (ОСЕСД), проведеного у грудні 2023 р. – лютому 2024 р. за технічної підтримки ЮНІСЕФ під координацією робочої групи, створеної Міністерством соціальної політики України, з'явилася можливість оцінити вплив війни на якість життя населення.

Оскільки якість життя населення є багатогранним явищем, виникає проблема визначення критерію, який дозволить не будуючи інтегральні індикатори надійно оцінити зміни, що відбулися. Враховуючи багатолітній досвід дослідження якості життя, на нашу думку, таким може бути показник бідності. З понад багатьох існуючих критеріїв бідності, найбільш швидко реагує на дію зовнішніх факторів абсолютний критерій, а саме рівень бідності за доходами нижче фактичного прожиткового мінімуму (ФПМ).

Так, у останньому передвоєнному році рівень бідності за цим критерієм дорівнював 20,6% (за даними обстеження умов життя домогосподарств, яке проводилося на постійній основі Державною

службою статистики України з 1999 по 2021 роки). У 2023 році цей показник зріс до 35,5%, тобто майже на 15 відсоткових пунктів. Фактично за два роки війни всі досягнення попередніх 5 років щодо скорочення абсолютної бідності було втрачено.

У 2021 році за типами домогосподарств (з дітьми, без дітей) існувала незначна диференціація. Так рівень бідності за доходами нижче ФПМ домогосподарств з дітьми дорівнював 22,4%, домогосподарств без дітей – 18,6%. У 2023 році за даними ОЕСД рівень бідності домогосподарств з дітьми становив 38,4%, тобто він зріс на 16 в. п., а у домогосподарствах без дітей – 33,4%. Відбулося і зростання диференціації між цими групами. Домогосподарства, які мають найвищі ризики бідності – це багатодітні (ті, що мають у своєму складі троє та більше дітей). Навіть у 2021 році більше половини (53,6%) таких домогосподарств відносилися до бідних. У 2023 році рівень бідності для цього типу домогосподарств становив – 71,8%, тобто він виріс майже на 20 в.п.

У 2021 році рівень бідності міських мешканців становив 18,1%, а жителів сільської місцевості – 25,7%, тобто різниця складала 7,6 в.п. За даними 2023 року рівень абсолютної бідності за доходами нижче ФПМ у міських поселеннях становив – 28,3% (зростання на 10,2 в.п.), а серед сільських жителів – 47,5%, тобто майже кожен другий у сільській місцевості був бідним. Крім того, стрімко зросла диференціація між містом та селом (до 19,2 в.п.). Необхідно зауважити, що серед міських мешканців також існує відчутна диференціація за рівнем абсолютної бідності. Так, у 2021 році рівень бідності для тих, хто мешкав у великих містах становив 15,1%, а у малих містах – 22,2%, тобто малі міста за рівнем доходів були більш подібні до сільської місцевості. У 2023 році у великих містах рівень бідності дорівнював 23,9%, а у малих – 36,7%, тобто поглибилася диференціація між великими та малими містами, але вже не можна сказати, що доходи у малих містах співставні з доходами у сільській місцевості.

Якщо давати характеристику бідності у 2023 році не порівнюючи з попередніми періодами, то варто зупинитися на наступному: рівень глибокої депривації (неможливості задовольнити свої основні потреби) серед бідного населення становить 54,5%. Бідні верстви населення витрачають на медичні товари та послуги на чверть менше коштів при тому, що потреби у медичній допомозі серед них майже на 50% вищі. Якщо оцінити географічну диференціацію, то найвищий рівень бідності зафіксовано у центральних областях – 39,8%, майже такий показник

абсолютної бідності спостерігається на Заході країни – 39,6%, трохи нижчий – 37,1% у південних регіонах України. Відповідно найнижчі рівні бідності – це Північ (30,9%) та Схід (31,4%).

Повномасштабна війна призвела до значного погіршення якості життя населення, рівень абсолютної бідності за доходами нижче ФПМ виріс у півтора рази, суттєво збільшилася диференціація як за типами домогосподарств, так і за типом місцевості. Найбільші ризики бідності за типом домогосподарств притаманні багатодітним сім'ям, а за типом місцевості – сільським мешканцям. За географічною ознакою найбідніше населення мешкає у Центрі країни, а найменший рівень бідності зафіксовано у північних областях України.

СЕКЦІЯ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ

Anvar Ismayilli

Junior Researcher,

Institute of Economics of the Ministry of Education and

Science of the Republic of Azerbaijan

Baku, Azerbaijan Republic

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-14>

THE DEVELOPMENT OF MOUNTAIN TOURISM IN THE POST-CONFLICT REGIONS OF THE SOUTH CAUCASUS AS A FACTOR IN ACCELERATING REGIONAL INTEGRATION

With the collapse of the Soviet Union, the frozen ethno-territorial conflicts in the South Caucasus region turned into military-political conflicts between: a) Armenia and Azerbaijan (Karabakh); b) Russia and Georgia (Abkhazia, Adjara and Tskhinvali region/South Ossetia). The territories of the conflict are mainly mountainous and occupy approximately 20–25% of the territory of Azerbaijan and Georgia, respectively. For 30 years, these conflicts significantly hampered the development of a) conflict territories and states as a whole; b) integration processes both in the region and in the global economy. Thus, the main factor in the development of the socio-economic region of the South Caucasus is the settlement of these conflicts.

In the post-Soviet period, the Russian Federation intensified the separatist movement in Georgia (Abkhazia, Adjara, Tskhinvali region/South Ossetia). In 2004, Adjara peacefully joined Georgia. In 2008, Russia annexed Abkhazia and South Ossetia. During this period, the rate of development of Adjara, especially in the field of tourism, was the highest, significantly ahead of other regions of the country. Adjara gave a new impetus to the development of the Georgian economy. Armenia is a predominantly mountainous country (about 50%), and mountain tourism has developed because, unlike Azerbaijan and Georgia, Armenia had no post-conflict territories.

Since independence, Armenia has occupied 20% of Azerbaijan's territory, and it was only in 2020, after the 44-day Karabakh War (also known as the Azerbaijani Patriotic War), that Azerbaijan released the occupied lands. Then the government of Azerbaijan began to rapidly restore the industrial and social infrastructure of the region to world standards, which is a necessary condition and an important factor for the development of mountain tourism in Karabakh.

Last year, a number of researchers in Azerbaijan proposed their view towards the current issue, mainly formation of several tourism clusters accordingly with geographical characteristics of the region:

One suggested direction is Fizuli-Khojavend-Shusha-Lachin, second one is Fizuli-Jebrail-Zangilan.

One more tourism cluster can be Zangilan-Gubadli.

Fourth one is Kelbajar-Lachin.

Finally, fifth one can be Barda-Agdam.

Currently, major construction works are underway in the Karabakh Economic District (Shusha) and the East Zangezur Economic District (Lachin and Kelbajar). Karabakh has significant resources of cultural, natural, health and ski tourism. Preparations are made for hiking in nature, paragliding, mountain biking, boating on mountain rivers. Experts say that the development of several types of tourism, including mountain tourism such as Shusha, Lachin and Kelbajar, has relatively greater potential. At the same time, Azerbaijan will have to make a lot of efforts to optimize the service and reduce prices, because in terms of these parameters, Azerbaijan is often inferior to the winter resorts of neighboring countries – Turkey and Georgia.

According to the data for the beginning of 2024, almost 2 million of people from different countries visited Azerbaijan. 30 % of visitors came from the Russian Federation, 18,1% from Türkiye, 7,9 % from Iran, and 4,9 % from Georgia.

Reintegration of post-conflict territories of the Azerbaijan into its existing socio-economic system expected to contribute to the overall growth and development of state's economy. In its turn, the experience of Azerbaijan in the field of evolution of mountain tourism exactly in post-conflict zones can be an essential ground for further experience exchange with Georgia, which can obtain this experience and apply in Abkhazia and Tskhinvali region/South Ossetia in future. It can facilitate regional integration processes in the region, which will also help to take existing relations between states to the new level.

In this regard, it is necessary to develop a comprehensive program for the development of the tourism sphere of Karabakh with the involvement, of the business structures of the Caucasian countries, as well as global brands. The restoration of Karabakh can give a new impetus to the revival of not only the economy of Azerbaijan, but also the entire Caucasus as a whole.

Калмикова І. С.
*кандидат технічних наук,
доцент кафедри туристичного бізнесу та рекреації,
Одеський національний технологічний університет
м. Одеса, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-15>

ПРОЕКТИ УКРАЇНА – ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ У СФЕРІ ТУРИЗМУ: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Україна завжди приділяла велику увагу розвитку співпраці в проєктах з Європейським Союзом (ЄС) з огляду на можливості просування національного туристичного продукту на європейський ринок та отримання передового досвіду з організації туристичної діяльності у нашій державі. Активне співробітництво з ЄС почалося у 2009 році, коли Україна стала членом Східного партнерства, потім у 2014 році була підписана Угода про Асоціацію між Україною та ЄС, і у 2022 році Україні було надано статус кандидата на вступ до ЄС. Для заявників з України доступні такі програми ЄС [1, с. 8]:

- програми підтримки України в межах політики сусідства;
- програми транскордонної і транснаціональної співпраці;
- окремі секторальні програми.

Туризм, зокрема, сприяє розвитку і залученню в експортну діяльність підприємств малого і середнього бізнесу (МСП). Багато МСП та зацікавлених сторін в Україні були залучені до співпраці в проєктах ЄС через інтернет та ЗМІ, зокрема через спеціальні веб-портали, створені в країні. Наприклад, веб-портал EU4Business [2] широко рекламує можливості для МСП, забезпечуючи навігацію по всіх проєктах EU4Business, а також сприяє результатам проєктів і перевагам для розвитку бізнесу та економіки країн Східного партнерства: Азербайджану, Вірменії, Грузії, Республіки Молдови та України.

EU4Business – ініціатива ЄС, яка допомагає малим та середнім підприємствам у п'яти країнах Східного партнерства ефективніше реалізовувати свій потенціал і стимулювати економічне зростання. Однією з конкретних цілей бізнес-ініціативи EU4 Business є зміцнення загального бізнес-клімату для МСП в усіх країнах-партнерах Східного регіону. Ініціатива EU4Business підтримала реформу політики МСП

шляхом зміцнення нормативно-правової бази, інституційної бази та умов для діалогу між державним та приватним секторами.

Проекти ЄС, пов'язані з туризмом у регіоні Чорноморського басейну – Black Sea Basin (BSB), досліджують можливості для розвитку транскордонного туризму в країнах Чорного моря та за його межами, забезпечуючи широку платформу для обміну досвідом і знаннями між операторами туристичного ринку, місцевою владою, МСП та кінцевими користувачами.

Наприклад, Програма Чорноморського басейну на 2014–2020 роки була частиною транскордонного співробітництва ЄС в рамках Європейського інструменту сусідства. На момент подання Програми до Європейської Комісії наступні країни підтвердили свою участь у Програмі Чорноморського басейну:

- країни-члени ЄС: Болгарія, Греція та Румунія;
- країни-партнери: Вірменія, Азербайджан, Грузія, Республіка Молдова та Україна;
- країна-кандидат: Туреччина.

Спільні можливості чорноморських країн полягають у тому, що вони об'єднують зусилля у здійсненні низки заходів, спрямованих, зокрема, на активізацію розвитку бізнесу та підприємництва у секторі туризму та культури у Чорноморському басейні, і спираються на такі загальні точки зору: туристичний сектор розглядається як стратегічний пріоритет в економічній політиці країн Чорноморського басейну; МСП відіграють важливу роль у розвитку туристичного сектора, тому загальне бізнес-середовище у країні має бути сприятливим для малих і середніх компаній; МСП є основною підприємницькою силою, яка приносить інновації у найбільш конкурентоспроможні туристичні країни та регіони світу.

Прикладом створення стратегії для просування та реалізації ринково орієнтованих туристичних продуктів може бути проєкт BS NTS – Чорноморська мережа сталого туризму – Стратегії спільного маркетингу та розвитку туризму в Чорноморському регіоні (термін реалізації: 01.2014-06.2015) [3]. Проєкт об'єднав зусилля партнерів з Болгарії, Грузії, Республіки Молдови, України та Туреччини для створення спільної маркетингової стратегії просування туристичних продуктів і послуг.

Отримані результати: вдосконалення знань/навичок та розвиток туристичних продуктів у регіонах-партнерах відповідно до поточних потреб міжнародних ринків; створення середовища співпраці для

сталого розвитку туризму в басейні Чорного моря з урахуванням регіональних особливостей; інтенсифікація транскордонного економічного співробітництва через туризм.

Позитивним прикладом міжнародної співпраці України в напрямку просування туристичної дестинації є проєкт BSB 1034 – Просування Чорноморського регіону як дестинації винного туризму (старт: 21.06.2020, тривалість 26 місяців) [4]. В ньому взяли участь представники Греції, Вірменії, Грузії та України, яку представляв Одеський національний технологічний університет. Проєкт фокусувався на спільній культурній спадщині виноградарства, виноробства та торгівлі вином; унікальних практиках виробництва вина та зростаючого туристичного інтересу до історичного світу вина як можливості для цілісного просування Чорноморського регіону як глобальної дестинації для винного туризму.

Отримані результати: база даних сектора винного туризму (виноробні підприємства, сорти винограду, вина, HORECA, пов'язана з вином, туристичні агентства, що працюють з винними пакетами, винні події в кожній країні-учасниці); Чорноморський винний шлях для можливостей винного туризму в Чорноморському регіоні; платформа ІКТ для підтримки сектора винного туризму; етикетка «The Black Sea Wine Glass Member»; дев'ять заходів для просування Чорноморського регіону як дестинації для винного туризму: вісім подій «Поговоримо про вино» та одна подія «Вина Чорного моря».

Для місцевого економічного розвитку актуалізація принципів сталості є стратегічним вектором на перспективу. Як показали проведені дослідження планів та стратегій розвитку об'єднаних територіальних громад в регіонах України, сьогодні відбувається органічна інтеграція туристично-рекреаційного складника в життєдіяльність місцевих громад з метою зниження негативного впливу туризму при максимізації позитивного економічного ефекту. Прикладом проєкту, спрямованого на впровадження спільних стратегій для вирішення спільних проблем і підтримки місцевих громад, може бути Програма для України з розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності та розвитку «U-LEAD з Європою» (термін реалізації: 01.01.2016-31.12.2024). Це програма співпраці між українським урядом, ЄС та його державами-членами Німеччиною, Швецією, Польщею, Данією та Словенією у створенні багаторівневої системи управління, яка є прозорою, підзвітною та відповідає на потреби громадян України [5].

Основна мета U-LEAD – підсилити спроможність ключових суб'єктів та зацікавлених сторін на національному, регіональному та місцевому рівнях для розширення можливостей місцевого самоврядування в громадах, зокрема і в часи війни та відбудови. Робота Програми позитивно впливає на життя українців, оскільки вона розвиває спроможність громад приймати інклюзивні та прозорі рішення, надавати якісні місцеві послуги та втілювати в життя ефективні політики місцевого розвитку.

В найтяжчі часи війни та відбудови U-LEAD продовжує надавати важливі знання, консультації, а також предмети обладнання, які допомагають українським громадам справитися з наслідками війни та підсилити їхню стійкість у середній та довгостроковій перспективі. Програма має 24 регіональні офіси та працює з громадами по всій Україні за виключенням тимчасово окупованих територій. U-LEAD сприяє підвищенню сталості територіальних громад, надаючи їм будівельні матеріали, необхідні інструменти для ремонту та громадський транспорт. Щонайменше 100 громад із постраждалих від війни регіонів України, які зазнали значних пошкоджень та руйнувань, отримують підтримку у проведенні дрібних ремонтних робіт та відбудови [5].

Співробітництво України з ЄС для імплементації міжнародного досвіду та забезпечення спроможності до сталого розвитку регіональної туристичної сфери не втрачає актуальності. Враховуючи особливі умови шляху євроінтеграції України (війна на виснаження і подолання її наслідків у майбутньому) 20 червня 2023 року Європейська Комісія запропонувала створити новий спеціальний фінансовий інструмент для підтримки відновлення, реконструкції та модернізації України – Ukraine Facility [1, с. 41], який має забезпечити узгоджену та передбачувану підтримку України на 2024–2027 роки, як і можливості долучення до інших програм ЄС, які вже відкриті або ще розробляються.

Література:

6. Кошелюк А., Трофін Л. Огляд програм Європейського Союзу, доступних для заявників з України: довідник. Фонд Східна Європа, 2024. 60 с. URL: <https://eef.org.ua/wp-content/uploads/2024/03/Posibnyk-Oglyad-program-YES-dostupnyh-dlya-zayavnykiv-z-Ukrai-ny.pdf> (дата звернення: 19.10.2024).

7. EU4Business Розвивасмо малий та середній бізнес в Україні. URL: <https://eu4business.org.ua> (дата звернення: 19.10.2024).

8. Black Sea Network for Sustainable Tourism – Strategies for joint tourism marketing and development in the Black Sea region. URL: <https://blacksea-cbc.net/enpi-cbc-bsb-2007-2013/projects-call-2/black-sea-network-for-sustainable-tourism-strategies-for-joint-tourism-marketing-and-development-in-the-black-sea-region-bs-nts> (дата звернення: 19.10.2024).

9. 1034 Promoting the Black Sea region as a wine tourism destination. URL: https://blacksea-cbc.net/wp-content/uploads/2021/11/BSB1034_project-factsheet.pdf (дата звернення: 19.10.2024).

10. Децентралізація. Програма U-LEAD. URL: <https://decentralization.gov.ua/donors/u-lead> (дата звернення: 19.10.2024).

Смик О. С.

*кандидат географічних наук,
асистент кафедри географії та менеджменту туризму,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

Пшеничко К. Р.

*здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-16>

МІСЕ–ТУРИЗМ ЯК КАТАЛІЗАТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ «УСЛАД» ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Туризм є важливим джерелом національного багатства. Його можна розглядати як систему, що надає країні всі можливості для пізнання історії, культури, звичаїв, духовних і релігійних цінностей країни та її народу, а також генерує дохід для країни. Багато фізичних та юридичних осіб так чи інакше залученні до надання туристичних послуг.

МІСЕ-туризм і діловий туризм є одними з найбільших і найбільшшвидкозростаючих секторів світової економіки. Завдяки своєму безпрецедентно-швидкому зростанню діловий туризм визнаний економічним феноменом 20-го століття.

МІСЕ-туризм відіграє важливу роль у розвитку національних економік та сприяє їх інтеграції у світовий економічний ринок. Сучасний бізнес був би неможливий без активного обміну інформацією, освоєння технологій, підвищення рівня бізнес-освіти на всіх рівнях та участі в міжнародних конференціях, семінарах і виставках. Всі ці показники є частиною сектору ділового туризму. Тому, тема розвитку МІСЕ-туризму в Україні набуває все більшої актуальності.

Цей вид включає в себе організацію та проведення конференцій, зустрічей, корпоративних заходів та виставок. МІСЕ-туризм активно розвивається в містах з добре розвинуеною інфраструктурою, таких як Київ, Львів, Одеса та Харків. Україна має конкурентну перевагу завдяки

вигідному географічному розташуванню, доступним цінам та сучасним конференц-центрам і готелям, які відповідають міжнародним стандартам [1].

Основними цілями ділових поїздок в Україну є:

- налагодження партнерства;
- участь у конференціях і форумах, виставках і ярмарках;
- вирішення організаційних питань;
- розширення бізнесу.

Виставковий туризм відіграє важливу роль у діловому туризмі в Україні. Виставки є важливим майданчиком для українських та іноземних компаній, вони демонструють свою продукцію, послуги та останні досягнення. Участь у таких заходах дає можливість залучити нових клієнтів, укласти важливі ділові угоди та розширити ділові зв'язки.

Для українських компаній участь у виставках важлива не лише для продажу продукції, але й для покращення корпоративного іміджу та побудови довгострокових партнерських відносин. Виставковий туризм сприяє обміну професійним досвідом та допомагає українським компаніям виходити на міжнародні ринки, залучати інвестиції та ставати конкурентоспроможними на світовій арені [1].

З моменту повномасштабного вторгнення Росії в Україну бізнес-туризм зазнав значних змін, більшість з яких були спричинені зростанням безпекових ризиків та економічною нестабільністю. Тим не менш, адаптація до нових умов призвела до певних змін у секторі, про які варто згадати [2].

1. Активні бойові дії та руйнування інфраструктури призвели до значного скорочення кількості ділових поїздок, у тому числі міжнародних. Зменшилася кількість візитів в Україну іноземних підприємців, оскільки багато заходів було скасовано або перенесено в безпечні місця за межами України.

2. Пандемія COVID-19 сприяла поширенню онлайн-зустрічей-тенденції, яка посилилася з початком війни. Конференції, переговори та інші ділові зустрічі тепер здебільшого відбуваються у віртуальному форматі, що дозволяє компаніям підтримувати міжнародні зв'язки без необхідності фізично їхати в зону конфлікту.

3. Як альтернативу традиційним діловим поїздкам, багато підприємців і компаній зосереджуються на організації відряджень для надання гуманітарної допомоги постраждалим регіонам України.

Це новий вектор діяльності, який активно підтримується бізнес-спільнотою.

4. Багато компаній перенесли свої офіси в Західну Україну та за кордон. Це призвело до активного розвитку бізнес-інфраструктури та створення нових бізнес-центрів і коворкінгу у таких містах, як Львів, Ужгород, Івано-Франківськ, Чернівці.

5. Через ризики, пов'язані з війною, значно скоротилися потоки іноземних інвестицій.

6. Західноукраїнські міста, такі як Львів, Івано-Франківськ та Чернівці стали новими центрами ділової активності завдяки відносній безпеці та близькості до європейського кордону. Як наслідок, розвиток інфраструктури ділового туризму в цих регіонах набирає обертів [2].

Прикладом ділового туризму в Західній Україні є туристичний комплекс «Услад», розташований у селі Ломачинці Чернівецької області, він є ідеальним місцем для ділового туризму, завдяки своїй інфраструктурі та мальовничому розташуванню. Він розташований біля Дністровського водосховища, і пропонує сприятливі умови для відпочинку на природі, активних видів спорту та зміцнення здоров'я [3].

Комплекс має сучасний конференц-зал для проведення ділових зустрічей, тренінгів, семінарів та інших бізнес-заходів. Зали оснащені всім необхідним технічним обладнанням: проєкторами, екранами, звуковими системами, що робить проведення подій комфортним та ефективним. Також тут є можливість проживання у комфортних номерах різного класу, що дозволяє розмістити делегації будь-якого рівня.

Окрім ділової інфраструктури, комплекс пропонує широкий спектр оздоровчих послуг, включаючи сауну, масаж та лікувальні процедури. Відвідувачі можуть насолодитися активним відпочинком, наприклад, риболовлю на Дністрі, катанням на човнах, пішими прогулянками та велосипедними турами. Можна також організувати екскурсії до культурних і природних пам'яток регіону.

Для ділових людей та учасників заходів працює ресторан національної та європейської кухні, а також кейтерингова служба, яка забезпечує якісне харчування під час заходів. Комплекс також пропонує також тімбілдінгові програми, які сприяють командній взаємодії через інтелектуальні та фізичні вправи.

Туристичний комплекс «Услад» зручно розташований не далеко від міста Чернівці, що робить його привабливим місцем для гостей з різних регіонів України та з-за кордону. Спокійна природа околиць

навколо створює ідеальну атмосферу для поєднання ділових зустрічей із релаксацією та оздоровленням [3].

Незважаючи на війну, вже зараз ведуться активні дискусії щодо відновлення зруйнованої інфраструктури та економіки. Це відкриває нові можливості для майбутнього ділового туризму, особливо для інвесторів та будівельних компаній, які планують брати участь у відновленні України. Незважаючи на складні умови, Україна продовжує отримувати значну підтримку від міжнародної спільноти. Іноземні партнери відвідують Україну з метою надання допомоги та обговорення планів післявоєнної відбудови.

Як наслідок, діловий туризм, особливо в секторі МІСЕ-туризму (зустрічі, заохочувальні заходи, конференції та виставки), став важливою складовою як глобальної, так і національної економіки. В Україні цей вид туризму продовжує розвиватися, концентруючи свою діяльність у великих містах, таких як Київ, Львів та Одеса, де добре розвинена інфраструктура для проведення міжнародних заходів. Важливість МІСЕ-туризму полягає не лише у можливостях налагодження ділових зв'язків, але й у його впливі на економіку країни, зокрема у залученні інвестицій та відкритті нових ринків.

Особливо важливу роль у діловому туризмі відіграє виставковий туризм, який створює можливості для українських компаній представити свої продукти і послуги, укладати нові угоди та зміцнювати ділові відносини на міжнародному рівні. Виставки та конференції є також джерелом обміну досвідом і впровадження новітніх технологій, що сприяє інтеграції України у світову економіку.

Водночас, діловий туризм в Україні зазнав значних змін через випробування війною. Скасування або перенесення багатьох міжнародних заходів та перехід до онлайн-формати стали новою реальністю для сектору. Однак, з розвитком ділової інфраструктури на заході України, у таких містах як Львів, Івано-Франківськ, та зростанням інтересу міжнародних партнерів до відбудови країни після війни, діловий туризм у майбутньому має великі перспективи.

Майданчики, такі як туристичний комплекс «Услад» у Ломачинцях Чернівецької області, з їх унікальним поєднанням сучасної інфраструктури і мальовничої природи, стають ідеальними для поєднання бізнесу та відпочинку, що сприяє подальшому розвитку ділового туризму навіть в умовах кризи.

Література:

1. Стрижак О.О., Чайковський С.Д. Тенденції та перспективи розвитку міжнародного ділового туризму. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/3651/3580/>
2. Туризм в умовах повномасштабної війни: куди їхати, який напрям обирати та як планувати свої подорожі. URL: <https://forbes.ua/lifestyle/turizm-v-umovakh-povnomasshtabnoi-viyni-kudi-ikhati-yakiy-napryam-obirati-ta-yak-planuvati-svoi-podorozhi-20102023-16759>
3. Туристичний комплекс «Услад». URL: <https://www.uslad.chernivtsi.ua/about-us>

СЕКЦІЯ 3. СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Супрун Н. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та бухгалтерського обліку,
Державний університет економіки і технологій
м. Кривий Ріг, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-17>

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ ЗА СТАТИСТИЧНИМИ ПАРАМЕТРАМИ

Однією з найважливіших фінансових проблем сьогодення в багатьох країнах світу є проблема виплати пенсій. Україна тут не є винятком. До початку широкомасштабного вторгнення у 2022 році проблема виплат пенсій була чи не головною фінансовою проблемою країни. У підтвердження цього варто лише співставити видатки на оборону у 2021 році у сумі 121,5 млрд. грн. (при тому, що перший етап війни росії проти України тривав з 2014 року) та виплати пенсій у цьому ж році – 520,9 млрд. грн.

Державні фінансові інституції в цілому спрацювали дуже добре на початку війни і демонструють стабільну роботу зараз. Показники роботи Пенсійного фонду з виплат пенсій, оприлюднені у 2024 році, на перший погляд є достатньо оптимістичними, а саме:

– задекларовано, що у 2024 році Пенсійний фонд України буде бездефіцитним (залишок коштів на початок року – 4 670 821,3 тис. грн., доходи усього – 863 728 903,4 тис. грн., видатки усього – 860 895 415,1 тис. грн., залишок коштів на кінець року – 2 833 488,3 тис. грн.);

– середній розмір пенсії з початку року зріс на 466,61 гривень або на 8,7% до 5 851,86 гривень;

– за статистичними оцінками, проведеними власне Пенсійним фондом України, зростання пенсій поки що випереджає інфляцію [1].

За даними статистичної звітності Пенсійного фонду України може скластися враження, що в цілому проблема розв'язана, адже в умовах війни пенсії виплачуються вчасно, індексуються і сам фонд є

бездефіцитним. Насправді усе не так райдужно, якщо розглянути проблему більш детально.

Щодо першого пункту, то скористуємося базовим документом – Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2024 рік» від 11 жовтня 2024 року № 1156 [2].

Відповідно цього документу, власні доходи Пенсійного фонду 563928647,3 тис. грн. за загальних видатків 860895415,1 тис. грн. Отже, 296966767,8 тис. грн. (34,5%) видатків покриваються з інших джерел і у більшості це кошти Державного бюджету України. Напевне не варто при цьому говорити про бездефіцитність – вона є повністю формальною.

Друге питання пов'язане зі зростанням пенсій і перевищенням темпів цього зростання над показником інфляції.

Офіційні показники інфляції: 2020 рік – 5%; 2021 рік – 10%; 2022 рік – 26,6%; 2023 рік – 5,1%; прогноз 2024 року – 8,5%. Показово, що в Україні не проводяться неофіційні дослідження інфляції (можливо проводяться або не оприлюднюються). Насправді є методологічні проблеми щодо того як справді рахувати інфляцію. Наприклад, за найбільш затребуваними продуктами харчування і у минулому, і у поточному роках зростання цін набагато більше, ніж задекларовані показники. Отже, проведених індексацій недостатньо.

Існують методологічні проблеми щодо обчислення статистичних параметрів самого пенсійного фонду, зокрема використання середньоарифметичних значень. Наприклад, оголошений середній рівень пенсій, обчислений за такою методикою, складає 5851,86 грн. За поточним курсом це приблизно 143 долари США.

Звісно, середня пенсія на рівні 143 долари США це надзвичайно мало. Але якщо б обчислення проводилися за медіанною складовою, то можливо оцінка була б ще меншою.

Робити таке припущення дозволяє оцінка інформації, що оприлюднюється самим пенсійним фондом. Це стосується кількості спеціальних пенсіонерів і оцінки розміру їх пенсій.

Так, за даними Пенсійного фонду станом на жовтень 2024 року в Україні пенсію отримують 9,5 млн. «цивільних» і 596 тисяч пенсіонерів військових відомств (які зазвичай отримують пенсію вище за середню). Взагалі інформація щодо розмірів пенсій за групами виглядає так (рис. 1).

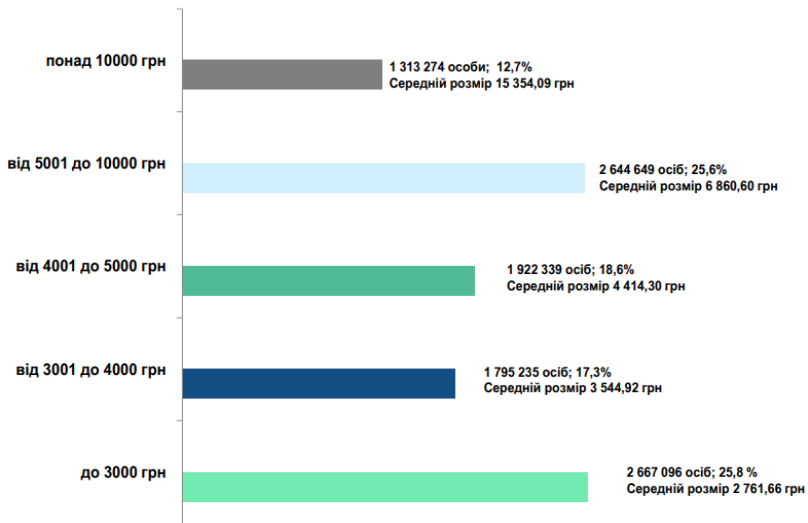


Рис. 1. Питома вага пенсіонерів за розмірами призначених місячних пенсій у загальній їх чисельності станом на 01.10.2024

Джерело: [3]

У цій градації найбільше привертають увагу найнижча і найвища групи. Пенсія до 3000 гривень при прожитковому мінімумі 2920 грн. (з 1 січня 2024 року) передбачає, що 25,8% пенсіонерів живуть за межею бідності. І це при тому, що прожитковий мінімум встановлений на рівні недостатньому для фактичного виживання. Пенсію до 5000 грн. (що є надзвичайно мало) отримують 61,7% пенсіонерів.

Градація четвертої групи – від 5000 до 10000 грн. також викликає питання. Вона потребує більшої деталізації, адже життя пенсіонера, який отримує 10000 грн., суттєво відрізняється від того, що отримує 5000 грн.

Найбільшу цікавить викликає група, що отримує пенсії понад 10000 грн. Саме до цієї групи входять пенсіонери силових відомств, державної служби, судів і т. і. Це не афішується, але в Україні є пенсії розміром понад 50000 грн. на місяць. За діючою методологією статистики Пенсійного фонду на це питання відповісти неможливо.

В принципі, на сьогодні ми бачимо певне згладжування реальних проблем пенсійного забезпечення і діяльності Пенсійного фонду України за рахунок методологічної складової. Але реальні проблеми

криються у існуючій солідарній системі пенсійного забезпечення та існуванні формату «спеціальних пенсій».

Література:

1. Білоус О. На скільки зросли пенсії в Україні у 2024 році: ПФУ оприлюднив свіжі дані. URL: <https://www.rbc.ua/rus/news/skilki-zrosli-pensiyi-ukrayini-2024-rotsi-1728992090.html> (дата звернення: 18.10.2024).

2. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2024 рік: постанова Кабінету Міністрів України № 1156-2024-п від 11 жовтня 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1156-2024-%D0%BF#Text> (дата звернення: 20.10.2024).

3. Дані про середній розмір пенсійної виплати: Сайт Пенсійного фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua/2167997-serednij-rozmir-pryznachenoyi-pensijnoyi-vyplaty-ta-pytoma-vaga-pensioneriv-za-rozmiramy-pryznachenyh-misyachnyh-pensij-u-zagalnij-yih-chyselnosti-stanom-na-01-10-2024/> (дата звернення: 19.10.2024).

СЕКЦІЯ 4. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Пахальчук А. В.

*студентка освітнього ступеню «бакалавр»,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-18>

РОЗВИТОК ПРЯМИХ ФОРМ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Податкова система є одним з інструментів, що гарантують сталий розвиток економіки України в цілому, її території та окремих підприємств. Крім того, з аналізу статистичної інформації можна констатувати, що частка прямих податків у структурі податкових доходів державного бюджету України перевищує частку непрямих податків. Ефективна організація системи прямих податків України, яка є найважливішим джерелом доходів бюджету, потребує постійного вдосконалення. Розвиток сучасної податкової системи є важливою частиною процесу побудови ринкової економіки України та її інтеграції у світову економічну систему.

Пряме оподаткування, як основна складова податкової системи, є одним із визначальних чинників розвитку національної економічної системи, пронизує всі сфери соціального життя та об'єднує реалізацію економічних інтересів усіх суб'єктів економіки країни [1, с. 21].

Прямий податок – це обов'язковий платіж, що стягується державою безпосередньо з доходу або майна платника податку, що не має цільового призначення і в якому платник податку є безпосереднім власником доходу або майна. Прямі податки впливають на обсяг інвестицій та споживчий попит, при цьому зменшуючи дохід платника податків, але мало впливаючи на ціни. Зважаючи на це, вони є важливим інструментом економічного регулювання [2, с. 38].

Пряме оподаткування є не лише важливим джерелом наповнення державного бюджету, податки також регулюють інвестиції, доходи платників податків, нагромадження капіталу, ділової активності, сукупного споживання та інші фактори соціальної стабільності та розвитку. Отже, прямі податки є важливим фіскальним регулятором

соціально-економічних процесів. У Державному бюджеті України податкові надходження займають левову частку загальних доходів.

Система прямого оподаткування в Україні наразі не є досконалою. Її форма вимагає досить складного механізму стягнення податків, виникають проблеми обліку об'єктів оподаткування і ухилення від сплати. На жаль, в наслідок трагічних подій на території нашої країни змінилась не тільки структура податкових надходжень, а й їх обсяги. Це, безсумнівно, створює перешкоди для ефективного використання державного потенціалу та можливостей, і саме тому від уряду вимагається залучення іноземних інвестицій. Економічне середовище тисне на всіх слабших учасників ринку, в той час як більш ефективні учасники отримують вигоду. Це призводить до недобросовісної конкуренції, монополій та корупційної ренти.

Отже, у сучасних умовах економічного розвитку прямі податки є базисом податкових систем держав з розвинутою ринковою економікою, тому що вони мають значні переваги порівняно з непрямими. Необхідно продовжувати вдосконалювати податкову систему, приділяючи особливу увагу питанням прямого оподаткування. Наприклад, варто було б приділити більше уваги існуванню системи оподаткування фізичних осіб-підприємців як перешкоди для ефективного оподаткування підприємців. Слід також розглянути вплив заходів з зменшення прямих податків та системи протидії мінімізації прямих податків, можливості спрощення податкової системи, потреби в підвищенні надходження до бюджету, змінення тіньової економіки та корупції, забезпечення стабільності та розвитку і підтримку бізнесу та інвестицій. Розвиток прямих податків має забезпечити потребу армії та суспільства, а також створити умови для майбутнього розвитку та відновлення країни.

Література:

1. Возна А. Прямі та непрямі податки в податковій системі. Матеріали конференцій МНЛ, (22 квітня 2022 р., м. Тернопіль. С. 68–69
2. Волохова І.С., Дубовик О.Ю., Слатвінська М.О. та ін. Податкова система: навчальний посібник / ред. Волохова І.С., Дубовик О.Ю. Харків : Діса плюс, 2019. 402 с.
3. Трофімова Л.В., Бурко Л.Н., Білецька Г.А., Антипов В.І., Андрущенко В.Л. Податкова система України: стан та перспективи розвитку. ББК 65.052 С91, 55. 2022.

4. Демченко О.С. Співвідношення прямих і непрямих податків у податковій системі України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 10. С. 44–50.

5. Глухова В.І. Аналіз податкових надходжень до державного бюджету України в сучасних умовах. *Інтернаука*. 2017. № 5. С. 111–114.

Сарахман О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри облікових технологій та оподаткування,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

Шурпенкова Р. К.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри облікових технологій та оподаткування,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-19>

ІНТЕГРАЦІЯ ESG-ФАКТОРІВ У ВНУТРІШНІЙ АУДИТ БАНКІВ

Сьогодні у наукових та фінансових колах, а також у соціальних мережах та суспільно-політичних медіа дедалі більше уваги приділяється питанням впливу на різні аспекти людського буття широкої сукупності так званих ESG-чинників, які передбачають відповідальне ставлення до довкілля (E – environment), високий рівень соціальної відповідальності (S – social) та ефективне корпоративне управління (G – governance) [1].

Інтеграція ESG-факторів у внутрішній аудит банків є сучасним викликом, з яким стикаються фінансові установи у всьому світі.

Внутрішній аудит банків повинен зосереджуватися на тому, як банк впливає на навколишнє середовище та наскільки його політика відповідає вимогам сталого розвитку. Це може включати перевірку енергоефективності будівель банку, скорочення викидів CO₂, дотримання вимог щодо утилізації відходів і відповідність стандартам щодо зеленого фінансування (наприклад, кредитування проєктів з відновлюваної енергетики або екологічної інфраструктури) [2]. Банки також мають оцінювати ризики, пов'язані зі змінами клімату, які можуть вплинути на їхніх клієнтів, активи та кредитний портфель.

Соціальні чинники у внутрішньому аудиті банків зосереджуються на питаннях прав працівників, рівності, різноманіття та інклюзії, а також на стосунках з клієнтами та громадами. Внутрішнім аудиторам доцільно оцінювати, чи дотримуються банки етичних стандартів у

роботі з працівниками та клієнтами і це включає відповідність правам людини, забезпечення чесної заробітної плати, безпечні умови праці та запобігання дискримінації. Соціальні ініціативи, такі як участь банків у соціально відповідальних проєктах, також мають стати предметом внутрішнього аудиту.

Корпоративне управління є важливим компонентом ESG-аудиту, де особлива увага має приділятися прозорості та етичності управлінських процесів у банку. Аудитори повинні перевіряти чи дотримується банк принципів прозорості та підзвітності, і чи наявні механізми боротьби з корупцією, а також аналізувати, наскільки ефективно банк управляє конфліктами інтересів, і чи дотримується принципів етики та належного корпоративного управління.

Внутрішній аудит банківських установ відіграє вирішальну роль у тому, щоб гарантувати відповідність банку стандартам ESG та допомогти керівництву ідентифікувати можливості для покращення цих стандартів.

Наприклад, внутрішні аудитори можуть перевіряти, наскільки ефективно банк інтегрує ESG-фактори в кредитну політику, розподіл активів та управління ризиками. З огляду на це, вони також можуть виявляти слабкі місця в системах управління та надавати рекомендації для вдосконалення ESG-стратегії банку. Переваги для банків від інтеграції ESG-факторів у внутрішній аудит (табл. 1).

Таблиця 1

Інтеграція факторів ESG у внутрішній аудит банків

Перевага	Короткий зміст
Зниження ризиків	ESG-фактори, особливо екологічні та репутаційні, тісно пов'язані з ризиками, що можуть загрожувати банкам. Вчасна оцінка дозволяє знизити їх вплив.
Покращення репутації	Дотримання стандартів ESG сприяє покращенню сприйняття банку клієнтами, інвесторами та регуляторами, що підвищує рівень довіри та репутацію.
Залучення інвесторів	Інвестори дедалі частіше орієнтуються на ESG-показники при інвестуванні, тому банки, що відповідають стандартам ESG, мають більше можливостей для залучення інвестицій.
Довгострокова стійкість	Інтеграція екологічних, соціальних та управлінських аспектів у стратегічне планування підвищує стійкість банків до майбутніх викликів і змін.

Важливою частиною роботи аудитора є ідентифікація та оцінка ризиків, пов'язаних з ESG. Це може включати аналіз впливу діяльності компанії на навколишнє середовище, соціальні ризики, такі як права працівників, та управлінські ризики, пов'язані з корупцією та етикою [3]. Більшість ESG-факторів (особливо екологічні та репутаційні) тісно пов'язані з потенційними ризиками, що можуть загрожувати банкам. Вчасна оцінка цих ризиків та їх інтеграція у процес управління дозволяють знизити вплив несприятливих подій.

Банки, які дотримуються стандартів ESG, мають краще сприйняття серед клієнтів, інвесторів та регуляторів і це сприяє зростанню довіри та підвищенню репутації фінансової установи.

Інвестори все частіше звертають увагу на ESG-показники при ухваленні інвестиційних рішень. Банки, які мають високий рівень відповідності ESG, можуть залучати більше інвестицій за рахунок репутаційних та соціальних переваг.

Врахування екологічних, соціальних та управлінських аспектів у стратегічному плануванні дозволить банкам бути більш стійкими до майбутніх викликів, зокрема до змін клімату, регуляторних вимог та соціальних трансформацій.

Внутрішні аудитори банків стикаються з низкою викликів у впровадженні ESG-факторів. Це включає необхідність постійного підвищення кваліфікації для розуміння нових стандартів, а також інтеграцію сучасних технологій для оцінки ESG-ризиків, таких як великі дані, штучний інтелект та аналіз даних у реальному часі. Крім того, аудиторам необхідно враховувати різноманітні локальні та міжнародні стандарти, такі як стандарти Глобальної ініціативи зі звітності (GRI) або принципи ООН щодо відповідальних інвестицій (UN PRI) [4].

Впровадження ESG-факторів у внутрішній аудит є важливим кроком для забезпечення довгострокової стійкості та успіху організації. Аудитори повинні бути готові до нових викликів та активно розвивати свої знання та навички у цій сфері. Важливо пам'ятати, що критичне мислення, співпраця та використання сучасних технологій є ключовими елементами успішного впровадження ESG-стратегії у внутрішній аудит.

Література:

1. Пшик Б.І. Деякі аспекти моніторингу ESG -активності підприємств.

2. Вплив ESG на внутрішній аудит: що мають знати аудитори? URL: <https://Academy.Tms.Ua/Uk/Blog-Uk/Vplyv-Esg-Na-Vnutrishnij-Audit-Shcho-Maiut-Znaty-Audytory/>

3. ESG – ризики у банківській сфері. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ua/pdf/2022/01/esg-risks.pdf>

4. Михайличенко О. Еволюція прозорості: як ESG дані змінюють бізнес. URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/229864_evolyutsya-prozorost-yak-esg-dan-zmnyuyut-bznes

Шум А. О.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку і фінансів,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

Кузнецова С. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і фінансів,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-20>

ВПЛИВ ЯКОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЇ ТА АУДИТУ НА ЕКОНОМІЧНІ РІШЕННЯ ТА ЇХНІ НАСЛІДКИ

Нині з різних причин: економічна глобалізація, розвиток високих технологій, і на цій основі цифровізація практично всіх сфер економіки та діяльності людини загалом, ускладнення та багаторазове зростання обсягу економічних процесів, ураганне зростання темпу економічного та господарського життя, вступ людства до інформаційної ери та інших, пропорційно зростає роль, значення, вимоги до інформації. В економіці, управлінні основною, і в багатьох випадках єдиною інформаційною базою виступає бухгалтерський облік, бухгалтерська інформація. Цим і визначаються вимоги до бухгалтерського обліку та облікової інформації [1]. У міру розвитку економіки, управління, господарського життя необхідне вдосконалення і бухгалтерського обліку, щоб він відповідав сучасному рівню економіки, бізнесу, інвестиційної діяльності, розвитку виробничих сил і виробничих відносин тощо. Водночас, на наш погляд, бухгалтерський облік має залишатися суцільним, безперервним і документально підтвердженим. До цього питання ми вже зверталися раніше [2; 3].

Ми поділяємо положення: немає документа – немає операції. Тенденція розвитку бухгалтерського обліку до стандартизації та основна мета якої – єдине й однозначне розуміння та трактування

бухгалтерської інформації всіма категоріями її користувачів: керівниками господарюючих суб'єктів для цілей управління, інвесторами, регламентуючими, контролюючими, фіскальними органами та іншими, при цьому облік має бути достовірним, однозначно відображати реальний, фактичний стан об'єкта обліку. Існує, на нашу думку, і ще один аспект цієї проблеми. Нині бухгалтерський облік, через об'єктивні причини, вкрай складний і важкий для розуміння практично всіма категоріями його користувачів, а в деяких випадках навіть і фахівцями. У всіх цих випадках необхідне залучення аудиту, аудиторських послуг для роз'яснення, уточнення, підтвердження даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Але з огляду на деякі особливості бухгалтерського обліку за МСФЗ: превалювання сутності над формою, професійна думка (цих питань ми торкалися й раніше), аудиторський звіт із суворого, обґрунтованого документа, який однозначно трактується і потрібен для ухвалення конкретних управлінських та економічних рішень, перетворюється на наукову гіпотезу, яка потребує підтвердження. На жаль, у деяких випадках, аудиторські звіти не проходять перевірки практикою і часом через низьку якість бухгалтерської інформації та фінансової звітності, що призводить до фатальних економічних наслідків на мікро- і макрорівнях.

Філософська невідповідність принципу превалювання сутності над формою сучасному розумінню загальних законів розвитку природи і суспільства створює суттєві проблеми в теорії бухгалтерського обліку, впливаючи на економічну стабільність на різних рівнях економіки. Помилкове трактування цього принципу може викликати негативні економічні наслідки глобального масштабу. Його застосування веде до суб'єктивізму в обліку, залежного від професійної підготовки бухгалтера і його етичних якостей, що в умовах недостатнього рівня підготовки українських фахівців ускладнює прийняття рішень відповідно до реальних економічних умов.

Економічна ситуація в Україні, стан фіскальної системи та рівень кваліфікації бухгалтерських кадрів вказують на необхідність заміни принципу превалювання сутності над формою на жорстке державне регулювання обліку. Чітка відповідність між економічною суттю операцій і їх юридичним оформленням має стати об'єктом внутрішнього контролю, а ризики невідповідності – сферою внутрішнього аудиту [4].

Дослідження в цьому напрямку мають зосередитись на вдосконаленні принципів бухгалтерського обліку для підвищення його точності та передбачуваності, що сприятиме не лише ефективності господарської діяльності, а й покращенню фінансових результатів на всіх рівнях економіки та управління.

На наш погляд, необхідне подальше вдосконалення бухгалтерського обліку з метою підвищення його достовірності, оперативності, універсальності, єдиного розуміння і трактування.

Література:

1. Osadcha T., Bardash S. Identification of the impact of globalization on the development of accounting methodology. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Vol. 3 (5). P. 343–351.

2. Кузнецова С.О., Дороманджи А.В. Підвищення доречності й зрозумілості фінансової звітності за МСФЗ. *Економічний простір: Збірник наукових праць*. 2019. № 149. С. 121–132.

3. Семенець А., Панфілов О., Кузькін Є., Кузнецова С., Гладій І. До проблеми методологічної некоректності принципу превалювання сутності над формою в сучасному бухгалтерському обліку в контексті реалій міжнародного бізнесу. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2021. № 5(40). С. 145–155.

4. Семенець А.О. Вплив принципів внутрішнього аудиту на контрольне середовище: економічні та соціальні наслідки. *Економічний простір*. 2018. № 139. С. 182–198.

СЕКЦІЯ 5. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Антонюк В. І.

аспірант,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

Марич М. Г.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

м. Чернівці, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-21>

ВПЛИВ ПОВЕДІНКОВИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ У КРЕДИТУВАННІ МАЛИХ ПІДПРИЄМЦІВ: АДАПТАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ СТРАТЕГІЙ І ПЛИВ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ

У сучасній економіці малі підприємства відіграють вирішальну роль у забезпеченні стабільності, створенні робочих місць та розвитку інновацій. Однак доступ до фінансування для таких підприємств часто обмежений через високі ризики, недостатню кредитну історію або відсутність належного забезпечення. Важливим елементом підтримки розвитку малого бізнесу є кредитування, яке надає можливості для розширення, інвестицій у нові проекти та подолання фінансових труднощів. У цьому контексті роль банків є ключовою, адже саме вони забезпечують підприємців необхідними фінансовими ресурсами.

Проте прийняття рішень щодо кредитування малими підприємцями є складним процесом, що формується не лише економічними факторами, такими як процентні ставки та умови кредитів, але й психологічними аспектами. Поведінкові фактори, такі як схильність до ризику, когнітивні упередження та довіра до банківської системи, значною мірою впливають на рішення підприємців щодо отримання кредитів. Відповідно, банківські установи мають адаптувати свої

стратегії, враховуючи не тільки економічні реалії, а й поведінкові моделі підприємців.

Ці тези присвячені аналізу того, як адаптація банківських стратегій з урахуванням поведінкових чинників та міжнародних стандартів може сприяти ефективнішому кредитуванню малих підприємств. Висвітлення ролі міжнародного співробітництва та сучасних інструментів фінансування допоможе визначити шляхи підвищення доступності фінансування для малого бізнесу, забезпечуючи тим самим стабільність та розвиток підприємництва на глобальному рівні.

Перш за все слід виокремити та систематизувати основні концепції та теорії поведінкової економіки, що пояснюють ризик-менеджмент і кредитні рішення малих підприємств (табл. 1).

Психологічний аспект формування попиту на той чи інший фінансовий продукт являється одним із найцікавіших та найвпливовіших. Кредит – це звичайний об'єкт споживання, що створює ряд економічних відносин та являється інструментом забезпечення низки інших потреб та соціально-економічних інтересів. Таким чином, щоб зрозуміти як формується попит на даний продукт, необхідно виокремити та згрупувати основні фактори, що впливають на прийняття підприємцями рішення про залучення кредитних коштів (рис. 1).

Доступність фінансування для малих підприємств є критичним фактором, що визначає їх здатність розвиватися, інвестувати та залишатися конкурентоспроможними. Одним із ключових елементів є доступність кредитів, яка безпосередньо залежить від різноманітності банківських продуктів, регуляторних вимог та загальної макроекономічної ситуації. Коли умови кредитування стають жорсткішими, наприклад, через високі процентні ставки або жорсткі вимоги до застави, підприємці стають менш схильними брати кредити, адже такі умови суттєво підвищують ризики неплатоспроможності. У той самий час, коли банки та інші фінансові установи пропонують більш гнучкі продукти, це стимулює підприємців скористатися можливістю фінансування.

Значну роль у прийнятті рішення відіграють умови кредитування: розмір процентної ставки, строки погашення, гнучкість платежів тощо. Жорсткі умови по заставі або щодо обслуговування кредиту стримують підприємців у використанні даного інструменту фінансування своєї діяльності. Проте у складні економічні часи для країни, такі як пандемія 2019-го року, війна, необхідне втручання держави для управління монетарною системою і в той же час стимулювання економічної

активності підприємців. Для цього створюються державні програми підтримки МСП (до прикладу програма «5,7,9»). Програми субсидій, державних гарантій або пільгового кредитування можуть значно полегшити доступ підприємців до фінансування, особливо у періоди економічної нестабільності. Міжнародні ініціативи та грантові програми також можуть відігравати важливу роль у підтримці малих підприємств, надаючи додаткові фінансові ресурси або пільгові умови кредитування через міжнародні фінансові установи.

Таблиця 1

**Основні концепції поведінкової економіки,
що характеризують ризики та упередження підприємців
щодо кредитування їх діяльності**

Когнітивні упередження (Cognitive biases):	
1	<p>Ефект упередження втрат (Loss aversion bias [1]:</p> <p>Підприємці схильні уникати втрат більше, ніж прагнуть вигоди. Наприклад, навіть якщо кредит має вигідні умови, страх перед неспроможністю повернути борг може переважати над можливістю отримати прибуток від інвестування кредитних коштів.</p> <p>Ефект прив'язаності (Anchoring) [1]:</p> <p>Підприємці можуть приймати рішення, спираючись на попередній досвід кредитування або на перші пропозиції, які вони отримали, навіть якщо ринок надає кращі варіанти.</p> <p>Надмірна самовпевненість (Overconfidence) [2]:</p> <p>Малі підприємці часто переоцінюють свої фінансові можливості або недооцінюють ризики. Це може призводити як до неприйняття кредитів через надмірний страх ризику, так і до неправильного управління кредитними ресурсами.</p>
2	<p>Схильність до ризику (Risk Aversion) [3]:</p> <p>Багато малих підприємців проявляють підвищену обережність через страх невдачі або негативний досвід попередніх спроб кредитування. Це може бути посилено нестабільною економічною ситуацією або недовірою до банківських установ.</p>
3	<p>Обмежена раціональність (Bounded rationality [4]):</p> <p>Підприємці часто обмежені в доступі до інформації та часу для її аналізу, що впливає на якість прийнятих фінансових рішень. Вони можуть не завжди повністю розуміти умови кредитів або не мати достатніх знань про альтернативні фінансові продукти.</p>
4	<p>Уникнення ризику (Risk Avoidance) [5]:</p> <p>Підприємці можуть уникати кредитів через загальне негативне сприйняття боргових зобов'язань, особливо якщо вони вже мають досвід невдач у бізнесі або відчувають нестабільність у своїй галузі.</p>



Рис. 1. Основні фактори, що впливають на прийняття рішення про використання кредиту

Вище наведені фактори можна віднести до категорії економічних, оскільки не залежать від індивідуально-психологічних особливостей суб'єкта господарювання, а пов'язані з раціональними кількісними вигодами. Поведінкові чинники також відіграють значну роль у кредитуванні. Схильність до ризику є важливим психологічним аспектом, що визначає рішення підприємця. Деякі підприємці готові йти на ризик заради потенційного прибутку, що іноді може бути невиправданим кроком. В той же час інші можуть мати низьку довіру до банківської системи або негативний попередній досвід кредитування і через упередженість блокують свою можливість для розвитку.

Дана система не є статичною, а саме тому комерційні банки пропрацьовують адаптацію до поведінкових моделей клієнтів або нових економічних умов. Банки можуть значно підвищити ефективність кредитування малих підприємців через покращену комунікацію та персоналізований підхід. Важливо роз'яснювати умови кредитування зрозумілою мовою, що допоможе знизити страх перед складними фінансовими продуктами та підвищить довіру до банківських установ.

Міжнародні стандарти управління ризиками відіграють важливу роль у процесі кредитування малих підприємців, оскільки пропонують банкам застосовувати кращі світові практики для оцінки ризиків та кредитоспроможності. Це дозволяє використовувати більш гнучкі підходи, що враховують особливості малих підприємств.

Отже, адаптація банківських стратегій з урахуванням поведінкових та економічних чинників є важливим елементом ефективного кредитування малих підприємств. Психологічні фактори, такі як схильність до ризику, когнітивні упередження та довіра до банківської системи, відіграють ключову роль у прийнятті підприємцями рішень щодо залучення кредитних коштів. Банки можуть підвищити свою ефективність, застосовуючи прозорі умови кредитування та персоналізовані підходи, що зменшують страх перед фінансовими продуктами. Впровадження міжнародних стандартів управління ризиками та використання інноваційних фінансових інструментів сприяють кращому доступу до фінансування для малого бізнесу, що сприяє його стабільності та розвитку.

Література:

1. Pilat D., & Sekoul D. (). Loss aversion. The Decision Lab. 2021. URL: <https://thedecisionlab.com/biases/loss-aversion>
2. Leng J., Ozkan A., Ozkan N., & Trzeciakiewicz A. CEO overconfidence and the probability of corporate failure: evidence from the United Kingdom. *The European Journal of Finance*. 2021. No. 27(12). P. 1210–1234.
3. Вдовіченко О. Концептуальні основи ризику особистості: циклічна структурно-процесуальна модель. *Вісник ХНПУ імені Г.С. Сковороди. Психологія*. 2020. С. 18–36. DOI: <https://doi.org/10.34142/23129387.2020.62.01>
4. Ватаманюк О.З. Раціональність поведінки людини в економічній науці: концепція обмеженої раціональності. *Економічна теорія та право*. 2018. № 3 (34). DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-34-3-11>
5. Томашук І., & Томашук І. Управління фінансовими ризиками підприємства як складова забезпечення сталого функціонування суб'єкта економіки. *Економіка та суспільство*. 2022. No. (39). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-64>

Галушак В. В.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,

Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу

Західноукраїнського національного університету

м. Чортків, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-22>

ОСОБЛИВОСТІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Управління ризиками у страхуванні відрізняється від управління ризиками в інших сферах бізнесу, що зумовлено специфікою діяльності. Відтак, процес управління ризиками при обґрунтуванні господарських рішень у страховій компанії передбачає виконання таких процедур, як: планування управління ризиками; ідентифікацію ризиків; якісну оцінку ризиків; кількісну оцінку; планування реагування на ризики, моніторинг та контроль ризиків. У свою чергу, страхова компанія має постійно стежити за зміною ризику в тих чи інших галузях (сферах), вести відповідний статистичний облік, аналізувати й обробляти інформацію. І саме з цією метою компанія використовує систему управління ризиками, яка містить низку різноманітних заходів організаційно-фінансового характеру, що дозволяє певною мірою передбачити їхні наслідки та розмір збитку, котрий потрібно відшкодувати. Звідси випливає, що управління ризиками є сукупністю процесів, котрі пов'язані з ідентифікацією, аналізом ризиків і прийняттям рішення, що містить максимізацію позитивних і мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій.

У європейській страховій практиці управління ризиком визначається як «ризик-менеджмент», тобто окреслені послідовні заходи антикризової діяльності, застосування яких має комплексний, системний характер і є фактором підвищення надійності захисту від настання страхових випадків [4, с. 110]. Він базується на знанні стандартних прийомів управління ризиком та умінні швидко і правильно оцінити конкретну економічну ситуацію. Ризик-менеджмент вважається найбільш ефективною системою управління ризиками, яка охоплює такі послідовні етапи (див. рис. 1):

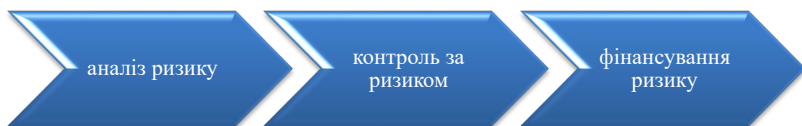


Рис. 1. Основні етапи управління ризиками

Відповідно, аналіз ризику є комплексною діагностикою ризиків за допомогою різних методів: емпіричного, статистичного, спостереження, документального обліку й інших. У свою чергу, контроль за ризиком призначений для часткового або повного усунення ризиків при оптимальному співвідношенні різних способів: усунення ризику, зменшення, локалізації або поділу. Також ризик можна контролювати ще до виникнення самої події. Фінансування ризику проводиться за рахунок створення страхових фондів, які формуються для здійснення виплат при настанні страхових випадків, наслідками яких може бути повне знищення або часткове пошкодження об'єкта страхування. Саме тому головним завданням страхової компанії є формування страхового фонду, який був би достатнім для виплати страхових сум і страхового відшкодування [5, с. 19].

Варто зазначити, що при прийнятті рішення про укладення договору на страхування або про відмову від нього першорядним критерієм виступає рівень ризику. Тобто страхова компанія насамперед визначає обсяг капіталу, який необхідний для погашення прогнозованих збитків та виконання прийнятих зобов'язань. Відтак, зазначимо, що в управлінні страховими ризиками надзвичайно вагомим є фінансовий аспект, який передбачає визначення та формування фінансових джерел покриття потенційних чи фактичних збитків від реалізації прийнятих на страхування ризиків. Наявність достатнього капіталу є важливою умовою стабільної діяльності страхової компанії. А ефективність використання капіталу визначається якістю управління ризиком. Відповідно, аналізуючи ризик-менеджмент, слід враховувати такі показники, як (див. рис. 2):

рівень платоспроможності та фінансової стійкості
баланс активів та пасивів страховика
раціональне використання коштів підприємства

Рис. 2. Основні показники страхової компанії

У загальній теорії ризик-менеджменту фінансування ризиків включає такі основні методи: самострахування, кредитування і передача ризику. Використання кожного із них у діяльності страхової компанії має свої особливості. Основним фінансовим джерелом покриття збитків, завданих настанням страхових випадків, за ризиками, що залишаються на власному утриманні страхової компанії, є кошти страхових резервів [3, с. 140]. Залучення кредитних ресурсів для відшкодування збитків від реалізації страхових ризиків з точки зору страхової компанії є небажаним явищем, оскільки збільшує фінансові витрати страховика та негативно впливає на фінансовий результат діяльності компанії. Виникнення потреби у позикових фінансових ресурсах для покриття поточних зобов'язань страховика може свідчити також про наявність недоліків у тарифній політиці або політиці управління резервами страхової компанії.

Максимальний обсяг відповідальності страхової компанії за прийнятими ризиками, який вона здатна покрити за рахунок власних джерел фінансових ресурсів, є лімітом власного утримання страховика. При визначенні розміру цього показника страхові компанії повинні враховувати низку факторів, основними серед яких є: типи ризиків, прийнятих на страхування, та характеристика їх територіального розташування; обсяги власних фінансових ресурсів страхової компанії і отриманих нею страхових премій; рівень витрат, пов'язаних із обслуговуванням ведення договорів страхування й ін. [1, с. 139].

Необхідно відмітити, що у процесі ризик-менеджменту виокремлюються основні управлінські заходи стосовно впливу на страхові ризики: визначення загальної мети страхової діяльності конкретного страховика, встановлення переліку ризиків, які можуть бути взяті на страхування, розробка і затвердження правил страхування під кожен із ризиків та формування типових договорів страхування (страхових полісів). Саме тому основним завданням ризик-менеджменту у функціональному плані є розробка заходів, котрі забезпечують максимізацію прибутку (досягнення максимального результату) за умови мінімізації збитків (витрат) за рахунок ослаблення негативного впливу ризиків. У зв'язку з цим при виборі бізнес-стратегії ризик-менеджмент визначає основні джерела прибутку, які підвищують вартість компанії, а також ризики, котрі можуть призвести до зниження її рівня прибутковості. Оскільки прибуток та ризик взаємопов'язані, ефективність бізнес-стратегії проявляється при знаходженні оптимального балансу, а в разі потреби здійснюється коригування

обраної стратегії, розробляються способи досягнення позитивних показників.

Таким чином, ризик-менеджмент відповідно до встановлених цілей повинен здійснювати постійний контроль за виконанням завдань та контроль за мінімізацією ризиків компанії. У разі серйозних відхилень фактичних значень показників діяльності страхової компанії від запланованих виникає необхідність у конкретних коригувальних тактичних діях щодо їх усунення. За допомогою здійснення керуючих впливів на об'єкт фінансового ризик-менеджменту, яким є грошові потоки страховика, його фінансові ресурси та джерела їх формування, ризик-менеджер може вплинути на зміну фінансового результату діяльності та зміцнення фінансового стану страховика [2, с. 115].

Отже, як показує практика ризик-менеджменту, покращенню фінансових показників діяльності за окремим видом страхування, або по всій компанії в цілому, досягненню запланованих значень фінансових показників, а також зростанню ринкової вартості компанії сприяє: зміна порядку формування страхового портфеля, щоб прибуток певного виду страхування формувався не за рахунок простого збільшення кількості ризиків на страхування, а за рахунок селекції ризиків та їх диверсифікації у портфелі та відповідного скорочення збитковості, зниження витрат та видатків на проведення страхування; часткова компенсація збитків за окремим видом страхування за рахунок доходів від інвестування коштів страхового портфеля у різні активи з високою прибутковістю; «фокусування» зростання бізнесу на видах страхування, що є економічно рентабельними для компанії; виявлення та мінімізація ризиків клієнтів, що приносять великі збитки страховій компанії; створення нових видів страхових послуг, які здатні приносити компанії більш високий дохід; розвиток каналів поширення страхових послуг; контроль за грошовими потоками (своєчасним виконанням зобов'язань); оптимізація загальної інвестиційної діяльності страховика за рахунок реалізації проектів, рентабельність яких вища за витрати на залучення капіталу.

Література:

1. Вовчак О.Д. Страхова справа : підручник. Київ : Знання, 2011. 391 с.
2. Герасимова І.Ю. Управління фінансовими ризиками страхових компаній з метою забезпечення економічної безпеки. *Економічний простір*. 2016. № 115. С. 112–125.

3. Приказюк Н.В., Білокінь Л.О. Теоретичне упорядкування методів та інструментів фінансового ризик-менеджменту страхових компаній. *Економічний аналіз*. 2017. № 1. С. 139–149.

4. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній: теоретичні підходи. *Фінанси України*. 2009. № 6. С. 104–121.

5. Черкаський І.Б., Ремньова Л.М., Лебединська Л.Д. Управління ризиками діяльності страхових компаній в контексті економічної безпеки. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2013. № 4 (20). С. 16–23.

Kuzmenko Oleksandra
Master Student,
Zaporizhzhya National University
Zaporizhzhya, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-23>

THE STATE OF THE MARKET OF COLLECTIVE INVESTMENT INSTITUTIONS IN UKRAINE

Collective investment institutions (CII) are legal entities or their structural subdivisions, in which the exclusive type of activity is the investment of funds accumulated through the placement and sale of their own shares or investment certificates to individuals and/or other legal entities in securities, financial market instruments and other property rights determined by law for the purpose of making a profit [1].

Collective investment activities are carried out to meet the interests and at the expense of participants of a collective investment institution, issuing CII securities and aims to make a profit from the investment of funds attracted from their placement in securities of other issuers, corporate rights, real estate and other assets [1].

The activity of investment funds contributes to the accumulation and effective use of savings of the population and corporations by involving them in the investment process and economic development. Collective investment institutions bring together individual investors and thus enable them to benefit from investment as a result of the concentration of financial resources. Such activity has a significant impact on the development of the stock market, ensuring its dynamic development and a high level of liquidity. CIIs all over the world successfully operate, providing financial services and diversifying the placement of capital of private investors, are an effective tool for the accumulation of investment resources [2].

Dynamics of changes in the number of collective investment institutions in Ukraine for the period from 2019 to 2022 is presented in Table 1.

It is possible to see an uneven change in the number of investment funds of different types during the period under consideration. The number of some types of investment funds has increased, and some have decreased. In particular, a decrease in the number is observed for funds of six types: open diversified mutual funds, interval diversified mutual funds, closed

diversified mutual funds, closed non-diversified non-venture mutual funds, closed non-diversified venture mutual funds, closed non-diversified non-venture mutual funds.

Table 1

**Dynamics of changes
in the number of collective investment institutions in Ukraine**

Type of collective investment institution	Number of collective investment institutions, pcs.				
	2019	2020	2021	2022	2023
1 Open diversified mutual funds	12	10	7	7	7
2 Open specialized mutual funds	7	7	10	10	12
3 Interval diversified mutual funds	16	16	14	15	14
4 Interval specialized mutual funds	4	4	4	4	6
5 Closed-end diversified mutual funds	3	3	3	2	2
6. Closed-end non-diversified non-venture mutual funds	27	24	20	19	14
7. Closed specialized mutual funds	1	1	1	1	1
8. Closed-end qualifying mutual funds	2	2	4	6	8
9. Closed-end non-diversified venture mutual funds	745	726	692	683	659
10. Closed-end non-diversified non-venture CIFs	45	44	48	45	48
11. Closed qualifying CIF	2	5	5	6	6
12. Closed-end non-diversified venture capital funds	462	636	903	944	995
Total	1326	1478	1711	1742	1772

Note. Mutual fund is a mutual investment fund, CIF is a corporate investment fund.

On the other hand, the increase affected investment funds of the following types: open specialized mutual funds, interval specialized mutual funds, closed specialized mutual funds, closed qualifying mutual funds, closed qualifying CIFs, closed non-diversified venture CIFs.

It should be noted that in this case, the number of investment funds of five of the above-mentioned six types of funds has experienced a slight increase, and the number of closed-end non-diversified venture capital funds has increased significantly. During the analyzed period, the number of closed non-diversified venture capital funds changed from 72 at the end of 2019 to 954 at the end of 2023. The growth in the number of investment funds of this

type amounted to 1311%, that is, on average, the number of funds more than doubled per year. Thus, 93.4% of all collective investment institutions in Ukraine are venture funds (closed-end non-diversified venture corporate investment funds and closed-end non-diversified venture mutual funds).

It should be noted that in 2019, the number of formed recognized CIIs that reached the minimum amount of assets increased to 1326 (an increase of +8.0% for the whole year, compared to +5.2% in 2018), as well as the total number of such CII at the end of 2020. was 1478 (an increase of +11.5% over the year).

For 2021 there is an increase of 15.8%, and, accordingly, the number of CII for this period reached 1711. It should be noted that in 2022, the growth in the number of CII continued, and at the end of the year their number increased by 31 funds and reached 1742 (+1.8%), of which 1627 funds (more than 93%) were venture CIIs. According to UAIB, as of the end of 2023, the number of CII increased by 30 and amounted to 1772 (+1.7%). The vast majority of funds in previous years were venture capital. Thus, among all funds in 2023, 1654 were venture CII (more than 93%).

If we analyze the number of diversified and specialized CII with public issue as of 30.06.2024, we can see that the vast majority of such funds are mixed investment funds. It should be noted that investment funds whose activities are aimed at reducing the risks of depositors are considered diversified, and the structure of the fund's assets must strictly comply with the requirements of the Law "On CII" and by-laws.

– The advantage of mixed investment funds, i.e. funds that include stocks and bonds, can be explained by the fact that the formation of such funds makes it possible to flexibly respond to changes in the economic environment, since during periods of economic growth, it becomes possible for funds to invest in stocks, and when the stage of the economic cycle changes, and the appearance of unfavorable circumstances, money is transferred into debt securities.

– Thus, the analysis of the functioning of collective investment institutions in Ukraine has shown that at the moment the following trends are characteristic: Predominance of the number of venture CII in comparison with other types of AMC funds; Tendency to increase the number of CII in the management of AMC; Tendency to decrease the share of costs in the structure of the value of net assets of CII. Tendency to increase assets under management of AMC; Trend towards increased competition in the collective investment market.

References:

1. Klymenko K. V. (2013) Instytuty spilnoho investuvannia: sutnist, funktsii ta mistse v ekonomichnii systemi. [Institutions of Joint Investment: Essence, Functions and Place in the Economic System]. *Efektivna ekonomika – Efficient economy*, no. 3. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1874> (accessed October 16, 2024).
2. Bilovus T. V. (2023) Osoblyvosti diialnosti instytutiv spilnoho investuvannia na rynku tsinnykh paperiv [Features of the activities of collective investment institutions in the securities market] Available at: <http://mdu.edu.ua/wp-content/uploads/Economic-visnik-4-2015-7.pdf> (accessed October 12, 2024).
3. Ukrainska asotsiatsiia investytsiinoho biznesu (UAIB) Kwartalni ta richni ohliady rynku upravlinnia aktyvamy [Ukrainian Association of Investment Business (UAIB) Quarterly and Annual Reviews of the Asset Management Market]. Available at: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html (accessed October 12, 2024).

СЕКЦІЯ 6. МЕНЕДЖМЕНТ

Буряк М. О.

*аспірант кафедри менеджменту,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

Шиян Н. І.

*доктор економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
м. Харків, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-24>

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІТ-СЕКТОРА УКРАЇНИ У ДОВОЄННИЙ ПЕРІОД І В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

Проблема стану розвитку ІТ-сектору України на сучасному етапі розглядається як така, до якої доволі часто звертаються науковці, практики, державні службовці. Вона є цікавою з різних точок зору, зокрема із точки зору економічного зростання, створення нових робочих місць та інтеграції України у глобальний економічний простір [1–3]. Враховуючи глобальні технологічні зміни, особливу увагу приділяють прогнозуванню технологічного прогресу, який може сприяти прискореному розвитку регіонів та збільшенню конкурентоспроможності країни. Крім того, адаптація до цифрової економіки вимагає від України значних інвестицій в освіту та навчання майбутніх спеціалістів, що також є предметом численних досліджень і обговорень.

Аналіз наукових праць з питань оцінки розвитку ІТ-сектору дозволяє визначити ряд статистичних показників, за якими можна охарактеризувати місце та стан його розвитку в економіці країни: динаміка кількісних показників розвитку галузі, зокрема за кількістю компаній які надають ІТ-послуги в різних сегментах, за чисельністю працюючих; фінансовими показниками розвитку галузі та ін. [3].

Основними тенденціями у розвитку ІТ-сектору України протягом останніх років є експортна орієнтація галузі, відповідно до якої середні

щорічні темпи зростання експорту в галузі становили 17,8 %, досягнувши у 2022 р. показника у \$7,3 млрд; збільшення чисельності компаній, що надають ІТ-послуги в Україні до 9,6 тис. у 2022 р.; продуктова орієнтація розвитку ІТ галузі в Києві, Одесі, Дніпрі; зосередження на аутсорсингу та аутстафінгу – у Харкові, Львові, Вінниці, в Івано-Франківську; найбільшими сегментами структури ІТ компаній є програмне забезпечення для підвищення продуктивності бізнесу (14 %), маркетингові технології та медіа (13,7 %); фінтех і страхові технології (10 %), медичні технології та велнес (7,1 %) та ін. [4].

Зацікавленість викликають і данні по кількості і обсягу угод по злиттю та поглинанню на українському ІТ-ринку. Високими їх значення були в 2021 р. Кількість угод злиття та поглинання в цей рік склала 43 угоди, які за обсягом дорівнювали 225,8 млрд дол. проти 16 угод за обсягом 505,1 млн дол. у 2017 р., що є, на наш погляд, свідченням існування тенденції до масштабування бізнесу. Саме в 2021 р. спостерігалось найбільша кількість прямих угод та венчурних інвестицій яка дорівнювала за кількістю 312 угод, а за обсягом – 779,6 млн дол. при 57 угод в 2017 р. і їх обсягу 235 млн дол. [5].

Тобто, на початок 2022 р. сформувався доволі різноманітний ІТ-ландшафт в Україні, в якому основна увага приділяється продуктивності бізнесу, маркетинговим і фінансовим технологіям. Значна присутність цих секторів, на наш погляд, свідчить про те, що українські ІТ-компанії насамперед орієнтовані на підвищення ефективності бізнесу та використання цифрових маркетингових і фінансових інновацій.

Аналіз показників розвитку ІТ сфери у воєнний період, в період воєнної агресії РФ проти України (після 24 лютого 2022 р.) свідчить про зниження окремих із показників розвитку галузі. Між тим із впевненістю можна стверджувати, що ІТ-сектор України залишається ключовим компонентом національної економіки, забезпечуючи значний внесок у валовий внутрішній продукт і створюючи робочі місця для тисяч кваліфікованих фахівців [4].

Так, у 2023 р. при зменшенні кількості активних індивідуальних підприємців, кількість працюючих в галузі збільшується, склавши в 2023 р. 346,2 тис. осіб. Збільшилася і кількість платників податків в українському ІТ-секторі та спостерігалось зростання загальної суми сплачених ними податків у 2023 р. [5].

Виникають нові виклики у розвитку галузі, які змушують адаптуватися до непередбачуваних обставин. В той же час, у зв'язку

зі зменшенням запитів клієнтів і затримками в комунікаціях та прийнятті рішень, керівники проектів вчаться бути більш гнучкими та адаптивними при управлінні проектами. Водночас, керівники шукають нові способи надання обслуговування та підтримки клієнтам віддалено, зіштовхуючись із труднощами в забезпеченні своєчасного реагування та високою якістю обслуговування. Згідно із звітом Асоціації ІТ України, 80% ІТ-компаній адаптували свою роботу до віддалених режимів у відповідь на вимоги військового часу [5].

На ринку праці ІТ-компанії намагаються зберегти свою конкурентоспроможність, пропонуючи привабливі зарплати та створюючи підтримуючі умови у робочому середовищі для залучення та утримання висококваліфікованих талантів, що є основною конкурентною перевагою в цій галузі. За даними Асоціацією ІТ України, 85% компаній значно збільшили обсяги інвестицій у освіту та розвиток своїх співробітників у 2023 році, що підтверджує їхнє прагнення бути на крок попереду в сфері технологій [4].

Результати проведеного аналізу, на наш погляд, свідчать, що незважаючи на умови воєнного стану, розвиток ІТ-сектору України продовжує відігравати ключову роль у стабілізації та зростанні економіки країни. У той же час, ми вважаємо, що недостатньо обмежуватися лише статистичним аналізом для повного розуміння змін, що відбуваються в ІТ галузі у довоєнний період та під час воєнного стану в Україні. Важливо провести практичні дослідження діяльності підприємств галузі, які дозволять глибше оцінити, як актуальні тенденції впливають на конкретні організації в різних аспектах: їхні стратегії, структури, процеси та культуру. Використання такого комплексного підходу дозволить виявити не тільки ключові тенденції та загальні закономірності, а й унікальні виклики та можливості, з якими стикаються підприємства в умовах швидкоплинних змін. Це також допоможе акцентувати увагу на потрібній підтримці галузі та розробці ефективних стратегій подолання викликів. Саме тому розгляд цих аспектів є надзвичайно важливим і є наступним етапом наших досліджень.

Література:

1. Андрюхович Д.Р., Лазебник Л.Л. Цифровізація Як Інструмент та Сфера Державної Допомоги Су'єктам Господарювання в Україні. *Економічний простір*. 2024. № 190. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-47> (дата звернення: 14.10.2024).

2. Шевчук І., Шевчук А. Структурно-Динамічний Аналіз ІТ-ринку України: Виклики Сьогодення. *Бізнес Інформ.* 2024. Т. 3, № 554. С. 136–145. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-3-136-145> (дата звернення: 14.10.2024).
3. Скриль В., Никифорова А. Диджиталізація економіки України в умовах євроінтеграції. *Галицький економічний вісник.* 2024. Том 88. № 3. С. 94–103.
4. Lerner J., Gompers P. *Venture Capital Cycle.* MIT Press, 2006. 582 с.
5. Річний обсяг ІТ-експорту України вперше знизився. Це плато чи погіршення ситуації? Аналітика й думки експертів. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/it-export-2023> (дата звернення: 14.10.2024).

Горбачова І. В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління та адміністрування,
Житомирський інститут Приватного акціонерного товариства
«Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»
м. Житомир, Україна*

Литвин Д. В.
*магістр,
Житомирський інститут Приватного акціонерного товариства
«Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»
м. Житомир, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-25>

ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЙ ДЛЯ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У сучасному динамічному бізнес-середовищі конкурентоспроможність продукції стає вирішальним фактором для виживання та успішного розвитку підприємства. Зміни у споживчих уподобаннях, швидке впровадження новітніх технологій та глобалізація ринків змушують компанії переглядати свої традиційні підходи до ведення бізнесу. Трансформація бізнес-стратегій не тільки допомагає адаптуватися до нових умов, але й створює передумови для досягнення конкурентних переваг.

Тема трансформації бізнес-стратегій є надзвичайно актуальною, оскільки сучасний ринок потребує від підприємств гнучкості та інноваційного підходу. У світі, де цифрові технології, автоматизація та штучний інтелект значною мірою впливають на всі аспекти економічної діяльності, здатність компаній швидко адаптувати свої організаційно-економічні стратегії до нових викликів стає визначальним фактором їх успіху. Впровадження таких трансформаційних стратегій сприяє посиленню конкурентоспроможності продукції на локальних та глобальних ринках, дозволяючи підприємствам не тільки утримувати свої позиції, а й завойовувати нові сегменти ринку.

Підприємства функціонують у складних умовах глобалізації, технологічних змін і зростаючих екологічних вимог. Основні виклики включають [1]:

- Глобалізація ринків. Підприємства конкурують не тільки на локальних, але й на міжнародних ринках, що посилює конкурентний тиск і вимагає впровадження нових підходів до управління.

- Зміни в споживчих уподобаннях. Споживачі стали більш вимогливими щодо якості продукції, її екологічності та інноваційності. Для задоволення цих вимог підприємствам необхідно швидко адаптуватися до нових тенденцій.

- Технологічні зміни. Швидке впровадження цифрових технологій, автоматизації та штучного інтелекту відкриває нові можливості для бізнесу, але водночас вимагає значних інвестицій у розвиток технологій.

- Екологічні виклики. Компанії повинні дотримуватись стійких екологічних практик, аби зберегти репутацію і відповідати світовим трендам екологічної відповідальності.

Для успішної адаптації до змін підприємства мають впроваджувати інноваційні стратегії, орієнтовані на гнучкість та ефективність [2]:

- Інноваційне виробництво. Автоматизація виробничих процесів та впровадження цифрових технологій дозволяють значно знижувати витрати на виробництво та підвищувати якість продукції.

- Маркетингова трансформація. Використання сучасних інструментів цифрового маркетингу, таких як соціальні мережі, контент-маркетинг та аналіз даних, дозволяє краще взаємодіяти з цільовою аудиторією та підвищувати ефективність рекламних кампаній.

- Гнучке управління. В умовах швидких змін важливу роль відіграють моделі управління, що дозволяють оперативно реагувати на нові виклики. Підприємства, які впроваджують такі підходи, як agile або lean management, мають можливість швидше адаптуватися до змін і виводити нові продукти на ринок.

- Сталій розвиток. Інтеграція екологічних практик у виробничі процеси не лише відповідає вимогам сучасного ринку, але й підвищує лояльність споживачів до бренду.

Цифровізація стала невід'ємною частиною сучасної бізнес-стратегії. Впровадження цифрових технологій допомагає підприємствам оптимізувати процеси, підвищити продуктивність і покращити взаємодію зі споживачами [2]:

– Автоматизація виробництва. Інтернет речей (IoT) та промислові роботи дозволяють підвищити ефективність виробництва, зменшити витрати на робочу силу та покращити контроль якості продукції.

– Аналіз великих даних. Використання Big Data дозволяє підприємствам детально вивчати ринкові тенденції та потреби споживачів, що сприяє більш точному прогнозуванню та персоналізованому маркетингу.

– Розвиток цифрових каналів збуту. Онлайн-продажі та електронна комерція стають основними каналами збуту для багатьох підприємств. Це дозволяє значно розширити географію ринку та підвищити продажі.

– CRM-системи. Автоматизація взаємодії зі споживачами за допомогою CRM-систем дозволяє підприємствам більш ефективно управляти процесами продажу, підтримки та післяпродажного обслуговування.

Одним із ключових аспектів підвищення конкурентоспроможності продукції є впровадження ефективних систем управління якістю:

– Тотальне управління якістю (TQM). Цей підхід передбачає безперервне вдосконалення всіх процесів на підприємстві для досягнення найвищої якості продукції та послуг.

– Сертифікація за міжнародними стандартами. Відповідність міжнародним стандартам якості, таким як ISO, забезпечує високу репутацію підприємства та довіру з боку споживачів.

– Інновації у створенні продукту. Впровадження новітніх технологій і матеріалів у виробничі процеси дозволяє створювати продукцію, яка відповідає вимогам сучасного ринку та перевершує очікування споживачів.

Отже, трансформація бізнес-стратегій є необхідною умовою для підвищення конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах. Впровадження інноваційних технологій, управління якістю та розвиток персоналу створюють передумови для досягнення лідерських позицій на ринку. Гнучкість і здатність до швидкої адаптації стають вирішальними факторами успіху, дозволяючи підприємствам не тільки виживати, а й процвітати у динамічному бізнес-середовищі.

Література:

1. Гурова Н.М., Малишевський В.А. «Інноваційні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства». *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2023. № 321. С. 35–46.

2. Ляшенко С.М. Впровадження цифрових технологій у маркетингову діяльність підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2023. № 11. С. 91–108.

Дмітрієва Д. С.
здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-26>

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ОБЛІКУ ЯК ФАКТОР СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У сучасних умовах глобалізації, коли економічні процеси країн стають все більш взаємозалежними, важливо забезпечити єдині стандарти фінансової звітності та обліку. Міжнародні стандарти обліку (МСФЗ) відіграють ключову роль у стабілізації економіки, сприяючи прозорості, порівнянності та надійності фінансової інформації на глобальному рівні. Впровадження єдиних стандартів дозволяє країнам гармонізувати свої облікові системи, створюючи передумови для інтеграції економік у єдину світову систему. Це, у свою чергу, забезпечує довіру інвесторів, зменшення фінансових ризиків та підвищення ефективності управління економічними ресурсами.

У 2023 році кількість країн, що впровадили міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS), сягнула понад 140, охоплюючи як розвинені ринки, так і країни, що розвиваються. Це сприяє більшій прозорості світових ринків капіталу та збільшенню довіри інвесторів, що є основним фактором для стабілізації економіки в умовах глобалізації. Крім того, нові поправки до стандартів, які набирають чинності у 2024 році, зокрема щодо класифікації зобов'язань і орендних операцій, ще більше гармонізують облікову практику на глобальному рівні «IFRS Accounting Standards Navigator».

Міжнародні стандарти обліку відіграють важливу роль у забезпеченні стабільності економік країн, які інтегруються у світовий економічний простір. Їхнє впровадження сприяє підвищенню якості фінансової інформації, що дозволяє забезпечити її прозорість та доступність для всіх учасників ринку. Це є особливо важливим для міжнародних інвесторів та фінансових установ, які орієнтуються на універсальні облікові підходи під час прийняття рішень. Уніфіковані

стандарти дають можливість ефективніше порівнювати фінансові показники різних компаній і секторів економіки.



Рис. 1. Переваги впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS) для компаній

Джерело: [3]

У процесі гармонізації національних облікових систем із міжнародними стандартами важливим є не лише спрощення бухгалтерського обліку, але й стимулювання економічного зростання. Завдяки єдиним правилам ведення обліку зменшуються бар'єри для міжнародної торгівлі та співпраці, що сприяє активізації інвестиційної діяльності та підвищенню конкурентоспроможності підприємств на світових ринках. Прийняття МСФЗ дозволяє компаніям використовувати об'єктивніші методи оцінки активів і зобов'язань, що знижує фінансові ризики та сприяє підвищенню довіри до них з боку контрагентів та партнерів.

Варто зауважити те, що міжнародні стандарти обліку стають інструментом ефективного управління підприємствами, особливо в умовах економічної нестабільності. Підприємства, які дотримуються цих стандартів, мають змогу швидше адаптувати свою діяльність до змін ринкових умов, зокрема до викликів, пов'язаних з економічними кризами чи іншими форс-мажорними обставинами. Наприклад, в умовах воєнних дій особливо важливим є впровадження стандартів, які дозволяють коректно відображати фінансові наслідки втрат активів або змін в управлінській структурі підприємств.

Існують дослідження, котрі демонструють, що країни, які реалізували IFRS, в середньому спостерігали зростання притоку прямих іноземних інвестицій на 25%. Ця статистика підкреслює значення прозорих фінансових практик для формування середовища, що сприяє

міжнародному руху капіталу. Крім того, компанії, що впроваджують IFRS, мають на 30% більшу ймовірність бути представленими на іноземних фондових біржах, що відкриває нові ринкові можливості для бізнесу.



Рис. 2. Організаційна Схеми Міжнародної Фінансової Звітності

Джерело: [5]

Вплив IFRS виходить за межі дотримання вимог, оскільки вони суттєво знижують вартість капіталу. Згідно з дослідженнями, підприємства в країнах, що розвиваються, зазнали 10% зниження вартості власного капіталу після впровадження IFRS. Це має велике значення для компаній, які прагнуть до фінансування та зростання. Опитування також показало, що 70% інвесторів вважають, що впровадження IFRS підвищує якість фінансової звітності, що сприяє довірі до інформації, наданої компаніями.

Міжнародні стандарти обліку (МСФЗ) є важливим фактором стабілізації економіки в умовах глобалізації. Вони сприяють прозорості та узгодженості фінансової звітності, що є критично важливим для інвесторів та бізнесу в умовах зростаючої глобальної конкуренції. Завдяки гармонізації облікових практик, МСФЗ полегшують міжнародну економічну інтеграцію, забезпечуючи зрозумілість і надійність фінансових даних.

Впровадження МСФЗ в різних країнах сприяє не тільки покращенню фінансового обліку, але й розвитку міжнародної торгівлі

та інвестицій, оскільки знижує ризики та невизначеність для бізнесу. Це також створює передумови для більш ефективного управління економічними ресурсами на глобальному рівні.

Проте, для успішного переходу до МСФЗ необхідно подолати ряд викликів, зокрема, забезпечити належну підготовку бухгалтерів, реформувати освітні програми та створити ефективні механізми контролю за виконанням стандартів. Лише вирішивши ці питання, країни зможуть повною мірою скористатися перевагами міжнародних стандартів, що, в свою чергу, позитивно вплине на стабільність і розвиток їх економік в умовах глобалізації.

Література:

6. Коваль Н.І., Слободянюк С.А., Якубишин О.С. Роль облікової політики в системі управління підприємством в сучасних умовах. *Efektivna ekonomika*. 2024. № 2. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.2.66> (дата звернення: 19.10.2024).

7. Фінансова звітність за МСФЗ / IFRS – BDO. Міжнародна аудиторська компанія BDO – BDO. URL: <https://www.bdo.ua/uk-ua/services-2/consulting/ifrs> (дата звернення: 20.10.2024).

8. Chen S. Emerging Chinese status in international accounting standard setting: A social network analysis of the International Accounting Standards Board. *Accounting in Europe*. 2024. P. 1–26. DOI: <https://doi.org/10.1080/17449480.2024.2308831> (дата звернення: 21.10.2024).

9. Camfferman K. International Accounting Standard Setting and Geopolitics. *Accounting in Europe*. 2020. Vol. 17. No. 3. P. 243–263. DOI: <https://doi.org/10.1080/17449480.2020.1795214> (дата звернення: 21.10.2024).

10. Potryvaieva N. V. et al. International standards of financial reporting as the basis of accounting development in the conditions of globalization of the economy. *Ukrainian Black Sea Region Agrarian Science*. 2018. Т. 99. № 3. P. 12–19. DOI: [https://doi.org/10.31521/2313-092x/2018-3\(99\)-2](https://doi.org/10.31521/2313-092x/2018-3(99)-2) (дата звернення: 22.10.2024).

Лебедєва Н. А.
*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Міжнародний гуманітарний університет
м. Одеса, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-27>

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Корпоративна культура відіграє важливу роль у сучасному менеджменті, впливаючи на всі аспекти діяльності організації, від продуктивності працівників до інноваційного розвитку та ринкової конкурентоспроможності [1, с. 21]. В епоху глобалізації та цифрової трансформації ефективне управління неможливе без чіткого розуміння та інтеграції корпоративної культури як основи внутрішньої взаємодії та мотивації працівників. Тому дослідження корпоративної культури як інструменту управління є особливо важливим для досягнення стратегічних цілей. Корпоративна культура розглядається багатьма науковцями як критичний інструмент управління. Корпоративна культура формується через історію організації, її успіхи, лідерів та інституційні практики [2, с. 14]. Важливою є інтеграція цінностей компанії у щоденну діяльність для забезпечення високого рівня ефективності працівників [3, с. 60]. Важливою є взаємодія між корпоративною культурою та менеджментом, зокрема у питаннях мотивації, лояльності та продуктивності персоналу.

Розвиток корпоративної культури починається з розуміння її ролі в організації. Ключовим фактором є те, що корпоративна культура впливає на прийняття рішень, стратегічне планування, взаємодію між різними рівнями менеджменту та мотивацію працівників. Дослідження вказують на те, що підприємства з сильною корпоративною культурою демонструють кращі результати в порівнянні з тими, де культура не є сформованою.

Основні елементи корпоративної культури це цінності та місія організації. Цінності задають основний напрям розвитку організації та визначають поведінкові стандарти. Вони відображають етичні принципи, на яких базується діяльність компанії. Цінності та місія

організації відіграють ключову роль у формуванні її корпоративної культури, визначаючи підходи до взаємодії працівників та досягнення цілей. Вони є основою для поведінкових стандартів, управлінських рішень та загальної етики компанії. Цінності – це фундаментальні переконання, які спрямовують діяльність організації та визначають, що для неї є пріоритетним. Вони формують репутацію компанії, впливають на внутрішні й зовнішні процеси та допомагають створювати довіру серед споживачів і партнерів. Цінності регулюють поведінку працівників, створюють позитивний клімат у колективі та мотивують співробітників, якщо вони поділяють ці переконання. Місія організації формує її головну мету та стратегію. Вона визначає, чому компанія існує та які завдання виконує. Місія задає загальний напрям розвитку компанії, є інструментом комунікації з працівниками й стейкхолдерами, а також мотивує співробітників, надаючи їм відчуття причетності до спільної справи. Отже, цінності та місія є основними елементами, що формують корпоративну культуру. Коли вони узгоджені та зрозумілі всередині компанії, це сприяє мотивації, продуктивності та успіху організації.

Поведінкові стандарти та норми визначають, як працівники повинні взаємодіяти між собою та з клієнтами. Це дозволяє створювати сприятливий клімат у колективі. Важливим аспектом поведінкових стандартів є їхня адаптивність. Сучасні організації працюють у швидкозмінних умовах, тому їхні норми повинні бути гнучкими, аби відповідати новим викликам. З появою віддаленої роботи та цифрових технологій у багатьох компаніях змінилися підходи до комунікації та співпраці. Нові норми можуть включати правила роботи з інформаційними технологіями, етичні стандарти використання даних та нові формати взаємодії з клієнтами через онлайн-платформи. Крім того, поведінкові стандарти забезпечують єдність у колективі. Коли всі працівники дотримуються однакових норм, це сприяє кращому порозумінню та запобігає виникненню конфліктів. Це також ефективний інструмент для інтеграції нових співробітників у колектив, адже з їх допомогою новачки швидше адаптуються до внутрішніх правил та вимог компанії. Поведінкові стандарти сприяють розвитку лояльності до компанії. Працівники, які відчувають підтримку та чітко розуміють очікування від своєї роботи, схильні до більшої залученості та задоволеності своєю діяльністю. Це, у свою чергу, підвищує продуктивність та зменшує рівень плинності кадрів. Лідери організації також відіграють ключову роль у формуванні корпоративної культури,

адже саме вони задають тон для всієї компанії. Крім того, лідерство визначає стиль управління в компанії: чи буде він авторитарним, демократичним чи іншим. Цей стиль впливає на те, як співробітники сприймають свою роботу та взаємодіють між собою. Лідери мають відповідати за адаптацію корпоративної культури до змін у зовнішньому середовищі, сприяючи її гнучкості та здатності реагувати на нові виклики.

Корпоративна культура сприяє ефективному менеджменту через створення організаційного клімату, який стимулює інновації, командну роботу та підвищує мотивацію працівників. Працівники, які розуміють та підтримують цінності компанії, більш схильні до активної участі у досягненні її стратегічних цілей. Формування та підтримка сильної корпоративної культури також сприяє залученню висококваліфікованих спеціалістів, зменшенню плинності кадрів та підвищенню рівня продуктивності. Ефективний менеджмент будується на основі гармонійної взаємодії між корпоративною культурою та організаційною структурою. Менеджери, які вміють використовувати культуру як інструмент впливу, досягають кращих результатів у сфері управління персоналом та виконанні бізнес-стратегій.

Отже, корпоративна культура є потужним інструментом для ефективного управління організацією. Вона формує поведінкові стандарти, підтримує мотивацію працівників та сприяє досягненню стратегічних цілей підприємства. Менеджери, які вміють використовувати корпоративну культуру для впливу на персонал, досягають високих результатів у питаннях продуктивності, інновацій та лояльності працівників. Вивчення та розвиток корпоративної культури є невід'ємною складовою успішного менеджменту в сучасних умовах глобалізації та конкуренції.

Література:

1. Алєнін І.О. Роль корпоративної культури в системі управління сучасного підприємства. *Економіка та управління*. 2020. № 4. С. 21–25.
2. Камінська Н.М. Корпоративна культура: її сутність та основні елементи. *Управління сучасними підприємствами*. 2019. № 3. С. 12–18.
3. Захарова О.М. Формування корпоративної культури на підприємствах. *Вісник Національної академії наук України*. 2020. № 6. С. 59–63.

СЕКЦІЯ 7. МАРКЕТИНГ

Луцій І. О.

*аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України*

м. Київ, Україна

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-8698-6046>

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-28>

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ БРЕНДІВ НА УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК В УМОВАХ РОСІЙСЬКОЇ АГРЕСІЇ: МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ

Російська агресія проти України, яка розпочалася в 2014 році і переросла у повномасштабну війну в 2022 році, кардинально змінила економічний ландшафт України. У цих умовах роль міжнародних брендів набуває ще більшого значення, адже вони не лише підтримують національні ринки, але й допомагають Україні зберігати економічну стабільність та сприяють розвитку міжнародного співробітництва. Маркетингові стратегії міжнародних брендів у період війни адаптувалися до нових викликів, забезпечуючи підтримку українським споживачам та економіці загалом.

Розглянемо основні аспекти бренд маркетингових стратегій під час війни.

1. Вихід російських брендів і вплив міжнародних компаній

– З початком повномасштабного вторгнення багато міжнародних компаній ухвалили рішення припинити свою діяльність у Росії на знак протесту проти агресії. Цей крок став частиною глобальних санкцій і посприяв міжнародній ізоляції РФ.

– Водночас, ті ж самі бренди посилили свою присутність в Україні, демонструючи солідарність із українським народом. Такі компанії, як McDonald's, H&M, Nike та інші, сприяли економічній стабільності, продовжуючи підтримувати роботу в умовах війни та роблячи важливі маркетингові кроки на підтримку України.

2. Соціальна відповідальність і гуманітарна допомога

– Міжнародні бренди також відіграли важливу роль у наданні гуманітарної допомоги Україні. Наприклад, компанії Coca-Cola та PepsiCo активно долучилися до збору коштів для допомоги постраждалим українцям, надаючи ресурси для гуманітарних організацій.

– Корпоративна соціальна відповідальність (CSR) стала невід’ємною частиною маркетингових стратегій міжнародних брендів. Вони підтримують армію, волонтерів та громадян, запроваджуючи ініціативи для збору коштів і залучення міжнародної спільноти до підтримки України.

3. Реформування українського ринку в умовах війни

– Завдяки активній підтримці міжнародних брендів, український ринок продовжує функціонувати, навіть у складних умовах війни. Присутність іноземних компаній сприяє збереженню робочих місць, підтримці місцевого виробництва та економічної інфраструктури.

– Багато міжнародних брендів намагаються не просто адаптувати свої маркетингові стратегії, але й активно інвестують у відновлення української економіки. Наприклад, компанія Nestlé оголосила про будівництво нового заводу в Україні, що є свідченням довіри до економічного потенціалу країни навіть в умовах війни.

4. Підтримка брендами національного духу та інформаційного фронту

– Міжнародні бренди також активно включилися в боротьбу на інформаційному фронті. Вони поширюють інформацію про ситуацію в Україні через свої глобальні маркетингові канали, привертаючи увагу до війни та стимулюючи міжнародну підтримку.

– Важливий аспект – підтримка брендами національної ідентичності. Багато компаній випустили спеціальні продукти або кампанії, спрямовані на підтримку української культури, зокрема використовують національні символи та українську мову в комунікації. Це сприяє підвищенню морального духу населення та зміцненню єдності в умовах війни.

Міжнародні бренди відіграють важливу роль в підтримці України в умовах російської агресії. Їхні маркетингові стратегії адаптовані до викликів війни, що дозволяє не лише забезпечити економічну стабільність, але й підтримати національний дух і привернути увагу світової спільноти до війни. Така співпраця є важливою складовою відбудови України та її економічного відновлення в майбутньому.

Література:

1. Simon A. Beyond the Nation Brand: The Role of Image and Identity in International Relations. *Exchange: The Journal of Public Diplomacy*. 2013. Vol. 2, Is. 1. URL: <https://surface.syr.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1013&context=exchange> (дата звернення: 29.09.2024).

2. Ці компанії фінансують терор в Україні. Як допомогти тиснути на них? *Ukrainer*. URL: <https://ukrainer.net/terror> (дата звернення: 29.09.2024).

3. Понад 750 компаній вийшли з Росії, але не всі зупинили бізнес. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/03/19/684328> (дата звернення: 29.09.2024).

4. Over 750 Companies Have Curtailed Operations in Russia – But Some Remain. URL: <https://som.yale.edu/story/2022/over-750-companies-have-curtailedoperations-russia-some-remain> (дата звернення: 29.09.2024).

СЕКЦІЯ 8. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Блінда Л. В.

*кандидат історичних наук, доцент,
провідний науковий співробітник
науково-дослідного відділу досліджень
людського та соціального капіталу,
КНДУ «Науково-дослідний інститут
соціально-економічного розвитку міста»
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-29>

ЗНАЧИМІСТЬ НАУКОВО-МЕТОДИЧНОГО СУПРОВОДУ ДЛЯ ЯКІСНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОСИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Соціальне підприємництво є важливим інноваційним бізнесом, особливо у період воєнного часу. Соціальний бізнес здатний пом'якшувати ряд гострих локальних проблем у суспільстві та прискорювати їх подолання. Згідно з Національною стратегією сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2021–2026 роки [1] соціальне підприємництво вбачається медіатором розв'язання суспільних проблем через поширення його моделі та кращих практик на соціокультурну сферу.

Для забезпечення сталості розвитку соціального підприємництва необхідна постійна увага держави до процесів формування стабільної екосистеми соціального підприємництва, що обумовлюватиме надійність і успішність його діяльності.

Стратегією відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого та середнього підприємництва на період до 2027 року передбачено підтримку «соціального підприємництва, метою якого є вирішення соціальних проблем через прийняття інноваційних рішень, часто шляхом створення нових видів послуг, товарів, процесів або навіть ринків» [2].

Питання науково-методичного супроводу щодо сприяння функціонуванню соціального підприємництва є актуальним та професійно важливим для всіх учасників екосистеми соціального підприємництва. Загалом, «екосистема соціального підприємництва включає безпосередньо самих підприємців, органи влади, медіа, громаду, бізнес-асоціації та корпорації, донорів, фонди, соціальних інвесторів, інкубатори, акселератори, вищі навчальні заклади, організації, що надають посередницькі та дослідницькі послуги» [3].

Для ефективної взаємодії між собою, запровадження моделі комунікації «Рівний рівному P2P» всім вищевказаним учасникам екосистеми потрібно мати певний понятійний апарат, необхідні знання норм законодавства України та відповідні профільні знання. Науково-методичний супровід покликаний сприяти взаємодії суб'єктів відповідної діяльності, розвитку їхньої професійної компетентності у сфері соціального бізнесу через окреслену послідовність етапів підтримки, спроектованих на досягнення наперед визначеного кінцевого результату. Прогнозування кінцевого результату можна охарактеризувати як якісно новий підхід щодо розуміння ролі та місця соціального підприємництва у розв'язанні соціальних проблем громадян у період війни та поствоєнного відновлення, формування стабільних партнерських стосунків влади і соціального підприємництва, надання підтримки стейкхолдерам для роботи в умовах соціокультурних викликів та ведення Україною бойових дій.

Таким чином, методичний супровід – це поступовий, послідовний і систематичний поетапний процес. У даних тезах розглядається підготовчий етап щодо формування екосистеми соціального бізнесу, зважаючи на те, що об'єднання різних груп стейкхолдерів в цілому не набуло своєї сталості і не має системної взаємодії в Україні.

Цілеспрямованість науково-методичного супроводу у формуванні основ сприяння розвитку та мережування соціального підприємництва забезпечують його функції.

Зважаючи на визначений етап науково-методичного супроводу, що розглядається в тезах, в ньому задіяні наступні функції методичного супроводу:

- а) інформаційна;
- б) розвивальна;
- в) навчальна;
- г) узагальнювальна.

Зазначені функції спрямовують процес методичного супроводу на напрацювання методичних інструментів щодо подолання певних проблем функціонування соціального бізнесу, які не дозволяють закласти основи для створення належного простору його функціонування.

Такими проблемами, на наш погляд, є:

- відсутність каналів виявлення тенденцій та потреб соціального підприємництва в умовах воєнного часу;
- недостатня обізнаність влади і громади щодо діяльності соціального підприємництва, що ускладнює формування сталих горизонтальних і вертикальних зв'язків між учасниками екосистеми соціального бізнесу;
- недостатнє володіння ключовими компетенціями стосовно функціонування екосистеми соціального підприємництва у окремих її учасників, що ускладнює взаємодію всіх стейкхолдерів;
- безсистемність правових знань учасників екосистеми, що не сприяє стабільності і правовій культурі соціального бізнесу;
- низька ініціативність як соціальних підприємців, так і представників влади щодо взаємної комунікації;
- відсутність в багатьох містах України практики відзначення Міжнародного дня соціального бізнесу, що не сприяє впізнаваності соціального підприємництва у громаді, популяризації його місії, товарів та послуг, встановленню комунікативних зв'язків в екосистемі як по вертикалі, так і по горизонталі.

Методичні інструменти, що розробляються відповідно до обраних функцій науково-методичного супроводу, спрямовані на досягнення кінцевої мети та пом'якшення впливу проблемних питань на розвиток соціального підприємництва та його екосистеми. Вони передбачають науково-методичні напрацювання на допомогу учасникам екосистеми соціального бізнесу у різних сферах її функціонування, що виникають на тому чи іншому етапі її розвитку.

Отже, зростання кількості й масштабів національних і локальних проблем у воєнне сьогодні потребує пошуку додаткових сучасних інструментів для їх вирішення як на державному, так і на місцевому рівні.

У цьому сенсі соціальне підприємництво є достатньо новим напрямом економічної діяльності, який генерує інноваційні рішення щодо розв'язання наявних соціальних проблем із використанням сучасних ефективних бізнес-підходів. «Працюючи на перетині

громадського та комерційного секторів економіки, такі підприємства створюють фінансову основу для соціальних проєктів, працевлаштовують людей із вразливих груп населення і розвивають соціальні інновації у ринкових умовах» [4, с. 6]. Складні умови функціонування більшості установ та організацій в Україні під час воєнного стану, зокрема й соціальних, актуалізують необхідність оперативного напрацювання різних інноваційних інструментів, зокрема і методичних, для всебічної підтримки розвитку та мережування соціального підприємництва.

Системне здійснення науково-методичного супроводу задля якісного функціонування екосистеми соціального підприємництва сприятиме наданню необхідної методичної допомоги учасникам екосистеми соціального підприємництва у підвищенні їх обізнаності щодо ключових компетенцій та сучасних інструментів функціонування ефективної екосистеми соціального бізнесу.

Література:

1. Указ Президента України від 7 вересня 2021 року № 487/2021 «Про Національну стратегію сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2021–2026 роки». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/487/2021#Text>
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2024 р. №821-р «Про схвалення Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року та затвердження операційного плану заходів з її реалізації у 2024–2027 роках». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>
3. Екосистема соціального підприємництва в Україні: виклики та можливості. ПАКТ. Київ (Україна) – Вашингтон (США), 2018. С. 7.
4. Соціальне підприємництво: Від ідеї до суспільних змін. URL: https://krliman.gov.ua/upload/editor/soc_biznes.pdf

Кобеля-Звір М. Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет
м. Львів, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-30>

ОСНОВНІ ГРАНТОВІ ПРОГРАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ КОМІСІЇ ДЛЯ СПІЛЬНИХ ПРОЕКТІВ УКРАЇНА-ЄС

З того часу, як Європейський Союз офіційно визнав незалежність України у грудні 1991 року, для України відкрилися можливості співробітництва з країнами ЄС. А після ратифікації Угоди про асоціацію з ЄС у 2014 році для України відкрилися грантові можливості від Європейської комісії, а саме: Horizon Europe (HORIZON), Creative Europe (CREA), Erasmus+ (ERASMUS+) [1; 2; 3]. З отриманням Україною статусу кандидата на членство в ЄС для українців стали доступними нові грантові програми Європейської комісії: Digital Europe Programme, EU4Health Programme, Programme for the Environment and Climate Action, Single Market Programme. У межах цих програм щороку актуалізуються десятки грантів для розвитку малого та середнього бізнесу, представників виконавчої влади та місцевого самоврядування, галузі освіти та медицини.

Виокремимо основні програми ЄК (2021–2027), в яких Україна є акредитованим партнером.

Horizon Europe (HORIZON) Horizon Europe – це рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій на 2021-2027 роки з бюджетом 95,5 млрд євро. Її основні цілі:

- 1) зміцнити науково-технологічну базу ЄС і Європейський дослідницький простір (ERA);
- 2) підвищити інноваційний потенціал Європи, конкурентоспроможність і робочі місця;
- 3) реалізувати пріоритети громадян і підтримувати нашу соціально-економічну модель і цінності.

Особливий акцент програми – на створенні впливу або Європейській зеленій угоді, цифровому переході та переході до сталого розвитку та відновленні після кризи, викликаній коронавірусом.

Сьогодні існує можливість отримати фінансові ресурси за допомогою програми **Creative Europe (CREA)** «Креативна Європа» – це програма Європейської комісії з підтримки культурного та аудіовізуального секторів. Основні цілі програми:

1) підтримувати створення європейських творів і допомагати культурним і творчим секторам скористатися можливостями цифрової ери та глобалізації, щоб досягти свого економічного потенціалу, сприяючи сталому зростанню, створенню робочих місць і соціальній єдності;

2) сприяти конкурентоспроможності та інноваціям європейської аудіовізуальної індустрії та допомагати європейській культурі та медіа-секторам отримати доступ до нових міжнародних можливостей, ринків та аудиторії;

3) сприяти міжсекторальним інноваційним діям і різноманітним, незалежним і плюралістичним ЗМІ.

Програма охоплює декілька підпрограм: *«Культура», «Media», «Міжсекторальна співпраця».*

Erasmus+ (ERASMUS+) – це програма ЄС для підтримки освіти, навчання, молоді та спорту в Європі. Метою Erasmus+ є підтримка освітнього, професійного та особистого розвитку людей у сфері освіти, навчання, молоді та спорту, сприяння сталому зростанню, якісним робочим місцям та соціальній єдності, стимулювання інновацій та зміцнення європейської ідентичності та активного громадянства. У період 2021–2027 рр. Erasmus+ продовжуватиме розвивати свій успішний і широкий досвід, зосереджуючись на трьох горизонтальних пріоритетах: інклюзія та різноманітність, цифрова трансформація, екологічна стійкість. Для України Еразмус+ відкриває можливості мобільності та співпраці у таких сферах: вища освіта та європейські студії Жан Моне; професійна (професійно-технічна) та фахова передвища освіта; шкільна освіта; освіта дорослих; молодь; спорт.

З 2022 року для України почали відкриватися нові грантові програми: **Digital Europe Programme, EU4Health Programme, Programme for the Environment and Climate Action, Single Market Programme.** Україна вперше бере участь у них.

Digital Europe Programme (DIGITAL) – це перша програма ЄС, яка спрямована на прискорення відновлення та стимулювання цифрової

трансформації Європи. Програма вартістю 7,6 мільярда євро є частиною наступного довгострокового бюджету ЄС (Багаторічна фінансова рамка) й охоплює 2021–2027 роки. Вона забезпечить фінансування проектів у п'яти ключових сферах: суперкомп'ютери, штучний інтелект, кібербезпека, передові цифрові навички та забезпечення широкого використання цифрових технологій в економіці та суспільстві.

EU4Health Programme (EU4H). Дії, що фінансуються в межах програми EU4Health, переслідуватимуть наступні 4 цілі та 10 конкретних цілей: 1) покращувати та зміцнювати здоров'я в Союзі (профілактика захворювань і зміцнення здоров'я, міжнародні ініціативи та співпраця в галузі охорони здоров'я); 2) боротися з транскордонними загрозами здоров'ю (запобігання, готовність і відповідь на транскордонні загрози здоров'ю, доповнення національних запасів основних продуктів, що стосуються кризи, створення резерву медичного та допоміжного персоналу); 3) удосконалити лікарські засоби, медичні вироби та кризові продукти (надання лікарських засобів, медичних пристроїв і продуктів, що стосуються кризи, доступних за ціною); 4) діяти для зміцнення систем охорони здоров'я, їх стійкості та ефективного використання ресурсів (посилення даних про здоров'я, цифрові інструменти та послуги, цифрова трансформація охорони здоров'я, покращення доступу до медичної допомоги, розробка та впровадження законодавства ЄС у сфері охорони здоров'я та прийняття рішень на основі фактичних даних, інтегрована робота між національними системами охорони здоров'я).

Programme for the Environment and Climate Action (LIFE) Загальний бюджет реалізації програми LIFE 2021–2027 становитиме 5,432 млрд євро. Програма фінансуватиме проекти, спрямовані на вирішення проблем, пов'язаних із погіршенням навколишнього середовища, зміною клімату та переходом на чисту енергію. Програма LIFE поділена на два напрямки: один стосується навколишнього середовища, а інший – кліматичних заходів. Екологічний напрямок має дві підпрограми: природа та біорізноманіття та циклічна економіка та якість життя. Напрямок кліматичних заходів також має дві підпрограми: пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптація, перехід на чисту енергію.

Single Market Programme (SMP). Це Програма єдиного ринку (SMP) із бюджетом у розмірі 4,2 мільярда євро. Вона охоплює єдиний ринок, конкурентоспроможність підприємств, включаючи малі та середні підприємства, сферу рослинництва, тварин, харчових продуктів

та кормів, а також європейську статистику. SMP об'єднує ці аспекти, щоб оптимізувати та використати синергію та забезпечити більш гнучку, прозору, спрощену та адаптивну структуру для фінансування діяльності, спрямованої на добре функціонуючий стійкий внутрішній ринок. Програма працює за такими напрямками: внутрішній ринок, ефективні стандарти, конкурентоспроможність (зокрема, малих і середніх підприємств), захист споживачів, безпека харчових продуктів, європейська статистика.

Як свідчать результати опитування представників влади, місцевого самоврядування, громадського сектору та бізнесу, проведеного Центром розвитку «Час змін» у червні 2023 року, на заваді до отримання грантів ЄС стає низка причин [4]. Розглянемо основні з них:

1. Відсутність у потенційних грантоотримувачів розуміння, хто, на що та як може отримати грант.
2. Гострий дефіцит професійних проектних менеджерів, грантрайтерів та фандрейзерів.
3. Обов'язковість партнерства.

Грантові програми Європейської комісії є суттєвою «рукою допомоги» для розвитку бізнесу, громадського сектору, влади та громад. У межах кожної з цих програм присутні гранти на підтримку та розвиток малого та середнього бізнесу.

Література:

1. Creative Europe (CREA). URL: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/programmes/crea2027>
2. ERASMUS+. URL: <https://erasmusplus.org.ua/programa-yes-crazmus/pro-programu/>
3. Horizon Europe (HORIZON). URL: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/programmes/horizon>
4. Центр розвитку «ЧАС ЗМІН». URL: <http://www.chaszmin.com.ua/>

Король А. О.

*провідний науковий співробітник
науково-дослідного відділу досліджень
людського та соціального капіталу,
КНДУ «Науково-дослідний інститут
соціально-економічного розвитку міста»
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-31>

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЕКОСИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Соціальні підприємства в сучасних умовах відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку як суб'єкти ринку, що засновують підприємства з метою не лише отримання прибутку, а й розв'язання нагальних соціальних проблем інноваційним шляхом. Здебільшого їхня діяльність спрямована на підтримку та працевлаштування соціально вразливих верств населення, вирішення екологічних проблем, сприяння розумному споживанню та ін.

В Україні у зв'язку із російською агресією та бойовими діями продовжує загострюватись ряд соціальних проблем, і діяльність соціального бізнесу може частково сприяти їх розв'язанню. Саме тому важливою є державна підтримка формування ефективної бізнес-екосистеми.

Термін «бізнес-екосистема», введений Дж. Муром у 1993 році, означає економічне співтовариство учасників ринку, які «спільно розвивають можливості навколо нової інновації: вони співпрацюють і конкурують, щоб підтримувати нові продукти, задовольняти потреби клієнтів і, зрештою, впроваджувати наступний раунд інновацій» [1]. Розвинута екосистема є засобом створення робочих місць, залучення кваліфікованого людського капіталу, впровадження інновацій у громади, заохочення молоді до участі в бізнес-процесах. Вона сприяє ефективній комунікації та формуванню партнерських відносин між її учасниками.

Одним із ключових учасників екосистеми соціального бізнесу є держава. Органи державної влади відіграють важливе значення у створенні сприятливого середовища для розвитку соціальних

підприємств. Загальним трендом у європейських країнах можна вважати наявність наступних способів формування політики підтримки соціального підприємництва:

– **Визнання та визначення соціального бізнесу.** Чітке та послідовне визначення поняття соціального підприємства може сприяти створенню спільної ідентичності і розуміння між різними стейкхолдерами – політиками, інвесторами, бенефіціарами та громадськістю, а також допоможе відрізнити соціальні підприємства від інших суб'єктів господарської діяльності.

– **Забезпечення** нормативно-правової бази. Нормативно-правова база впливає на різні аспекти здійснення соціального підприємництва, а саме: створення соціальних підприємств, управління ними, оподаткування, звітність та доступ до ринків. Органи державної влади шляхом прийняття нормативно-правових актів можуть сприяти участі соціальних підприємств у державних закупівлях, надавати податкові пільги або стимули тощо.

– **Надання фінансової та нефінансової підтримки, що** сприятиме подоланню деяких викликів та бар'єрів, з якими стикаються соціальні підприємства, наприклад брак капіталу, навичок, впізнаваності. Органи державної влади можуть надавати різні форми підтримки – гранти, позики, субсидії, ваучери, нагороди, навчання, наставництво, адвокацію.

– **Сприяння співпраці та координації** між різними учасниками та секторами: державним та приватним секторами, соціальними підприємствами, інститутами громадянського суспільства та академічними установами, створюючи платформи, мережі та партнерства. Це допоможе поділитися знаннями, ресурсами, передовим досвідом та інноваціями, а також узгодити цілі, стратегії та дії.

Формуючи політику підтримки, органи державної влади можуть відігравати важливу роль у сприянні функціонуванню ефективної екосистеми соціального підприємництва.

Зважаючи, що Україна є державою з високим рівнем централізації управління та здатністю суспільства до самоорганізації, ініціативи соціального бізнесу з'являються знизу. Водночас визнання соціального підприємництва на державному рівні та розробка політики його підтримки на сьогодні знаходиться лише на етапі формування. Проте, незважаючи на відсутність нормативно-правового документа, в якому містилось би тлумачення соціального підприємництва, це поняття

увійшло до важливих нормативно-правових актів стратегічного характеру.

Зокрема, підтримка соціального підприємництва закріплена у Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого та середнього підприємництва на період до 2027 року (далі – Стратегія відновлення), схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2024 року № 821-р. На виконання цілей та завдань Стратегії відновлення Урядом України затверджено «Операційний план заходів з реалізації у 2024–2027 роках Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року», в якому передбачено розробку нормативної бази для реалізації державної політики підтримки соціального підприємництва. Очікується, що створення умов для стабільного та сприятливого середовища для розвитку соціального підприємництва сприятиме створенню нових робочих місць та підвищенню добробуту в суспільстві [2].

Також створення умов для розвитку соціального бізнесу є одним із завдань плану заходів до 2024 року, спрямованих на виконання Національної стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2021–2026 роки (далі – Національна стратегія). В рамках завдання передбачено розроблення та поширення інформаційних матеріалів для органів місцевого самоврядування щодо соціального підприємництва, механізмів підтримки та стимулювання його розвитку; імплементацію і моніторинг реалізації механізмів підтримки та стимулювання розвитку соціального підприємництва; визначення сприяння розвитку соціального підприємництва у відповідній сфері одним із пріоритетних завдань під час проведення конкурсів програм (проектів, заходів), розроблених інститутами громадянського суспільства, для виконання (реалізації) яких надається фінансова підтримка, або під час застосування інших форм надання фінансової підтримки проектам інститутів громадянського суспільства [3].

Станом на кінець 2023 року, за інформацією Департаменту інформації та взаємодії з громадськістю Секретаріату Кабінету Міністрів України інформаційні матеріали, що, серед іншого, містять критерії соціального підприємництва, його місію, роз'яснення відмінності поняття «соціальне підприємство» від понять «соціальна відповідальність бізнесу» та «благодійність», переваги стимулювання розвитку соціального підприємництва, перелік необхідних для цього заходів на регіональному рівні оприлюднені на вебсайті Державного

центру зайнятості та надіслані обласним та Київській міській військовим адміністраціям, які, у свою чергу, поширили їх для органів місцевого самоврядування [4].

Важливим кроком у напрямку сприяння розвитку соціального підприємництва стало прийняття Кабінетом Міністрів України нормативно-правових актів, спрямованих на підтримку окремих напрямів господарської діяльності, що здійснюється у тому числі суб'єктами соціального бізнесу, а саме щодо виплат компенсацій за працевлаштування безробітних, внутрішньо переміщених осіб, осіб з інвалідністю, а також надання мікрогрантів та грантів на створення або розвиток власної справи учасникам бойових дій, особам з інвалідністю внаслідок війни та членам їхніх сімей.

Також варто звернути увагу на просвітницьку діяльність Кабінету Міністрів України щодо соціального підприємництва. Інформаційні матеріали щодо складових соціального бізнесу та його переваг, ідеї для старту, освітні програми для соціальних підприємців розміщено на інтернет-порталі Дія.Бізнес – національному проєкті, що реалізується Міністерством цифрової трансформації України спільно з державною установою «Офіс розвитку підприємництва та експорту».

Отже, в Україні на сьогодні держава є важливим учасником екосистеми соціального підприємництва і відіграє важливу роль у формуванні сприятливого середовища для розвитку соціальних підприємств. Незважаючи на те, що на сьогодні в Україні нормативно-правова база для підтримки соціального підприємництва перебуває на стадії формування, державні інституції вже демонструють позитивні зрушення в напрямку розвитку цього сектору. Подальше зміцнення політики підтримки соціального підприємництва сприятиме створенню нових робочих місць, підвищенню добробуту населення та впровадженню інноваційних рішень для соціальних проблем.

Література:

1. Moore J.F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition. Harvard Business Review. May-June 1993. URL: <https://hbr.org/1993/05/predators-and-prey-a-new-ecology-of-competition>

2. Про схвалення Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого і середнього підприємництва на період до 2027 року та затвердження операційного плану заходів з її реалізації у 2024 –2027 роках: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2024 року № 821-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-skhvalennia-strategii-vidnovlennia-staloho-rozvytku-ta-tsyfrovoi-transformatsii-maloho-i-s821300824>

3. Про затвердження плану заходів до 2024 року щодо реалізації Національної стратегії сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2021–2026 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 лютого 2023 р. № 160-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/160-2023-%D1%80#Text>

4. Дізнайтесь більше про соціальне підприємництво. Новини. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/diznaites-bilshe-pro-sotsialne-pidpryiemnytstvo>

Щитов Д. М.

*докторант кафедри підприємництва та економіки підприємств,
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

Мормуль М. Ф.

*доцент кафедри комп'ютерних наук
та інженерії програмного забезпечення,
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-32>

НЮАНСИ ТА «ПІДВОДНІ КАМЕНІ» ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

Електронна торгівля стає важливим компонентом сучасної економіки, пропонуючи нові можливості для бізнесу та споживачів. Однак разом із зростанням популярності цієї сфери виникають численні виклики та проблеми, які потребують ретельного аналізу.

Попри численні переваги, такі як зручність, доступність і широкий асортимент товарів, електронна торгівля стикається з суттєвими недоліками. Споживачі часто стикаються з труднощами, пов'язаними з відсутністю фізичного контакту з товарами, ризиками, пов'язаними з доставкою, а також проблемами безпеки даних. У свою чергу, підприємства, які займаються електронною торгівлею, повинні адаптуватися до швидко змінюваного технологічного середовища, керувати репутацією в онлайн-просторі та дотримуватись різноманітних правових норм у різних країнах.

Брак чітких стратегій для управління цими викликами може призвести до втрат не тільки фінансових ресурсів, але й довіри споживачів, що в свою чергу вплине на конкурентоспроможність компаній. Непрозорість у питаннях повернення товарів, проблеми з кібербезпекою та ускладненість адаптації до нових технологій створюють серйозні «підводні камені», які можуть стати на заваді успішному функціонуванню бізнесу в електронній торгівлі.

Отже, існує потреба в комплексному дослідженні, яке б проаналізувало переваги та недоліки електронної торгівлі, виявило її ключові нюанси та «підводні камені», а також розробило рекомендації

для ефективного управління ризиками та максимізації вигод для усіх учасників ринку. Цей аналіз стане основою для формулювання стратегій, які можуть забезпечити сталий розвиток та конкуренто-спроможність в умовах сучасної економіки.

Ключові переваги та недоліки електронної торгівлі згруповані у табл. 1.

Таблиця 1

Ключові переваги та недоліки електронної торгівлі

Переваги	Коментар	Недоліки	Коментар
Доступність	Можливість здійснення покупок 24/7 з будь-якої точки світу.	Відсутність фізичного контакту	Споживач не може оглянути товар перед покупкою, що може призвести до невідповідності очікувань.
Ширший асортимент	Споживачі мають доступ до широкого вибору товарів і послуг, які не завжди доступні в офлайн-магазинах.	Проблеми з доставкою	Затримки, пошкодження товару або втрати під час транспортування можуть суттєво вплинути на прибутки підприємства.
Цінова конкуренто-спроможність	Інтернет-магазини часто пропонують нижчі ціни завдяки зниженню витрат на оренду і персонал.	Безпека даних	Ризики, пов'язані з кіберзлочинністю та витоком особистих даних, можуть завдати значних збитків.
Зручність	Процес покупки можна здійснити без черг і стресу, що особливо ціниться у великих містах.	Складнощі з поверненням	Процес повернення товарів може бути більш ускладненим, ніж у звичайному магазині.
Персоналізація	Використання алгоритмів для рекомендацій на основі попередніх покупок і вподобань споживачів.	Конкуренція	Зростаюча кількість онлайн-магазинів ускладнює вихід на ринок новим гравцям.

Джерело: сформовано на основі [1–4]

Крім наявних недоліків та викликів, в е-комерції є свої нюанси та «підводні камені».

По-перше, у правовій сфері. Нормативно-правова база електронної торгівлі може відрізнятися в різних країнах, що ускладнює міжнародну торгівлю.

По-друге, у фінансовій сфері. Потрібно ретельно планувати витрати на рекламу, логістику та обслуговування клієнтів, щоб уникнути збитків. Тобто, оптимізувати витрати.

По-третє, у технологічній сфері. Технічні збої можуть суттєво вплинути на бізнес, тому важливо мати резервні рішення на цей випадок. Залежність від технологій підвищує ризики е-комерції. До того ж, сфери, пов'язані з високими технологіями, швидко змінюються, і компанії повинні бути готові до постійної адаптації до нових трендів.

По-четверте, в управлінні репутацією. Відгуки клієнтів в Інтернеті можуть швидко змінити імідж компанії як у позитивну, так і в негативну сторону, тому вони вимагають уважного моніторингу та уваженої реакції.

Електронна торгівля стала невід'ємною частиною сучасної економіки і має значний потенціал для розвитку, проте, незважаючи на її численні переваги, вона також несе в собі певні нюанси та ризики. Аналіз виявив кілька ключових аспектів, які потребують уваги як підприємців, так і споживачів.

1. **Конкуренція та диференціація:** в умовах насиченості ринку, успіх в електронній торгівлі значною мірою залежить від здатності компаній виділитися через унікальну пропозицію, якісний сервіс і персоналізацію досвіду покупця.

2. **Безпека даних:** зростаюча кількість онлайн-транзакцій супроводжується ризиками, пов'язаними з безпекою даних. Компаніям необхідно інвестувати в системи захисту, щоб забезпечити довіру клієнтів і відповідність законодавству.

3. **Логістика і доставка:** ефективна організація логістичних процесів є критично важливою для задоволення споживчих очікувань. Затримки у доставці або проблеми з поверненням товарів можуть суттєво вплинути на репутацію бренду.

4. **Правові аспекти:** підприємці повинні враховувати правові вимоги до електронної торгівлі, включаючи захист прав споживачів і регуляції, що стосуються міжнародних продажів.

Технологічні інновації: використання новітніх технологій, таких як штучний інтелект, аналітика даних і автоматизація, відкриває нові

можливості для оптимізації бізнес-процесів і покращення взаємодії зі споживачами. Постійна адаптація до нових технологічних трендів є критично важливою для залишення підприємства конкурентоспроможним.

У підсумку, електронна торгівля пропонує значні можливості для бізнесу, проте важливо усвідомлювати й управляти ризиками, що з нею пов'язані. Ретельне планування та адаптація до змінюваного середовища можуть допомогти підприємствам досягти успіху в цій динамічній галузі.

Дослідження, яке базується на вищезгаданих питаннях, дозволить отримати глибше розуміння специфіки електронної торгівлі та розробити рекомендації для підприємств, що прагнуть успішно конкурувати на цьому динамічному ринку. Результати можуть бути корисними як для новачків у сфері електронної торгівлі, так і для досвідчених гравців, які шукають шляхи покращення своїх бізнес-процесів.

Література:

1. Тягунова Н.М., Гудзенко М.Ю. Інтернет-торгівля: сутність та особливості. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2013. № 3. С. 160–162.
2. Щитов Д.М., Жадько К.С., Мормуль М.Ф. Тенденції розвитку ринку електронної комерції у світі та в Україні. *Наукові перспективи: журнал*. 2024. № 7(49). С. 942–954. DOI: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2024-7\(49\)](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2024-7(49))
3. Маловичко С.В. Аналіз сучасних тенденцій та динаміки розвитку електронної торгівлі на підприємствах України. *Проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 71–77. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_2_11
4. Сторожук О. Ринок електронної комерції 2022: тренди, інструменти та потреби онлайн-покупців. URL: <https://blog.liga.net/user/astorozhuk/article/42890>

СЕКЦІЯ 9. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Костромський М. В.

докторант,

Вищий навчальний заклад

«Університет імені Альфреда Нобеля»

м. Дніпро, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-33>

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ

Організаційна культура відіграє важливу роль у формуванні корпоративних цінностей, мотивації співробітників та підвищення конкурентоспроможності підприємств виробничої сфери. У сучасних умовах глобалізації, цифровізації та нестабільності ринку від підприємств потрібна гнучкість, інноваційне мислення та здатність адаптуватися до змін, що робить актуальним розвиток сильної та стійкої організаційної культури.

Організаційна культура – це сукупність норм, цінностей, переконань і практик, які визначають поведінку та взаємодію співробітників в організації. Класичні моделі організаційної культури, запропоновані такими дослідниками, як Е. Шейн [5] та Г. Хофстеде [4] наголошують, що культура організації складається з явних (політика, регламенти) та прихованих (цінності, установки) компонентів. У виробничій сфері культура відіграє ключову роль, оскільки впливає на дотримання стандартів якості, відповідальність працівників та лояльність персоналу [1, с. 92–99].

Особливості організаційної культури у виробничих підприємствах виявляються у суворому дотриманні виробничих стандартів, акценті на безпеці праці та орієнтації на командну взаємодію. Дослідження показують, що в умовах висококонкурентних ринків організаційна культура виробничих компаній має бути спрямована на покращення ефективності, забезпечення мотивації та підвищення залучення

співробітників. Розвиток організаційної культури на виробничих підприємствах потребує особливого підходу, що включає участь керівництва, активну комунікацію та залучення співробітників до формування культурних цінностей. Практичні методи, такі як корпоративне навчання, впровадження програм заохочення та система адаптації нових співробітників, сприяють розвитку лояльності та відданості корпоративним цінностям. Наприклад, впровадження методів безперервного навчання та менторства дозволяє виробничим компаніям підвищувати професійний рівень персоналу, покращувати виробничі показники та зміцнювати культуру [3].

Організаційна культура впливає на такі ключові аспекти, як продуктивність праці, плинність кадрів, інноваційний потенціал і задоволеність співробітників. У компаніях із сильною культурою співробітники більш мотивовані до виконання своїх обов'язків, що впливає на зростання продуктивності. Лояльність та задоволеність співробітників призводять до зниження плинності, особливо серед висококваліфікованих працівників. Організації, що заохочують ініціативність та творчість, здатні швидше адаптуватися до змін, впроваджувати інновації та добиватися конкурентних переваг [2].

На основі проведеного аналізу теоретичних та практичних аспектів організаційної культури сформульовано кілька рекомендацій щодо її розвитку на виробничих підприємствах. По-перше, варто визначити та впровадити корпоративні цінності, які формуватимуть загальну основу для всіх співробітників, посилюючи їхню мотивацію та забезпечуючи єдність цілей. По-друге, необхідно розвивати програми внутрішнього навчання та наставництва, які сприятимуть професійному зростанню співробітників, зміцнюючи культуру безперервного навчання. По-третє, доцільно запровадити мотиваційні програми та системи визнання, які дозволять знизити плинність кадрів і підвищити задоволеність співробітників.

Розвиток організаційної культури на виробничих підприємствах є важливим чинником підвищення їх ефективності та конкурентоспроможності. У статті було розглянуто теоретичні підходи, виділено практичні аспекти та проведено аналіз впливу організаційної культури на ключові показники. Реалізація запропонованих рекомендацій дозволяє створити умови для сталого зростання, зниження плинності кадрів і підвищення залученості співробітників, що особливо важливо для підприємств виробничої сфери, що динамічно розвиваються.

Література:

1. Копитко М.І., Михаліцька Н.Я., Верескля М.Р. Корпоративна культура як стратегічний напрям управління підприємством в умовах сучасних викликів. *Вчені записки університету «КРОК». Серія «Економіка»*. 2021. № 2. С. 92–99.
2. Ринкевич Н.С. Трансформація організаційної культури підприємств в умовах модернізації. Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Інститут економіки промисловості НАН України, Київ, 2020. URL: <https://iie.org.ua/wp-content/uploads/2021/05/dysertatsiia-rinkevych-n.s..pdf>
3. Continuous Learning Culture. URL: <https://www.scaledagile.com/about/about-us/permissions-faq/>
4. Hofstede G. *Culture's Consequencer: International Differences in Work Related Values*. London : Sage Publications, 1980. 55 p.
5. Schein E.H. *Organizational culture and leadership*. San Francisco: JosseyBass. 3rd edition. URL: <http://www.slideshare.net/phamthaivinhhang/organizationalculture-and-leadership-3rd-editionjosseybass2004isbn0787968455>

Пономаренко Ю. В.

студент,

Державний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Науковий керівник: Динник І. П.

кандидат наук з державного управління,

доцент кафедри публічного управління та адміністрування,

Державний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-34>

РОЛЬ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У РЕФОРМУВАННІ ТА СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПІД ЧАС ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Україна перебуває на перехресті значних економічних трансформацій, спричинених війною та необхідністю відновлення національної інфраструктури й соціально-економічних процесів. Для забезпечення стабільності та стійкого розвитку країни в поствоєнний період необхідні нові механізми, одним із яких є державно-приватне партнерство (далі – ДПП). ДПП дає змогу поєднати ресурси та досвід держави й бізнесу для вирішення актуальних завдань з відбудови країни, залучення інвестицій та модернізації економіки. Особливо важливим є вплив міжнародного співробітництва, яке дозволяє не тільки залучити фінансові ресурси, але й скористатися міжнародним досвідом відбудови постконфліктних територій.

Державно-приватне партнерство виступає важливим інструментом реформування економіки України. Основні напрями реформування за допомогою ДПП включають розвиток інфраструктури, модернізацію промисловості, запровадження інноваційних рішень та поліпшення якості державних послуг. Важливість цього механізму полягає у тому, що він дозволяє зменшити фінансове навантаження на державний бюджет, залучаючи приватні інвестиції до державних проєктів. Особливо ефективно ДПП працює у сферах транспорту, енергетики,

житлово-комунального господарства, де необхідні значні капіталовкладення для модернізації та відновлення [4].

Одним із прикладів успішного ДПП є проекти відновлення енергетичної інфраструктури, які допомогли залучити приватні інвестиції для відновлення електричних мереж та енергетичних об'єктів, що постраждали внаслідок воєнних дій. Крім того, через залучення міжнародних інвесторів, відбувається не тільки модернізація фізичних активів, але й впровадження новітніх технологій, які дозволяють зробити економіку України більш стійкою до зовнішніх шоків. Державно-приватне партнерство (ДПП) виступає не лише фінансовим механізмом, але й інструментом управління ризиками, оскільки приватний сектор бере на себе частину операційних та фінансових ризиків, що знижує тиск на державу. Крім того, ДПП сприяє впровадженню передових технологій та підвищенню ефективності управління інфраструктурними проектами, що допомагає прискорити відбудову і модернізацію критично важливих об'єктів. Це особливо важливо для України, яка зараз потребує швидкої віднови після масштабних руйнувань [2].

Важливою функцією ДПП є його стабілізаційний ефект на економіку України в період післявоєнного відновлення. Участь приватного капіталу допомагає уникнути дефіциту державних коштів та прискорити відновлення критично важливих об'єктів інфраструктури, таких як транспортні шляхи, електростанції, лікарні та школи. Завдяки державно-приватному партнерству, Україна отримує можливість оперативно вирішувати питання відновлення, при цьому знижуючи навантаження на державний бюджет [3].

Державно-приватне партнерство також сприяє залученню іноземних інвестицій, що відкриває додаткові фінансові можливості для відновлення країни та впровадження міжнародних стандартів якості в інфраструктурних проектах. Окрім того, участь приватних компаній дозволяє підвищити оперативність реалізації проектів, оскільки вони можуть застосовувати більш гнучкі підходи та ефективніші моделі управління. Це не тільки прискорює відновлення, але й закладає основу для стійкого економічного розвитку в довгостроковій перспективі .

Ключовим фактором успішного функціонування державно-приватного партнерства в Україні є міжнародне співробітництво. Співпраця з міжнародними фінансовими інституціями, такими як Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Міжнародний валютний фонд (МВФ), а також із міжнародними

донорськими організаціями, відкриває нові можливості для фінансування та реалізації масштабних інфраструктурних проєктів [2].

Зокрема, міжнародні партнери можуть надати не тільки фінансові ресурси, але й експертну допомогу та технологічні рішення, які допоможуть впроваджувати передові практики відновлення та розвитку. Міжнародна співпраця також допомагає підвищити рівень прозорості та відповідальності в реалізації проєктів, що важливо для залучення довгострокових інвестицій.

Попри значний потенціал державно-приватного партнерства в Україні, розвиток цього інструменту стикається з низкою проблем. Серед основних викликів варто відзначити недосконалу правову базу, яка потребує реформування для полегшення процедур укладання договорів ДПП та захисту прав інвесторів. Окрім того, існує проблема бюрократії, що уповільнює реалізацію проєктів. Також існує проблема недостатньої обізнаності та досвіду у реалізації таких проєктів серед державних та приватних структур, що призводить до неефективної координації між сторонами [1].

Існує ризик пов'язаний із нестабільною безпековою ситуацією в Україні, що створює додаткові виклики для міжнародних інвесторів. Проте, за підтримки міжнародних організацій, уряд України активно працює над вдосконаленням законодавства у сфері ДПП, що відкриває нові перспективи для розвитку співпраці з приватним сектором.

Державно-приватне партнерство відіграє важливу роль у реформуванні та стабілізації економіки України в умовах повоєнного відновлення. Воно дозволяє поєднати ресурси держави, приватного бізнесу та міжнародних партнерів для досягнення стійкого економічного зростання. Міжнародне співробітництво є ключовим елементом успішного функціонування ДПП, що сприяє залученню інвестицій та забезпеченню довгострокового розвитку стратегічних секторів економіки України. Розвиток правової бази та подолання бюрократичних перепон створять нові можливості для ефективного використання цього механізму у майбутньому.

Література:

1. Круглов, В. Розвиток системи державно-приватного партнерства в сучасних умовах. *Науковий вісник: Державне управління*. 2021. Вип. 3 (9). С. 50–67.
2. Матвійшин Є.Г., Вершигора Ю.З. Перспективи використання державно-приватного партнерства для відбудови України у повоєнний період.

Вісник: *Демократичне врядування*. 2022. URL: https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2023/jan/29791/verstkazdoi-31-45_0.pdf

3. Петрик С.М. Державно-приватне партнерство як інструмент трансформації форм реалізації функцій держави. Журнал: *Публічне управління та регіональний розвиток*. 2020. Вип. 7. С. 309–333. URL: <https://doi.org/10.34132/pard2020.07.15>

4. Гадамська О. Відновлення України: як працює державно-приватне партнерство за правилами держдопомоги. Видання: *The Page*. 2022. URL: https://www.asterslaw.com/ua/press_center/publications/vidnovlennya_ukraini_yak_pratsyue_derzhavnoprivatne_partnerstvo_za_pravilami_derzhdomogi/?media=print

Чернявська В. Є.

студентка,

Державний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Мірко Н.В.

кандидат наук з державного управління,

доцент кафедри публічного управління та адміністрування,

Державний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-35>

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Досвід передових країн світу із найвищими темпами зростання економіки та сталого соціально-економічного розвитку ілюструє, що джерелами досягнення цих результатів є активна інноваційна діяльність в системі публічного управління, запровадження високих технологій, інноваційна діяльність в економічній сфері. Як бачимо, одним із чинників успішного розвитку передових країн світу є інновації у системі публічного управління. Тенденції і фактори, які справляють значний вплив на розвиток сучасного суспільства, зумовлюють необхідність швидкого і масштабного оновлення системи органів публічної влади, публічної служби та економіки через запровадження значного кола державно-управлінських нововведень. Такі нововведення мають стосуватися системи аналізу; стратегічного планування державної політики; прогнозування державної політики; середньострокового прогнозування та планування бюджету; внутрішнього контролю та аудиту відповідно до сучасних світових показників; функціонального обстеження центральних та місцевих органів виконавчої влади; прозорості, відкритості, публічності органів публічної влади; єдиних стандартів управління персоналом органів публічної влади [1, с. 140].

Інновації в системі публічного управління є синергетикою концепцій соціального і публічного управління, нововведень, державно-управлінських реформ. Використання інновацій відбувається в інноваційному процесі.

Інноваційний процес (у широкому розумінні) – це цілеспрямований спосіб перетворення інноваційних ресурсів у новітні продукти, технології, організаційно-управлінські рішення, що затребувані ринком, суспільством та є перспективними з позицій отримання комерційного, соціально-економічного або інших суспільно-корисних ефектів. Інноваційний процес має міжгалузевий характер, тобто охоплює практично всі сфери державного управління та суміжні управлінські галузі і процеси, що здійснюються в межах об'єкта управління [2, с. 222–223].

Важливо відмітити, що застосування таких технологій як штучний інтелект, блокчейн, інтернет речей та великі дані відкриває перед публічним сектором небувалі можливості для оптимізації процесів, підвищення якості наданих послуг та зміцнення довіри між громадянами та урядом. Однак, поряд з перевагами, інтеграція цих інновацій несе в собі виклики, зокрема пов'язані з кібербезпекою, захистом персональних даних, необхідністю законодавчих змін та адаптацією кадрового потенціалу. У цьому контексті, думки та дослідження провідних вчених у галузі цифровізації та публічного управління набувають особливої ваги. Вони допомагають не лише краще зрозуміти потенціал та обмеження нових технологій, але й формулювати стратегії для ефективного вирішення викликів, пов'язаних з їх впровадженням. Аналізуючи перспективи розвитку та можливі наслідки інноваційного трансформування публічного сектора, важливо враховувати різні точки зору, підходи та рекомендації вчених, що сприятиме формуванню глибокого та всебічного розуміння процесів, що відбуваються. Так, доречно звернути увагу на вчену О. Кудріну, яка висвітлює теоретичний аспект блокчейн-технологій, виділяючи їх як потенційну революцію у підходах до публічного управління. Дослідниця стверджує, що блокчейн пропонує унікальний механізм для досягнення вищого рівня прозорості в урядових операціях, що може суттєво вплинути на зменшення корупційних проявів та підвищення довіри в суспільстві. За її словами, блокчейн дозволяє здійснювати записи транзакцій таким чином, що кожен запис є не тільки перевіреним, але й незмінним та прозорим для всіх учасників мережі. Така властивість технології може стати ключем до боротьби з корупцією, оскільки вона ускладнює несанкціоновані зміни або видалення записів без відома всієї мережі, тим самим забезпечуючи вищий рівень прозорості та відповідальності в урядових транзакціях та документообігу [3, с. 183].

Отже, як висновок можна сказати, що інноваційна діяльність є одним із ключових чинників сталого економічного розвитку та успіху передових країн світу. Високі технології, такі як штучний інтелект, блокчейн, інтернет речей та великі дані, відкривають нові можливості для підвищення якості надання послуг, оптимізації процесів та зміцнення довіри між громадянами і державою. Проте їх впровадження супроводжується низкою викликів, таких як питання кібербезпеки, захисту персональних даних, необхідність адаптації законодавчої бази та вдосконалення кадрового потенціалу. Інноваційний процес є багатограним і включає всі сфери державного управління, забезпечуючи міжгалузевий підхід до розробки та реалізації нововведень. Оновлення системи органів публічної влади, впровадження нових механізмів аналізу, стратегічного планування та прогнозування політики стають критично важливими для досягнення сучасних управлінських стандартів. Особливу увагу заслуговують дослідження вчених у галузі цифровізації публічного сектору, які допомагають не тільки глибше зрозуміти потенціал технологій, але й сформулювати стратегії для подолання викликів їх впровадження. Наприклад, О. Кудріна досліджує потенціал блокчейн-технологій як інструменту підвищення прозорості урядових операцій. Вона наголошує, що блокчейн може забезпечити значно вищий рівень прозорості та відповідальності у веденні державного документообігу та транзакцій, що сприятиме зменшенню корупційних ризиків.

Література:

1. Масляк М.І. Інновації та інноваційна діяльність в системі публічного управління: елементи теорії, логіки та понятійного апарату. 2020. С. 140. URL: <https://pag-journal.ici.od.ua/archives/2020/19-2020/29.pdf>
2. Гарбуз М. Запровадження інноваційних управлінських технологій у функціональну діяльність публічної служби. 2023. С. 222–223. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/38681/1/222.pdf>
3. Бобось О.Л. Теоретичні аспекти застосування інноваційних механізмів у публічному управлінні: виклики та перспективи. 2023. С. 183. URL: http://pa.stateandregions.zp.ua/archive/3_2023/30.pdf

СЕКЦІЯ 10. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Алексєєвська Г. С.

*PhD, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

Чернова В. В.

*студентка,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-36>

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ГЛОБАЛЬНИХ ПАНДЕМІЙ ¹

Пандемія – це масштабний спалах інфекційних захворювань, який охоплює великі географічні регіони, значно підвищуючи рівень захворюваності та смертності. В останні десятиліття ймовірність виникнення пандемій зростає через глобалізацію, урбанізацію, збільшення міжнародних подорожей, змін у землекористуванні та антропогенного впливу на навколишнє середовище [1].

Протягом всієї історії людства спалахи пандемії знищували суспільства, визначали результат війн, знищували цілі народи, але також парадоксальним чином сприяли розвитку інновацій та досягнень у науці, економіці та політичних системах [2].

¹ Theses were prepared within the research project: “Socioeconomic impact of the COVID-19 pandemic and Russia’s full-scale invasion on the development of EU and Ukraine: fostering research collaborations through establishing of a digital knowledge exchange platform”



This project has received funding from the European Union’s Horizon 2020 Research and Innovation programme under Grant Agreement no. 871072

eurizon
European network
for developing new horizons for RIs

Одна з найруйнівніших пандемій в історії – це Чорна смерть XIV століття, яка забрала життя мільйонів людей. За оцінками вона знищила близько 60% населення Європи. Дослідження показують, що ця пандемія поширилася торговими шляхами, які пов'язують Євразію через Шовковий шлях. Вона справила як демографічний, соціальний та економічний вплив на середньовічне суспільства.

У XX столітті світ пережив кілька пандемій грипу, кожна з яких мала свої особливості та глобальні наслідки. Іспанський грип (1918–1919) – найбільш смертоносна пандемія, що охопила близько 25–30% населення планети і забрала життя понад 50 мільйонів людей. Економічні наслідки пандемії були руйнівними, особливо у Європі. Азіатський грип (1957–1958) та Гонконзький грип (1968–1969) – менш смертоносні порівняно з Іспанським грипом, проте кожна з них забрала життя від 1 до 4 мільйонів людей, спричиняючи значні економічні та соціальні потрясіння.

Економісти оцінили, що подібні пандемії можуть коштувати світовій економіці 500 мільярдів доларів США щорічно, що становить близько 0,6% світового доходу. Особливо значущими є втрати у сфері охорони здоров'я, туризму та торгівлі [3].

За оцінками Світового банку та Світової організації охорони здоров'я (ВООЗ), загальні витрати на її подолання пандемії, подібної до іспанського грипу, досягають 2,2–4,8% світового ВВП, це близько 3 трильйони доларів США.

COVID-19, як і іспанський грип, став глобальною пандемією. Пандемія COVID-19, яка розпочалася в Ухані (Китай) наприкінці 2019 року, мала безпрецедентний вплив на весь світ. Вже до березня 2020 ВООЗ оголосила COVID-19 глобальною пандемією. Це захворювання принципово відрізнялося від попередніх пандемій високою швидкістю поширення, спричиною тісною міжнародною інтеграцією та глобалізацією. Можливість безсимптомної передачі COVID-19 ще більше ускладнила боротьбу із ним.

До жовтня 2023 року, за даними ВООЗ, у світі було зареєстровано понад 780 мільйонів підтверджених випадків COVID-19 та понад 7 мільйонів смертей. Найбільшого удару пандемія завдала країнам із щільною урбанізацією та розвиненими економіками, такими як США, Індія та Бразилія. За оцінками, втрати світового ВВП у 2020 році становили близько 3,5%, що стало найбільшим спадом з моменту Великої депресії 1930-х років. На 2024 рік глобальна економіка продовжує відновлюватися після пандемії COVID-19, але темпи

зростання залишаються нижчими, ніж до кризи. Прогнозоване зростання світового ВВП 2024 року становить 3,1%, а 2025 року – 3,2% [4]. Ці цифри нижчі за середнє зростання в 3,8%, що спостерігалось до пандемії в період з 2000 по 2019 роки. Причини повільнішого зростання включають високі відсоткові ставки центральних банків боротьби з інфляцією, скорочення фіскальної підтримки та низькі темпи зростання продуктивності.

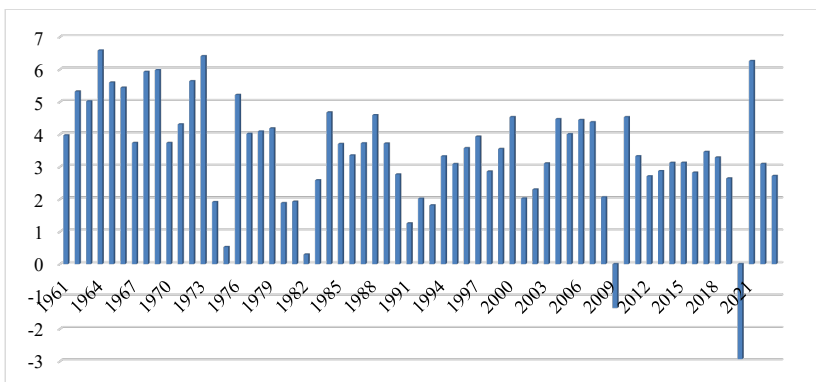


Рис. 1. Зростання світового ВВП (%)

Джерело: [4]

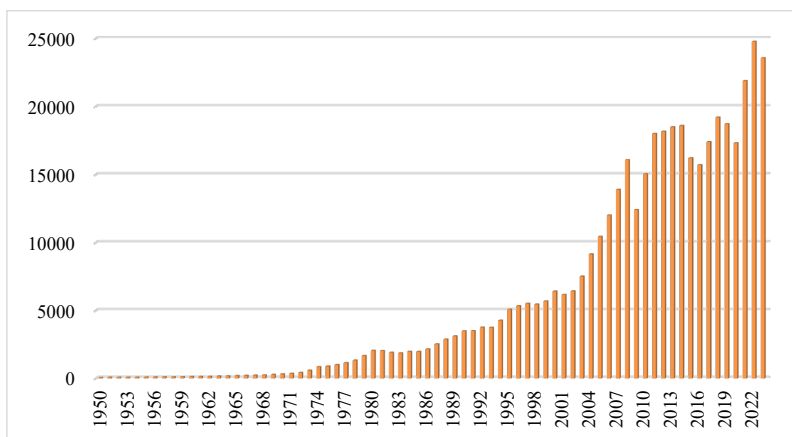


Рис. 2. Обсяг світової торгівлі (млн дол. США)

Джерело: [5]

COVID-19 також серйозно порушив глобальні ланцюги постачання. Китай, як одна з найбільших виробничих баз у світі, тимчасово призупинив роботу багатьох підприємств, що викликало збої у постачанні товарів по всьому світу. Європейський Союз, США, Японія та Південна Корея сильно постраждали від цих перебоїв, оскільки їхні промислові сектори залежать від постачання компонентів із Китаю.

Глобальна торгівля скоротилася на 5,6% у 2020 році, що спричинило збитки на суму понад 6 трильйонів доларів. Найбільших втрат зазнали сектори туризму, автомобільної промисловості та електроніки.

Пандемії значно впливають на соціальні структури та політичні системи. Під час пандемії COVID-19 багато країн зіткнулися із соціальними хвилюваннями, викликаними суворими карантинними заходами, обмеженнями на пересування та спадом економіки. У деяких країнах це призвело до політичної нестабільності та посилення протестних рухів.

Водночас пандемія стимулювала впровадження інновацій у галузі охорони здоров'я та технологій. Швидкий розвиток вакцин проти COVID-19 став результатом міжнародного співробітництва та масштабних інвестицій у науку.

Докази, представлені в різних дослідженнях, показують, що найсерйознішим наслідком епідемічних захворювань є висока смертність населення і вони впливають на економіку країни кількома каналами, включаючи сектори охорони здоров'я, транспорту, сільського господарства та туризму. У той же час, враховуючи тісний взаємозв'язок сучасних економік, епідемія може торкнутися наявних міжнародних ланцюжків поставок і значно вплинути як виробничі потужності, так і на торгівлю.

Незважаючи на те, що суспільство впоралося з глобальною пандемією COVID-19, слід брати до уваги вразливість світової економіки перед глобальними загрозами та необхідність створення більш стійких систем для боротьби з майбутніми спалахами інфекцій та іншими глобальними викликами.

Література:

1. Jonas O.B. Pandemic Risk World Development Report 2014 on Risk and Opportunity: Managing Risks for Development. 2013. P. 40.

2. Huremović, D. Brief history of pandemics (pandemics throughout history). In: Huremović, D. (Ed.). *Psychiatry of Pandemics: A Mental Health Response to Infection Outbreak*. Springer International Publishing, Switzerland. 2019. Pp. 7–35.

3. Fan V., Jamison D., Summers L. *Pandemic risk: how large are the expected losses?* 2017. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5791779/>

4. World Bank. Grow GDP. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

5. WTO. Evolution of trade under the WTO: handy statistics. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_evolution_e/evolution_trade_wto_e.htm

Богородицька Г. Є.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, України*

Басанець Ю. О.

*студентка,
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, України*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-37>

СУЧАСНИЙ СВІТОВИЙ РИНОК МОБІЛЬНИХ ТЕЛЕФОНІВ

Смартфон – це мобільний пристрій, що поєднує в собі функціональність традиційного мобільного телефону з розширеними обчислювальними можливостями. Зазвичай він має сенсорний інтерфейс, що дозволяє користувачам отримувати доступ до широкого спектра додатків і послуг, таких як перегляд вебсторінок, електронна пошта та соціальні мережі, а також відтворення мультимедійного контенту і потокове мовлення. Смартфони мають вбудовані камери, GPS-навігацію та підтримку різних методів зв'язку, включаючи голосові дзвінки, текстові повідомлення та інтернет-додатки для обміну повідомленнями [1]. Обсяг ринку смартфонів оцінюється в 1,51 млрд доларів США в 2024 році і, як очікується, досягне 1,85 млрд доларів США до 2029 року, зростаючи на 4,10% в середньорічному обчисленні протягом прогнозованого періоду (2024–2029) [2]. Глобальна торгівля мобільними телефонами є досить динамічною, де певні країни домінують як в експорті, так і в імпорті. Глобальні продажі бездротових телефонних пристроїв, експортованих усіма країнами у 2022 році, склали 265,2 млрд доларів США. Вартість світових поставок бездротових телефонних пристроїв скоротилася в середньому на -5% з 2018 року, коли обсяг експортованих бездротових телефонних пристроїв, проданих на міжнародних ринках, оцінювався в \$279,2 млрд [3]. Починаючи з 2021 року, експортні продажі бездротових телефонних пристроїв впали на -10,8% до \$297,3 млрд у річному обчисленні. П'ятьма найбільшими експортерами мобільних телефонів, включаючи смартфони, є континентальний Китай, В'єтнам, Гонконг,

Чеська Республіка та Сполучені Штати Америки. Разом цей потужний квінтет постачальників телефонів виробив понад чотири п'ятих (83,3%) світового експорту бездротових телефонних пристроїв. З точки зору континенту, на постачальників в Азії припало 221,7 мільярда доларів, або 65,7% усіх мобільних телефонів, експортованих протягом 2023 року. На другому місці були північноамериканські постачальники мобільних телефонів з 21,4%, за ними йдуть експортери з Європи з ще 3,4%. Менші відсотки походять з Океанії (1,5%), на чолі з Австралією, Африкою (0,09%), потім Латинською Америкою (0,05%), за винятком Мексики, але включаючи Карибський басейн. Для дослідницьких цілей 6-значний префікс коду гармонізованої тарифної системи (HTS) становить 851712 для телефонів для стільникових мереж або інших бездротових мереж [3]. Експорт бездротових телефонних пристроїв, що заробили найбільші доларові суми від продажу мобільних телефонів на міжнародних ринках протягом 2023 року: сматериковий Китай: 137 мільярдів доларів США (50,5% від загального експорту телефонів), В'єтнам: 31,9 млрд доларів США (11,8% від загального експорту), Гонконг: \$26,3 млрд (9,7%), Індія: \$14,3 млрд (5,3%), Чехія: \$10,8 млрд (4%), Сполучені Штати: \$9,2 млрд (3,4%), Сінгапур: \$5,4 млрд (2%), Словаччина: \$4 млрд (1,5%), Нідерланди: \$3,8 млрд (1,4%), Австрія: \$3,8 млрд (1,4%), Німеччина: \$3,5 млрд (1,3%), Італія: \$3,2 млрд (1,2%), Південна Корея: \$3 млрд (1,1%), Швеція: \$2 млрд (0,7%), Великобританія: \$1,5 млрд (0,5%). У вартісному вираженні перераховані 15 країн відвантажили 95,7% світового експорту бездротових телефонних пристроїв у 2023 році [3]. Серед найбільших експортерів найшвидше зростали обсяги експорту телефонних пристроїв з 2019 по 2023 рік: Індія (на 319,1%), Італія (на 121,9%), Нідерланди (на 82,3%) та Чехія (на 61,5%). Серед країн, які продемонстрували падіння експортних продажів телефонних пристроїв, лідирують: Південна Корея (-36,5%): Південна Корея (на -36,3% порівняно з 2019 роком), Німеччина (на -32,7%), Гонконг (на -14,3%), Швеція (на -14%) та Сполучені Штати Америки (на -9,1%). Компанії, що виробляють бездротові телефонні пристрої та є одними з найбільших світових виробників мобільних телефонів: Acer (Тайвань), Apple (США), Blackberry (Канада), BLU Products (США), Bullitt Group (Великобританія), FT Group's F-Mobile (В'єтнам), Google Nexus (США), Huawei (Китай), Lenovo Group (Гонконг), Microsoft Mobile (США), Panasonic (Японія), Philips (Нідерланди), Samsung Electronics (Південна Корея), Xiaomi Tech (Китай), ZTE (Китай). За даними Gartner (провідна

світова дослідницька і консалтингова компанія у сфері інформаційних технологій) частка південнокорейської компанії Samsung Electronics у світових продажах смартфонів станом на червень 2018 року становила 21,9%. На другому місці – американський конкурент Apple, що зростає швидше, з часткою ринку 14,2%. Китайські компанії Huawei (7,8%), Lenovo Group (5%) і Xiaomi Tech (4,9%) разом займають 17,7% ринку [3]. Інші виробники мобільних телефонів представляють 45,9% світових продажів бездротових телефонних пристроїв у порівнянні з 44,6% у другому кварталі 2018 року. Серед 100 найбільших експортерів мобільних телефонів найшвидше зростають відносно невеликі гравці. До них належать Вірменія (зростання на 69 088% з 2021 року), Гренландія (зростання на 8 300%), Коста-Ріка (зростання на 457,5%), Азербайджан (зростання на 362,7%), Австрія (зростання на 338,3%), Сальвадор (зростання на 289,8%) і Колумбія (зростання на 271,3%) [3]. У 2021 році загальний обсяг світового імпорту мобільних телефонів становив US\$xxx млрд. Загалом вартість імпортованих мобільних телефонів зросла на 1,6% порівняно з 2017 роком, коли міжнародні закупівлі мобільних телефонів оцінювалися в 277,9 мільярда доларів США. У річному обчисленні вартість імпортованих мобільних телефонів у світі знизилася на -9,2% з 2020 по 2021 рік. У континентальному розрізі покупці з країн Азії витратили найбільше на імпортні мобільні телефони протягом 2021 року, зробивши покупки на суму \$102,7 млрд, або 36,4% від загальносвітового обсягу. На другому місці опинилися європейські імпортери з часткою 34,2%, а 23,3% імпортованих у світі мобільних телефонів потрапили до Північної Америки. Менший відсоток припадає на Латинську Америку (2,8%), за винятком Мексики, але включаючи країни Карибського басейну, Африку (1,7%) та Океанію (також 1,7%), на чолі з Австралією та Новою Зеландією [4]. Імпорт мобільних телефонів за країнами за імпортовані мобільні телефони протягом 2021 року: Сполучені Штати: \$54,7 млрд (19,4% від загального обсягу імпортованих мобільних телефонів), Гонконг: \$37 млрд (13,1%), Японія: \$15,44 млрд (5,5%), Нідерланди: \$15,37 млрд (5,4%), Німеччина: \$11,5 млрд (4,1%), Об'єднані Арабські Емірати: \$11 млрд (3,9%), Велика Британія: \$10,6 млрд (3,8%), Чехія: \$7,1 млрд (2,5%), Франція: \$6,3 млрд (2,2%), Росія: \$5,85 млрд (2,1%), Канада: \$5,83 млрд (2,1%), Мексика: \$5,2 млрд (1,8%), Саудівська Аравія: \$5,1 млрд (1,8%), Сінгапур: \$5 млрд (1,8%), Австрія: \$4,9 млрд (1,7%). Серед перерахованих вище країн найбільш швидко зростаючими ринками

мобільних телефонів з 2017 року були Чехія (103,4%), росія (77,7%), Об'єднані Арабські Емірати (43,2%) та Канада (10,7%) [4]. У чотирьох країнах спостерігалось зниження обсягів закупівель імпортованих мобільних телефонів: Нідерланди (на -21,3%), Саудівська Аравія (на -15,5%), Сінгапур (на -0,4%) і Німеччина (на -0,2%). У вартісному вираженні ці 15 країн придбали 71,1% всіх імпортованих у 2021 році мобільних телефонів [4].

Література:

1. Contributors to Wikimedia projects. Smartphone. Wikipedia. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Smartphone> (дата звернення: 30.09.2024).
2. Smartphone Market – Mobile, Cell Phone Industry Analysis & Size. Market Research Company – Mordor Intelligence™. URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/smartphones-market> (дата звернення: 30.09.2024).
3. Cellphone Exports by Country 2023. World's Top Exports – Trade metrics that inspire global thinking. URL: <https://www.worldstopexports.com/cellphone-exports-by-country/> (дата звернення: 30.09.2024).
4. Cellphone Imports by Country 2021. World's Top Exports – Trade metrics that inspire global thinking. URL: <https://www.worldstopexports.com/cellphone-imports-by-country/> (дата звернення: 30.09.2024).

Куликов К. Б.

*директор Інституту спільної історії,
здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна
ORCID: <https://dorcid.org/0009-0009-1265-8452>*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-38>

ЧОМУ ГЛОБАЛЬНІ КОМПАНІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ “ВІДСТУПАЮТЬ” ВІД ГЛОБАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ESG-ІНВЕСТУВАННЯ

ESG (Екологічні, соціальні та управлінські/Environmental, Social and Governance) – так звані інструменти сталого інвестування, які використовуються для оцінки ділової практики організації та ефективності з різних питань сталого розвитку та етичних питань. Вони також надають спосіб вимірювання бізнес-ризиків і можливостей у цих сферах. На ринках капіталу деякі інвестори використовують критерії ESG для оцінки компаній і визначення їхніх інвестиційних планів, ця практика відома як ESG-інвестування.

ESG-інвестування стало важливим аспектом для бізнесу оскільки людей дедалі більше турбують проблеми навколишнього середовища, соціальні проблеми та питання, пов'язані з управлінням [1].

Глобальні компанії інвестиційного менеджменту (BlackRock, Vanguard Group, UBS, Fidelity Investment, State Street Global Investment), активи під керівництвом яких перевищують ВВП всіх економік світу, вважали, що ESG-інвестування – це великий і зростаючий грошовий банк, який має тенденцію до стрімкого розвитку.

На початку 2023 року керівництво BlackRock наголосило на зосередженні на фінансовій сталості в подальшій діяльності, оскільки намагалася впоратися з політичною реакцією на інвестиції в охорону навколишнього середовища, соціальну сферу та корпоративне управління, що стало загальносвітовою тенденцією другої чверті ХХІ ст. Керівництво компанії переглядає пріоритети діяльності компанії щорічно, спілкуючись з тисячами компаній перед їхніми щорічними зборами з різних питань, починаючи від розміру заробітної плати керівників і закінчуючи ефективністю роботи їхніх рад

директорів, враховуючи трансформації макроекономічних та геополітичних умов, в яких працюють ці компанії. Цей новий економічний режим формувався під впливом потужних структурних сил, які, призвели до розбіжностей аналізу інформації від компаній-об'єктів інвестування про те, як вони адаптуються для зміцнення своєї фінансової стійкості, а також в результатах діяльності різних економік, секторів та компаній.

Ларрі Фінк (Larry Douglas Fink), голова та генеральний директор (chairman and CEO) BlackRock, (за даними Morningstar, BlackRock управляє двома з п'яти найбільших ESG-фондів США і має в управлінні понад \$48 млрд ESG-активів [2]) впевнено виступав на підтримку екологічної стійкості як захисту від глобального потепління. Наприклад, у своєму листі до генеральних директорів у 2020 році Фінк писав: «Ми будемо дедалі більше схильні голосувати проти керівництва та правління, якщо компанії не досягають достатнього прогресу в розкритті інформації, пов'язаної зі сталим розвитком, і ділової практики та планів, які лежать в їх основі» [3]. У списку пріоритетів BlackRock інвестиціям в довкілля, соціальну сферу, корпоративне управління було відведено надважливе місце. Ці критерії враховували інвестори та фінансові інститути при прийнятті рішень про інвестиції та кредитування, а також контрагенти та постачальники в рамках комерційної діяльності.

Але починаючи з 2023 року BlackRock змінює курс, проголосувавши проти майже всіх резолюцій, які стосуються екологічних і соціальних питань. Це пов'язують з тим, що компанія все частіше стає політичною мішенню для лібералів і консерваторів.

Вже у серпні 2023 BlackRock повідомила, що значно скоротила підтримку пропозицій акціонерів щодо екологічних і соціальних питань. З липня 2023 року до червня цього року фірма підтримала лише 4% із 493 таких пропозицій (у 2021 році BlackRock підтримав 47% таких пропозицій активістів-акціонерів).

Джоуд Абдель Маджейд, глобальний керівник відділу управління інвестиціями BlackRock, захищала “відступ”, стверджуючи, що багато пропозицій були «надмірно директивними, позбавленими економічної доцільності або вимагали від компаній усунути матеріальні ризики, якими вони вже керують» [4]. Але ця спроба раціоналізації приховує більшу тенденцію. “Відкат” BlackRock є частиною ширшого кроку великих інвестиційних компаній, які ухиляються від стратегій ESG. Вони роблять це, принаймні частково, у відповідь на напади

республіканських політиків, таких як губернатор Флориди Рон ДеСантіс. Підбурювані такими правими групами, як Heritage Foundation, ці консерватори звинуватили глобальні інвестиційні компанії в практиці «пробудженого капіталізму». Щонайменше 20 штатів прийняли місцеві закони, які забороняють державним пенсійним фондам під їхнім контролем інвестувати у фонди ESG.

Більшість глобальних компаній інвестиційного менеджменту США та багато компаній, у які вони інвестують та контролюють, приєдналися до BlackRock, підкоряючись консервативному політичному тиску та бажаючи позбутися нагальних екологічних і соціальних проблем.

Приймаючи рішення скоротити свою участь в ESG-інвестування, керівництво ГКІМ, незважаючи на визнані переваги програм сталого розвитку, керувалося наступними недоліками практик ESG: інвестування даного типу визначає відсутність універсального підходу, сильні показники фондового ринку не гарантовані (хоча є історії успіху, зосередження на ESG не гарантує високих показників акцій компанії), зміни ринкових умов, бізнес-тенденцій та економіки в цілому негативно впливають на ефективність компаній і фондів ESG.

Слід також визнати, що ГКІМ, непослідовно зосереджувалися на ESG, використовуючи це як трюк для іміджу та політичного PR. Стратегія ESG-інвестування має кореневі суперечності з «інвестиційною філософією» та фінансовою метою ГКІМ: вона виключає інвестування та управління компаніями в секторах, які вважаються такими, що перебувають поза етичними рамками, визначеними шкалою ESG, наприклад, виробники суперечливої зброї, такої як касетні бомби або ядерні боеголовки, а також ті, хто виробляє безперечно шкідливі продукти, такі як тютюн і вогнепальна зброя, компанії, які порушують права людини, наприклад, використовують дитячу працю, а також компанії, які причетні до серйозних порушень корпоративного управління, таких як хабарництво або корупція, і які не виявляють бажання вирішити ці проблеми. В контексті суворого дотримання проголошеної стратегії сталого розвитку компанія BlackRock не розглядала б як потенційні об'єкти для інвестування такі оборонні компанії-підрядники, як Raytheon, General Dynamics та Lockheed Martin.

Література:

1. Li T.T., Wang K., Sueyoshi T., Wang D.D. Sustainability. 2021. URL: <https://www.mdpi.com>

2. BlackRock Global Funds. ESG Multi-Asset Fund A2 USD Hedged. URL: <https://www.morningstar.co.uk/uk/funds/snapshot/snapshot.aspx?id=F00000H33D>
3. Hugessen. Implications of 2020 BlackRock Letter to CEOs. URL: <https://www.hugessen.com/en/news/implications-2020-blackrock-letter-ceos>
4. Forbes. How BlackRock Abandoned Social And Environmental Engagement. URL: <https://www.forbes.com/sites/michaelposner/2024/09/04/how-blackrock-abandoned-social-and-environmental-engagement/>

Лежетьокова В. Г.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри світової економіки,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

Анпілогова І. С.
*студентка,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-39>

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄС

Актуальність теми в тому, що міжнародна торгівля є ключовим чинником економічного зростання та інтеграції, особливо після кризи COVID-19. Інтеграція України до європейського ринку через Угоду про асоціацію та ПВЗВТ сприяє її економічному розвитку та зміцненню міжнародних торгових зв'язків.

У 2019 році світовий експорт товарів і послуг досяг рекордної позначки у 18,1 трильйона євро. Однак, через кризу COVID-19, обсяг експорту впав до 15,9 трильйона євро у 2020 році, що означає зниження на 12,1% в поточних цінах. У наступні два роки експорт відновився, зростаючи на 21% у 2021 році та на 25,8% у 2022 році, досягнувши нового рекорду у 24,2 трильйона євро.

Найвищі показники обсягів торгівлі товарами та послугами зафіксовані у найбільших економіках. У 2023 році ЄС експортував 4 трильйона євро товарів і послуг, перевищивши всі окремі країни, а також досяг найвищого рівня імпорту – 3,61 трильйона євро, обігнавши Сполучені Штати, які імпортували 3,57 трильйона євро [1].

Найбільше позитивне сальдо міжнародної торгівлі товарами та послугами зафіксовано в ЄС на рівні 389 мільярдів євро у 2023 році, а Китай на другому місці з 357 мільярдами євро, а на третьому – Сінгапуром з 173 мільярдами євро. У той же час, найбільший дефіцит спостерігався у США, який становив 726 мільярдів євро; це значно перевищує дефіцити інших провідних світових економік, таких як Індія (80 мільярдів євро) і Японія (64 мільярди євро) [1].

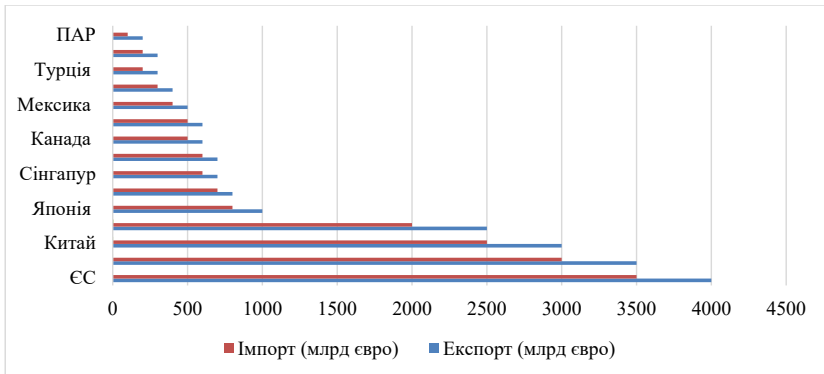


Рис. 1. Обсяг міжнародної торгівлі товарами та послугами, фрагментарно по країнах, 2023 р.

Джерело: [1]

Європейський Союз є незмінним лідером світової торгівлі. Він не лише створив всередині своїх кордонів єдиний ринок, усунувши бар'єри для вільного обміну товарами та послугами між державами-членами, але й активно заохочує міжнародну торгівлю. За даними 2021 року, ЄС забезпечував 15% світового експорту та 14% імпорту, поступаючись лише США та Китаю. Такий значний внесок свідчить про його вирішальну роль у формуванні глобальних економічних процесів [2].

Незважаючи на значну економічну міць, Європейський Союз у 2022 році зіткнувся з безпрецедентним викликом: різке зростання цін на енергоносії, спричинене геополітичними подіями, призвело до рекордного торговельного дефіциту в 432 мільярди євро. Цей дефіцит був найбільшим за всю історію ЄС та свідчив про значну залежність європейської економіки від імпорту енергоресурсів. Проте, вдалося досягти позитивних змін: завдяки вжитим заходам, спрямованим на диверсифікацію постачальників енергії та підвищення енергоефективності, дефіцит поступово скорочувався, склавши лише 2 мільярди євро у першому кварталі 2023 року. Незважаючи на ці труднощі, США залишалися основним ринком збуту для європейських товарів (20% експорту), а Китай – основним постачальником товарів до ЄС (9% імпорту) [2].

Угода про асоціацію та ПВЗВТ стимулюють торгівлю між ЄС та Україною через зниження митних тарифів і адаптацію українського законодавства до європейських стандартів. Україна приводить своє

законодавство у відповідність до норм ЄС у сферах промислової та агропродовольчої продукції, конкуренції, митного регулювання, державних закупівель тощо [3].

У 2023 році Європейський Союз став найбільшим торговим партнером України, на який припадало 56% української торгівлі товарами. Україна, в свою чергу, була 16-м найбільшим торговим партнером ЄС, з часткою 1,2% у загальному обсязі торгівлі ЄС. Загальний обсяг торгівлі між ЄС та Україною досяг 61,9 мільярда євро, що більше ніж удвічі з моменту набуття чинності ПВЗВТ у 2016 році.

Імпорт ЄС з України склав 22,8 мільярда євро, основними товарами були зернові (21,9% експорту), жири та олії (9,2%), руди (8,3%), насіння олійних культур (8,2%) і сталь (7,9%). Україна залишалася третім за величиною постачальником агропродовольчої продукції в ЄС.

Експорт ЄС в Україну у 2023 році становив 39,1 мільярда євро, з основними товарами: мінеральне паливо (16,6%), автомобілі (9,9%), машини (9,1%), електричні пристрої (8,9%) і зброя (4,3%) [3]

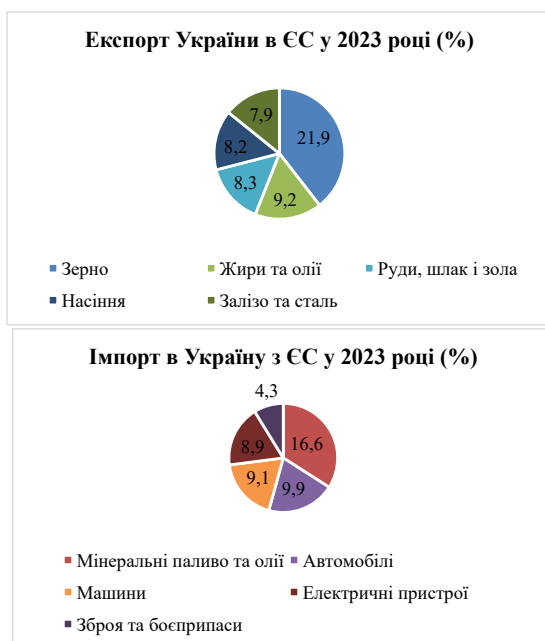


Рис. 2. Структура зовнішньої торгівлі України з ЄС у 2023 р.
Джерело: [3]

У висновку, міжнародна торгівля залишається ключовою для світової економіки, незважаючи на виклики COVID-19 та геополітичні події. ЄС продовжує бути лідером торгівлі, а Україна через Угоду про асоціацію та ПВЗВТ активно інтегрується до європейського ринку. Значний експорт агропродовольчої продукції з України до ЄС та імпорт європейських товарів підтверджує взаємовигідність співпраці, що сприяє стабільності та зростанню української економіки.

Література:

1. Eurostat. World trade in goods and services – an overview. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=World_trade_in_goods_and_services_-_an_overview
2. European Parliament. Benefits of economic globalisation in EU: Facts and figures. URL: <https://www.europarl.europa.eu/topics/en/article/20190603STO53520/benefits-of-economic-globalisation-in-eu-facts-and-figures>
3. European Commission. Ukraine and the EU's trade relations. URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-andregions/ukraine_en#:~:text=Ukraine%20is%20the%20EU's%2016,of%20the%20DCFTA%20in%202016

Maksymova Iryna

*PhD in Economics, Associate Professor,
Head of the Department of International Relations,
State University of Economics and Technology*

Kyryvi Rih, Ukraine;

*Doctoral Student of the Department of International Economics,
West Ukrainian National University
Ternopil, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-40>

UKRAINE’S POST-WAR RECOVERY IN LINE WITH GLOBAL BENCHMARKS FOR DEVELOPING A CLIMATE-NEUTRAL ECONOMY

Climate sustainability is one of the fundamental guidelines for the development of the global economy in the coming decades, which requires coordinated action by the global community to ensure a green transition of production systems and climate leadership.

The war waged by the Russian Federation against Ukraine exacerbates the problem of climate-neutral development not only in terms of its economic impact, but also through a significant increase in the carbon burden. Its structure and nature have a direct impact on the economy (Figure 1).

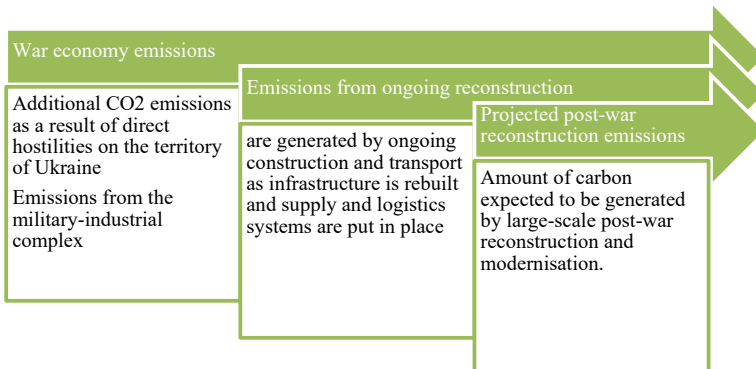


Figure 1. Fields of additional carbon burden of the economy during the war

Source: summarised by the author based on analysis [1]

It should be noted that these areas of emissions significantly increase Ukraine's carbon footprint, place an additional burden on the economy in terms of compensation, and should be completely eliminated in the post-war perspective through appropriate penalties from Russia. According to preliminary estimates, during the first year of the Russian-Ukrainian war, an additional 120 megatonnes of carbon were generated on the territory of Ukraine [1], which is almost equivalent to the annual carbon footprint of the national economy in the pre-war period.

As a result of the war, Ukraine has a double carbon burden, which, in the context of the economic downturn, makes it difficult to move towards climate neutrality. On the other hand, this makes it even more important to identify and implement low-carbon practices now to ensure the climate neutrality of the recovery.

Emissions from the military operations account for 40% of the current carbon footprint of the war in Ukraine, with the lion's share coming from fuel burning by the Russian invaders and the resulting fires. However, the ongoing reconstruction is accompanied by the generation of an even larger share of the carbon footprint (up to 60%), almost half of which is generated by the restoration of energy-related industries. In practice, these figures may be even higher. Under these conditions, it is difficult to ensure green standards for construction or transport if they have not been developed and introduced earlier. In the future, the modernisation and recovery of Ukraine's economy will require significantly more resources and, consequently, carbon intensity.

In view of the above, there is a need to intensify national climate policy measures and orientate the national climate course towards stricter emission criteria. This conclusion is confirmed by the calculations of the required emissions of the national economy in the post-war perspective under two scenarios at once: the Paris Agreement target (194.5 megatons/year in 2030, a 79.5% reduction compared to 1990) and the alternative CAT methodology (236.5 megatons/year in 2030, a 75% reduction compared to 1990) [2].

The green post-war recovery of Ukraine's economy on the basis of climate neutrality is critical to ensuring the country's sustainable future and the realization of its European integration aspirations. Its key aspects include the following important issues (Figure 2).

One of the key aspects is the implementation of the concept of sustainable digitalisation in the realities of martial law and post-war reconstruction. Ukraine is actively integrating digital solutions into various areas of the socio-economic system and public administration, which allows us to talk about a fairly solid foundation for using digitalisation opportunities

for a green transition. However, the challenges of post-war reconstruction require widespread digital transformation of domestic industries and a faster pace of bridging the digital divide.

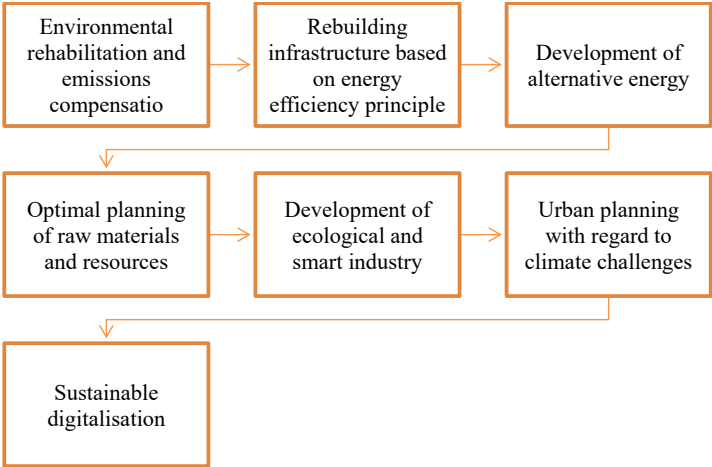


Figure 2. Aspects of green recovery of Ukraine to ensure climate neutrality

Source: compiled by the author

Given that military operations lead to significant soil, water and air pollution due to the destruction of infrastructure, the use of weapons, and leaks of harmful substances, the priority is to carry out environmental rehabilitation, clean-up and restoration of natural ecosystems. On the other hand, it is important to build the imperative of emissions compensation into post-war economic growth. This implies the involvement of reconstruction actors in the implementation of the EU’s ‘reduce and offset’ model from the very first steps of recovery. When rebuilding the destroyed infrastructure, it is necessary to use the latest energy-efficient technologies and integrate renewable energy sources to the maximum extent possible. This may include the construction of green buildings, the use of solar and wind energy, and the development of energy storage and distribution infrastructure.

It is worth noting that post-war reconstruction provides a unique opportunity to build some industrial clusters virtually from scratch, in particular, to move to more modern production and management practices focused on achieving climate neutrality, circularity and sustainability in general. This involves reducing waste, reusing resources and materials to

ensure the long-term sustainability of the national economy in the post-war period.

Sustainable digitisation will help to strengthen these aspects of climate policy through the integrated use of modern digital tools [3–5]:

1. Systems for monitoring and analysing climate change data. The use of sensors, drones and satellite technologies for in-depth analysis of climate change and emissions in the context of individual industries and regions of Ukraine and the EU.

2. Applying the concept of ‘big data’ as a tool for assessing the current state of climate change and predicting its consequences.

3. Establishment of information platforms and international EU-Ukraine research clusters for the direct development and implementation of innovative technologies in the field of energy efficiency, renewable energy and other areas related to the reduction of greenhouse gas emissions.

4. Integration of digital tools into the EU-Ukraine climate diplomacy and communication network. In particular, through the development of web portals, mobile applications, social media and educational materials to engage the public in decision-making and to raise awareness among Ukrainian economic actors of the opportunities, directions and sources of green transformation projects.

5. Develop digital education, joint education and research programmes in climate management to bridge the gap in project resources and shape environmental thinking for the future.

6. Integration of digital tools of the financial and public sectors (FinTech and GovTech) for transparency of interaction processes in the context of implementing joint investment programmes in the field of climate change.

7. Mutual recognition of systems for monitoring and reporting on climate change and its impacts, gradual implementation of information support for monitoring environmental information in Ukraine in accordance with EU standards. Create a single digital platform for regulatory support.

8. Establish a common electronic emissions trading system, primarily for products covered by the CBAM mechanism.

At present, Ukraine is interested in developing these instruments, taking into account its European integration aspirations, the prospects for post-war recovery and the strengthening of the economic partnership with the EU, which increasingly increases the leverage of climate pressure on producers.

References:

1. Klerk L., Shlapak M., Shmurak A., Hasan-Zade O., Horodynskyi I. Vplyv rosijskoi viiny v Ukraini na klimat. Analychnyi zvit. 2023. URL: <https://ecoaction.org.ua/vplyv-rosijskoi-vijny-v-ukraini-na-klimat.html>
2. Maksymova I. Digitalization-based integration of climate policies of Ukraine and the EU. *Journal of European economy*. 2023. Vol. 22. № 1. P. 94–110.
3. Maksymova I., Kurylyak V. World industry digitization in the context of ensuring climate neutrality. *Journal of European Economy*. 2022. Vol. 21. № 3. P. 343–360.
4. The Digital Revolution and Sustainable Development: Opportunities and Challenges. The World in 2050: Report prepared by IIASA. Laxenburg, 2020. 150 p. URL: <https://pure.iiasa.ac.at/id/eprint/15913/>
5. Twinning the green and digital transitions in the new geopolitical context: Strategic Foresight Report 2022 / edited by EU publication office. EU, 2022. 46 p.

Родіонова Т. А.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

Якубовський С. О.
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-41>

ДИНАМІКА ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ ТА МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ, МОЛДОВИ ТА ГРУЗІЇ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОЇ АГРЕСІЇ РОСІЇ ¹

Серед пострадянських країн Грузія, Молдова та Україна потрапили у другу хвилю європейської інтеграції після країн Балтії, які стали повноправними членами Європейського Союзу ще у 2004 році та вже навіть запровадили євро у якості національної валюти.

Грузії, Молдові та Україні було потрібно більше часу для визначення пріоритету свого зовнішньоекономічного розвитку, але все ж таки цими країнами був зроблений однозначний вибір на користь інтеграції та вступу в Європейський Союз, що було закріплено у відповідних угодах з ЄС.

Європейська інтеграція позитивно вплинула на зовнішньоекономічні позиції Грузії, Молдови та Україні, однак починаючи з 2022 року ще одним впливовим фактором стала

¹ Дослідження проведено в рамках 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.

повномасштабна агресія Росії, наслідки якої для платіжних балансів та міжнародних інвестиційних позицій (МІП) України, Молдови та Грузії будуть досліджені далі.

Таблиця 1

**Поточні рахунки платіжних балансів та МІП України,
Молдови та Грузії у 2021–2023 роках, у млн. дол.**

Країни	Показники		2021	2022	2023
Грузія	Товари та послуги	сальдо	-3 065	-2 426	-2 643
	Поточний рахунок	сальдо	-1 943	-1 105	-1 708
	Міжнародна інвестиційна позиція	активи	11 482	14 539	16 260
		пасиви	38 110	42 928	46 399
		сальдо	-26 628	-28 389	-30 140
Молдова	Товари та послуги	сальдо	-3 718	-4 284	-3 974
	Поточний рахунок	сальдо	-1 699	-2 482	-1 893
	Міжнародна інвестиційна позиція	активи	6 441	6 470	7 769
		пасиви	11 659	12 673	13 730
		сальдо	-5 219	-6 203	-5 961
Україна	Товари та послуги	сальдо	-2 671	-25 737	-37 737
	Поточний рахунок	сальдо	-3 882	7 976	-9 655
	Міжнародна інвестиційна позиція	активи	159 099	168 175	193 711
		пасиви	185 293	170 980	205 203
		сальдо	-26 194	-2 806	-11 492

Джерело: [1–3]

Аналіз даних, наведених у таблиці 1, свідчить про те, що серед трьох країн у 2022 році, після початку повномасштабної агресії Росії проти України погіршення показників поточного рахунку платіжного балансу та МІП відбулось лише у Молдові, для якої погіршилися як сальдо поточного рахунку, так і чиста МІП.

Це було пов'язано з погіршенням умов зовнішньої торгівлі Молдови, яка підтримуючи санкції проти Росії, була змушена суттєво скоротити споживання енергоресурсів з Росії та закуповувати більші їхні обсяги з країн ЄС за високою вартістю. У результаті вартісні обсяги імпорту Молдови лише за 2022 рік збільшилися на 32%. Зростання дефіциту поточного рахунку Молдови було компенсовано у платіжному балансі зростанням обсягів залучених кредитів, що призвело до збільшення вартості пасивів її МІП на мільярд доларів у 2022 році.

У Грузії та Україні, на відміну від Молдови, у 2022 році стан поточного рахунку покращився. Для Грузії така ситуація була зумовлена суттєвим зростанням експорту транспортних послуг, пов'язаним з поживленням зовнішньоекономічних операцій країни з Росією, та міграцією певної категорії громадян Росії до Грузії [4].

В Україні, незважаючи на повномасштабну агресію Росії, стан поточного рахунку та МІП у 2022 році суттєво покращився. Але ці зміни ніяким чином не були обумовлені покращенням в економічній сфері, а були пов'язані насамперед з безпрецедентною допомогою Україні з-за кордону. Так, у 2023 році спостерігалось: збільшення на майже 17 мільярдів доларів надходжень уряду з-за кордону по статті вторинні доходи поточного рахунку; зростання до 10 мільярдів доларів безоплатних надходжень для неурядових установ України; отримання Україною кредитів на більш ніж 17 мільярдів доларів. У той же час обсяг готівкової іноземної валюти, яка була виведена з національної банківської системи, зріс до 10 мільярдів доларів [5].

У 2023 році Грузії, Молдові та Україні була притаманна повністю протилежна 2022 року тенденція. Так, у Молдові у 2023 році відбулось відносне покращення поточного рахунку платіжного балансу завдяки зниженню цін на імпорتنі енергоресурси та збільшенню експорту послуг, зокрема транспортних послуг для України, а також збільшення чистої міжнародної інвестиційної позиції.

В Грузії спостерігалась схожа тенденція з експортом послуг, однак значне зростання товарного імпорту призвело до загального погіршення сальдо торгівлі товарами та послугами країни, що відбилось у погіршенні сальдо поточного рахунку та чистої МІП.

У 2023 році серед країн, що досліджуються, найбільші негативні тенденції спостерігались у формуванні платіжного балансу України. Так, сальдо торгівлі товарами та послугами України знизилось до -37 737, що стало найгіршим показником за всю історію незалежності України. Негативною є також тенденція щодо збільшення обсягів кредитів з-за кордону для фінансування дефіциту торгівлі товарами та послугами України (у 2022 році більша частина цього дефіциту була профінансована за рахунок зовнішньої допомоги) з 17 мільярдів доларів у 2022 році до 27,4 мільярдів у 2023 році. Це призводить до постійного збільшення державного боргу України, відношення якого до ВВП у 2024 році досягло майже 100%. Слід також зауважити, що загрозливою є тенденція щодо постійного збільшення обсягів готівкової валюти поза банківською системою України. Так, у 2023 році цей показник збільшився

ще на 11,7 мільярдів доларів. Це призвело до того, що серед 193,7 мільярдів доларів активів МПІ України частка готівкової валюти, яка знаходиться поза банківської системи, збільшилась до 62%.

Таким чином, результати проведеного аналізу свідчать про те, що Грузії та Молдові, незважаючи на певні негативні наслідки від повномасштабної агресії Росії проти України та погіршення чистої міжнародної інвестиційної позиції, все ж вдалося знайти і нові можливості для підвищення конкурентоспроможності окремих галузей своїх економік. З іншого боку Україна, яка змогла закінчити 2022 рік з профіцитом поточного рахунку та покращенням чистої міжнародної інвестиційної позиції, у 2023 році стикнулася з новими викликами, які призвели к суттєвому погіршенню поточного рахунку її платіжного балансу, перш за все, балансу торгівлі товарами та послугами. У цій ситуації керівництву країни слід з одного боку відмовитись від штучної підтримки курсу національної валюти, яка погіршує конкурентоздатність вітчизняного виробництва, з іншого – запровадити реальні заходи щодо повернення значних обсягів готівкової валюти назад у національну банківську систему.

Література:

1. International Monetary Fund. Balance of Payments and International Investment Position. Georgia. URL: <https://data.imf.org/?sk=7a51304b-6426-40c0-83dd-ca473ca1fd52>

2. International Monetary Fund. Balance of Payments and International Investment Position. Moldova. URL: <https://data.imf.org/?sk=7a51304b-6426-40c0-83dd-ca473ca1fd52>

3. International Monetary Fund. Balance of Payments and International Investment Position. Ukraine. URL: <https://data.imf.org/?sk=7a51304b-6426-40c0-83dd-ca473ca1fd52>

4. Якубовський С.О. Вплив міграції на формування поточних рахунків платіжних балансів Грузії та Молдови. Соціально-економічний та політичний розвиток країн в умовах глобальної нестабільності : матеріали Другої міжнар. наук.-практ. конф. (Одеса, 31 трав. 2024 р.). Одеса : Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2024. С. 39–41. URL: <https://dspace.onu.edu.ua/handle/123456789/39017>

5. Якубовський С.О. Зміни зовнішньоекономічних позицій України, Молдови та Грузії в умовах повномасштабної російської агресії. Соціально-економічний та політичний розвиток країн в умовах глобальної нестабільності : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Одеса, 26 трав. 2023 р.). Одеса : Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2023. С. 55–56. URL: <https://dspace.onu.edu.ua/handle/123456789/39571>

Roznovska Polina

Master Student,

Odesa I. I. Mechnikov National University

Odesa, Ukraine

Yakubovskiy Sergiy

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Head of the Department of World Economy and

International Economic Relations,

Odesa I. I. Mechnikov National University

Odesa, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-42>

CHINA-UKRAINE ECONOMIC RELATIONS IN THE CONTEXT OF RUSSIAN-UKRAINIAN WAR ¹

In 2022, the world economy slowed down sharply as a result of Russia's invasion of Ukraine, the tightening of monetary policy by countries to curb high inflation, fluctuations in world prices on commodity markets, as well as disruption of supply chains due to China's "zero-Covid" policy. So, according to the IMF, the world GDP growth rate was 3.5% in 2022 compared to 6.3% in 2021. In Ukraine, the change in real GDP was -29.04%, while in China, the economy grew by 3% [1].

The Russian invasion of Ukraine led to significant disruptions in production, logistics and trade in raw materials, the key exporters of which are Ukraine and the Russian Federation. In the first half of 2022, world prices rose sharply for all energy resources and some food commodities, including wheat and oil crops. According to the IMF, from February to August 2022, global commodity prices increased by 19.1%, in particular, fuel and energy resources, especially natural gas, increased by 129.2%, while prices of base metals fell by 19.3%, precious metals – by 6%, agricultural products – by 5.4% [1]. Such fluctuations in the prices of food raw materials are due to the war in Ukraine, the Black Sea Grain Initiative, weather conditions and the

¹ The article was prepared within the research project: "Socio-economic impact of the COVID-19 pandemic and Russia's full-scale invasion on the development of EU and Ukraine: fostering research collaborations through establishing of a digital knowledge exchange platform". This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and Innovation programme under Grant Agreement no. 871072.

rapid increase in fertilizer prices. According to UN data, despite constant massive Russian missile attacks, shelling and blockade, the Black Sea Grain Initiative contributed to the export of more than 32 million tons of Ukrainian food to 45 countries. In particular, China received 8 million tons as part of the Grain Initiative. However, according to the estimates of the Ministry of Development of Communities and Territories of Ukraine, due to sabotage by the Russian side, importing countries have not received about 20 million tons of food [1].

According to the results of 2021, China became the first trading partner of Ukraine with a share of 13% in foreign trade turnover. According to the State Customs Service of Ukraine, trade turnover between Ukraine and the People's Republic of China amounted to 18.98 billion US dollars, in particular, exports – 8 billion US dollars (11.8%), import – 10.98 billion US dollars (15%) [1]. However, by the end of 2022, China has already become the second trading partner after Poland. China's share in the foreign trade of Ukrainian goods was 10.7% (11.15 billion US dollars), in particular, exports – 5.6% (2.47 billion US dollars), imports – 14.6% (8.68 billion US dollars) [1]. Compared to the previous year, the volume of Ukrainian-Chinese trade in goods decreased by 41.25%, in particular, exports decreased by 69.13%, and imports by 20.95%. It is worth noting that the volume of foreign trade in goods of Ukraine with the countries of the world decreased by 27% in 2022.

During the Russian-Ukrainian war, both Ukrainian and international politicians repeatedly appealed to the leaders of China. Ukrainian experts hoped that Xi Jinping's statements regarding China's active role in ending the war and preventing the escalation of the conflict would have practical steps. But the participation of Chinese diplomats remains invisible.

China did not recognize the Russian invasion as aggression and abstained from voting for the UN resolution "Humanitarian Consequences of Aggression against Ukraine". Chinese business had significant interests in Ukraine, especially in the agricultural sector. Objects of Ukrainian infrastructure are under constant shelling from the Russian Federation. The plant of the Chinese representative office of COFCO (a Chinese state-owned agro-industrial company and global grain trader, one of the largest players on the Ukrainian market of agricultural products and food) near Mariupol also suffered damage, which Bloomberg wrote about in early April 2022 [2]. The PRC government has taken no action [2] to protect its assets. Chinese representatives also do not participate in the processes regarding the

unblocking of Ukrainian ports and the resumption of contracted food exports, in particular grain and oil crops.

Russia's full-scale invasion of Ukraine caused significant damage to Ukrainian production potential, in particular those sectors of the economy whose products are the main export to China were affected. Thus, the occupation of territories, the destruction of the capacities of agro-industrial and mining and metallurgical complexes, massive missile attacks on the power system and the blocking of port infrastructure cause a reduction in production and export volumes. According to the estimates of the International Grains Council, compared to 2021–2022, grain production in Ukraine decreased by 29% for the 2022/2023 marketing year, and a further decrease is predicted. In 2022, the volume of production in metallurgy decreased by 66.5%, and the production of metal ores – by 61.7% [1].

Despite the fact that China seems to be showing its concern about the war in Ukraine, at the same time China's economic cooperation with the country-aggressor Russia is deepening. China took economic advantages of the major strategic opportunities provided by the war. From January to April 2022, trade between Russia and China increased by 25.9%. Russia's exports to China increased by 37.8% to 30.85 billion US dollars. In particular, the export of natural gas also increased by 15% [3]. China is trying to replace the EU as Russia's main economic partner. The Chinese Ambassador to Russia called on businesses of China to fill the empty niche left by Western businesses in the Russian market after leaving the country.

It is also expected that soon almost all China-Russia bilateral trade will denominate in yuan. Chinese companies will dominate most segments of the consumer market of Russia and become its main partners. With the expansion of logistics, China will receive a large source of strategic goods. The country will most likely be able to buy goods at deep discounts due to Russia's isolation from most other markets, and will use for this its own currency, the yuan.

Ukraine's status as a candidate for EU membership and the rapprochement of the U.S. and European countries due to the war in Ukraine will undoubtedly affect China's policy towards Ukraine, and China's position will be radically revised in the event of our country's victory. China is not the beneficiary of this war, because the world's demand for security is increasing, not for economic development, which is the basis of China's "One Belt, One Road" initiative. China understands this. Some researchers believe that China is using the war in Europe to promote its new security

initiative in opposition to the American security architecture, primarily by getting closer to ASEAN countries.

The Chinese understanding of NATO's function as an instrument of political influence, enrichment of the U.S., and a factor in changing the balance of power in Europe completely coincides with Russian rhetoric. In China's opinion, the USA is to blame for the conflict in Ukraine and for the deterioration of Chinese-European relations. It is possible to predict that China will perceive post-war Ukraine as part of the European economic space, where relations with the North Atlantic Alliance will have the character of a special non-aligned partnership.

The partnership between Ukraine and China, which was previously called strategic, will most likely be limited to trade and economic cooperation, focusing on the raw food commodity group and scientific and educational exchanges. Perhaps China will try to join its Western partners in the post-war reconstruction of Ukraine, but it is already obvious that Chinese contractors will participate in this on a residual basis. To restore the status of a strategic partnership, Ukrainian-Chinese relations will require a complete reboot. But in the short term, this is not the case.

Taking into account all the above-mentioned, we can single out the following promising directions for the development of Ukrainian-Chinese trade relations: search for and use of alternative export routes: solidarity routes between Ukraine and the EU, the Danube through Romania, the Baltic routes (via Poland to the seaports of the Baltic countries) and the Balkan routes (to Croatia); export diversification: expansion of Ukrainian exports with products with high added value, creative products and services, in particular telecommunications, computer and information services, royalties, business services, services for the processing of material resources; meeting the demand of the Chinese middle class for high-quality agricultural products: vegetable oil, meat, vegetables, fruits, chocolate products, finished wheat products; e-commerce: the development of e-commerce platforms can help Ukrainian enterprises enter the Chinese market; access to global supply chains through the creation of joint Ukrainian-Chinese export-oriented enterprises.

In general, by developing trade relations, both Ukraine and China can enter new markets, promote economic growth and strengthen diplomatic ties. However, it is important to take into account the following factors that may affect the realization of trade potential: risks associated with Russia's war against Ukraine, geopolitical tensions, infrastructure development, and the regulatory framework.

References:

1. Drobotiuk O. (2023) Ukrainsko-kytayski torhovelni vidnosyny v umovakh povnomasshtabnoi viiny Rosii proty Ukrainy. *Ukrainska asotsiatsiia kytaieznavtsiv*. Available at: <https://sinologist.com.ua/ukrayinsko-kytayski-torgovelni-vidnosyny-v-umovah-povnomasshtabnoyi-vijny-rosiyi-proty-ukrayiny/>
2. Holod V. (2022) Pohliad na maibutnie ukrainsko-kytayskykh vidnosyny u korotkostrokovii perspektyvi. *LB.ua*. Available at: https://lb.ua/blog/vita_golod/524361_poglyad_maybutnie.html
3. Kashin V. (2022) Ukraine's losses are China's gains. *East Asia Forum*. Available at: <https://eastasiaforum.org/2022/06/16/ukraines-losses-are-chinas-gains/>

Serdyuchenko Mikhail

Student,

Odesa I.I. Mechnikov National University

Odesa, Ukraine

Bychkova Nataliia

PhD Department of World Economy

and International Economic Relations

Odesa I.I. Mechnikov National University

Odesa, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-43>

THE IMPACT OF ESG ON THE CORPORATE FINANCIAL PERFORMANCE ¹

In the era of globalization and the growing influence of companies on the global economy and social processes, business responsibility for the social and environmental parts of the world is becoming one of the critical topics of discussion. Companies that take on social responsibilities more often achieve better results in the long run by increasing customer loyalty, employee motivation, and business stability.

The concept of ESG (Environmental, Social, Governance) has become an essential framework for measuring the social responsibility of companies as an indicator. ESG covers three key aspects:

– Environmental – refers to the impact of the company’s activities on the environment, including greenhouse gas emissions, waste, and resource management.

– Social – covers human rights, working conditions, human capital development, product safety, and the company’s contribution to social initiatives.

¹ The article was prepared within the research project: “Socio-economic impact of the COVID-19 pandemic and Russia’s full-scale invasion on the development of EU and Ukraine: fostering research collaborations through establishing of a digital knowledge exchange platform”. This project has received funding from the European Union’s Horizon 2020 Research and Innovation programme under Grant Agreement no. 871072.



– Governance – refers to the transparency of the company’s management, ethics, anti-corruption, equality in management processes, and respect for shareholders’ rights.

These three components are essential for analyzing how well a company adheres to the principles of social responsibility, considering the interests of various stakeholders. ESG factors are increasingly crucial for assessing companies’ financial sustainability and long-term growth. Integrating ESG standards allows companies to improve their reputation, reduce operational risks, and attract investors focused on sustainable development.

Numerous studies have examined the relationship between ESG and companies’ financial performance in recent years. Social responsibility is a concept that means that companies should not only strive to make a profit but also be responsible to society and the environment in which they operate and adhere to the principles of sustainable development. This includes implementing environmentally sustainable solutions and ethical behavior towards employees and partners, as well as contributing to improving social conditions. Social responsibility covers various aspects, from charitable initiatives to comprehensive development strategies integrated into business processes.

ESG factors are becoming increasingly important in today’s corporate world as long-term financial sustainability and growth indicators. A high ESG rating indicates a company’s responsibility to society and the environment and is an essential element for attracting investment and reducing operational risks. In recent years, ESG factors have become a crucial criterion in evaluating companies among investors focused on sustainable development.

One of the critical aspects is the ability of highly rated companies to attract investors focused on sustainable development. Investors such as pension funds and large institutional players increasingly favor companies that demonstrate financial success and social responsibility. Based on an analysis of ESG performance obtained from Institutional Shareholder Services’ (ISS) ESG Corporate Rating data (end of 2013 through March/September 2019), it was shown that high/favorable ISS ESG corporate rating performance is generally positively related to valuation (EVA margin) and profitability (ROIC) and negatively correlated with share volatility [1].

According to the study by NYU Stern Business School [2], about 65% of investments considering the ESG rating show returns similar to or higher return than traditional investments. This suggests that such approaches not

only do not reduce profitability but, on the contrary, become a tool for minimizing long-term risks.

Financial investors increasingly consider a high rating as an indicator of a company's resilience to changes in the regulatory environment and market requirements. Companies that effectively manage social and environmental risks reduce the likelihood of reputational problems, which, in turn, has a positive impact on their ability to raise capital on favorable terms. Nowadays, transparency of governance and compliance with standards are critical factors in maintaining trust with customers and investors. Additionally, human capital management plays an essential role in employee satisfaction, especially for those who can be identified as Z-generation and Millennials. However, with rising concerns around greenwashing, just having an ESG-focused business model may no longer be enough to demonstrate ESG leadership or accountability [3].

Companies that integrate ESG into their strategy have a significant advantage in terms of reducing risks associated with legal restrictions, environmental standards, and reputational threats. For example, a study by Sang Kim and Zhichuan Li [4] shows that companies with high ESG management scores have higher credit ratings and are less prone to financial crises. This is especially relevant for companies operating in complex regulatory environments, where transparency and effective corporate governance are key to reducing compliance costs. By implementing ESG practices, companies also have the opportunity to avoid environmental fines and conflicts with stakeholders. Social responsibility and good governance ensure a positive image of the company, which helps to reduce the likelihood of lawsuits and other reputational risks.

Taking all the above into consideration, it can be concluded that the impact of ESG on companies' financial performance is significant, especially in the long term. In particular, social and governance aspects play an important role for corporations, especially those that are acting in the field of innovation and digital technologies, like the FinTech industry. Transparent management and care for employees allow such companies not only to attract investment but also to increase customer confidence. Meanwhile, environmental aspects may play a lesser role in the FinTech industry, but they are equally important for long-term sustainable growth, especially in the context of global requirements to reduce the carbon footprint.

Table 1

Main sources of ESG impact on companies' financial results

ESG factor	Financial impact	Influence sources
Environmental	Reduced resource costs, increased efficiency	Use of "green" technologies, compliance with environmental standards
Social	Increasing employee satisfaction and productivity, enhancing customer loyalty	Employee engagement, social responsibility programs
Governance	Reducing corporate and reputational risks, simplified access to capital market	Transparent corporate governance, reduction of the likelihood of lawsuits, shareholders' activism

Source: [1; 2]

To sum up, the following conclusion can be made. First of all, ESG practices have a positive impact on companies' financial results, and their integration into the strategy can contribute to sustainable growth, risk reduction, and improved investor relations. The second point is that ESG is especially important for FinTech companies as the implementation of social responsibility practices refers to the ESG rating, so companies are recommended to continuously improve these indicators to ensure long-term success and maintain competitiveness in a rapidly changing market environment.

References:

1. Mishra S. ESG Matters. Harvard Law School; Forum on Corporate Governance, 2020. Available at: <https://corpgov.law.harvard.edu/2020/01/14/esg-matters/>
2. Whelan T., Atz U., Van Holt T. Clark C. ESG, and Financial Performance: Uncovering the Relationship by Aggregating Evidence from 1,000 Plus Studies Published between 2015 – 2020. Available at: https://www.stern.nyu.edu/sites/default/files/assets/documents/NYU-RAM_ESG-Paper_2021%20Rev_0.pdf
3. ESG reporting, sustainability, and the fintech sector. Deloitte, 2022. 11 p.
4. Kim S., Zhichuan (Frank) Li Understanding the Impact of ESG Practices in Corporate Finance. Available at: <https://www.mdpi.com/2071-1050/13/7/3746>

Truba Arina
Master Student,
Odesa I. I. Mechnikov National University
Odesa, Ukraine

Yakubovskiy Sergiy
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of World Economy
and International Economic Relations,
Odesa I. I. Mechnikov National University
Odesa, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-44>

BUDGET DEFICITS AND PUBLIC DEBT OF THE EU COUNTRIES IN AN UNSTABLE ENVIRONMENT ¹

The state budget deficit was normally a feature of the war period. In such circumstances, the expenditures on war outweighed the country's budget revenues. However, at the end of the 20th century, budget deficits began to be observed in many countries without a good reason. This phenomenon is not always an indicator of an unhealthy economic environment. During a recession, when private investors reduce funding and a drop in supply and demand occurs, the government spends more to stimulate the economy.

Nevertheless, the prolonged and growing public deficit further leads to higher taxes and cuts in public funding of education, healthcare, and other important areas. As the deficit accumulates, public debt also grows. Over the past five years, there have been enough shocks to increase these indicators. COVID-19 was the first to cause an increase in public debt, particularly in developed countries. In 2020, its average value reached the same level as right after World War II. Protocol 12 of the EU Stability and Growth Pact states that public debt should not exceed 60% of GDP [1].

The main problem of the EU's budget policy has been and remains the imbalance in contributions and expenditures. This difference is particularly

¹ The research supporting this article, was partly sponsored by Central European University Foundation of Budapest (CEUBPF). The theses explained herein represent the ideas of the authors, and do not necessarily reflect the views of CEUBPF.

pronounced between the Western and Eastern countries, adding to tensions within the European Union. An illustrative example was overcoming the consequences of COVID-19, when Germany managed to support the economic and social spheres on its own using its financial resources [2, p. 56]. In contrast, Eastern countries, including Poland and Hungary, have received significant financial support from the EU's common funds. The situation where more developed countries are regular donors and the new EU members are mostly regular recipients leads to the emergence of populist trends and even Euroscepticism within countries. New budget rules were introduced in response to the problems, which were only highlighted by the new crises. The main trajectory for countries is now to reduce the deficit by 0.5-1% and maintain a buffer in the budget balance to keep the deficit below 3% of GDP. The new rules should be considered by countries when designing their fiscal policies. However, these measures will only help in the short term and will not have a real effect in the long term, as they will not ensure the EU's permanent fiscal solvency [3, p. 10].

According to Fig. 1, 12 out of 27 countries exceeded the 60% level in 2020. The countries with the largest debts were Greece (207%), Italy (155%), Portugal (1349%), and Spain (120.3%). However, this situation is common for Southern European countries after the European debt crisis in the 2010s. On average, the growth of public debt in Europe amounted to 17.02%, but the country with the highest level of this indicator was Estonia (54% of GDP). In 2021, after the full lockdown, most EU countries experienced a revival of economic activity, which led to a 3.75% reduction in debt on average across countries. Despite significant financial assistance to Ukraine in 2022, the EU's debt continued to fall. However, it has not been possible to return to the level of 2019.

At the onset of COVID-19, governments had to dramatically increase social benefits, especially in the healthcare sector, which undoubtedly led to an increase in the deficit. In compliance with the Protocol mentioned above, the public deficit of the EU countries should not exceed 3% of GDP. However, in 2020, only two countries met these criteria – Denmark and Sweden – whereas Denmark had a surplus of 0.3%.

In the European Union as a whole, the deficit increased from 0.4% to 6.7%. The countries with the highest rates were Spain (10.1%), Greece (9.8%), and Italy (9.4%). In 2021, the EU approved twelve countries, including the 3 mentioned above, to use EU Recovery and Resilience Funds for a total of €672.5 billion to restore economic activity after the devastating effects of COVID-19 [5].

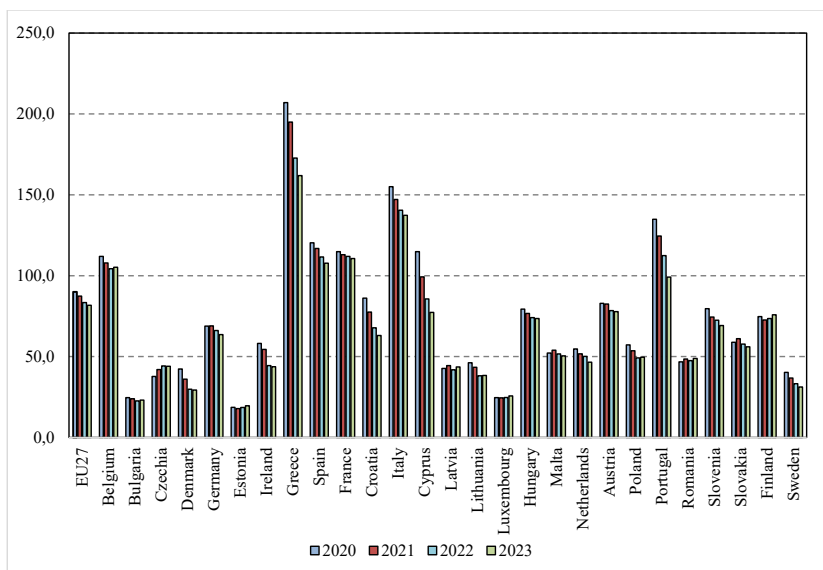


Figure 1. Budget debt of EU countries, % of GDP

Source: compiled by the author based on Eurostat [4]

Already in 2021, 11 countries managed to reach the mark of less than 3%, although they were unable to return to the pre-crisis period. In addition, despite the beginning of Russia’s full-scale invasion of Ukraine, which provoked significant financial assistance from foreign countries, primarily the EU and the US, the EU countries’ public deficit continued to decline in 2022. The largest deficit was observed in Italy (8.6%), while in Greece and Spain it fell to -2.5% and -4.7%, respectively.

Thus, it can be stated that the pandemic crisis has had much worse consequences for the EU countries than the military actions in Ukraine. This fact can be easily explained by the direct impact of COVID-19, which brought economic activity to a standstill, especially in the first months, and forced governments to inject huge funds into business recovery and healthcare support. Although the European Council has created favourable conditions, most countries have not yet been able to return to 2019 levels. While the new budget rules are aimed at tackling large public deficits and debt, long-term stability is impossible without the EU’s fiscal capacity.

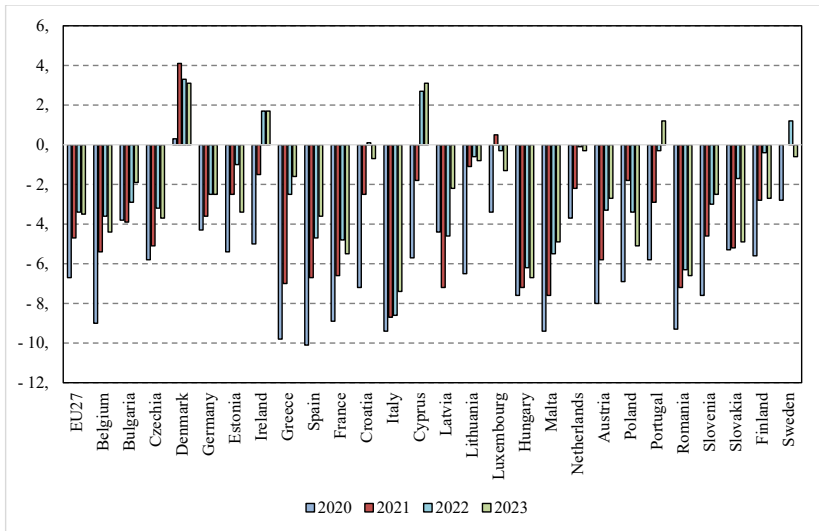


Figure 2. Budget deficit of EU countries, % of GDP

Source: compiled by the author based on Eurostat [4]

References:

1. Consolidated version of the Treaty on European Union – PROTOCOLS – Protocol (No 12) on the excessive deficit procedure of 09.05.2008 No. 12008M/PRO/12. Available at: http://data.europa.eu/eli/treaty/teu_2008/pro_12/oj (accessed October 12, 2024).
2. Crespy A., Schramm L. Breaking the Budgetary Taboo: German Preference Formation in the EU's Response to the Covid-19 Crisis. *German politics*. 2024. Vol. 33. No. 1. P. 46–67. DOI: <https://doi.org/10.1080/09644008.2021.2020253>
3. Wijffelaars M., van Harn E.-J., Koopman S. *SUERF Policy Note*. 2024. No. 349. P. 1–10.
4. Eurostat: official website. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/> (accessed October 8, 2024).
5. COVID-19: the EU's response to the economic fallout. *Official website of the European Council*. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/coronavirus-pandemic/covid-19-economy/> (accessed October 12, 2024).

Хила Є. П.
*аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-45>

СОЦІАЛЬНА Й ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ МОЛОДИХ МІГРАНТІВ У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Економічно розвинуті країни вже впродовж тривалого часу утримують лідерство за кількістю прийнятих мігрантів та зокрема, мігрантів молодого віку. У їх числі і країни ЄС. За країни 10 років (з 2014 по 2023 рік) кількість молодих іноземців у віці 15–29 років, що проживають у країнах ЄС, зросла на 39%, а станом на 1 січня 2023 року на території ЄС проживали понад 8,7 мільйонів іноземців та осіб без громадянства у віці 15-29 роки, з них 45,4% – це молодь у 24–29 років, тобто найбільш перспективна з точки зору впливу на трудовий та інтелектуальний капітал група населення. Вагомою є роль внутрішньої мобільності молоді між країнами ЄС, що реалізується відповідно до права вільного переміщення населення в межах об'єднання. При оцінці впливу прибуття молодих мігрантів на розвиток людського, зокрема інтелектуального капіталу країни, важливою є не тільки оцінка складу мігрантів за рівнем освіти, кваліфікацією, знаннями мови, професійним досвідом, але і те, наскільки ефективно молодь адаптується до соціально-економічних умов – як швидко знаходить відповідну освітню роботу чи продовжує навчання, знаходить своє місце у соціумі, тобто інтегрується у соціально-економічний простір.

Молоді мігранти є найбільш перспективною з точки зору впливу на інтелектуальний капітал країни групою населення. Як свідчать дані статистики, частка високоосвічених мігрантів є найвищою саме у віковій групі 25–44 років, а надто це стосується молоді, що є громадянами 13 країн ЄС, що приєдналися у останній хвилі. Серед таких мігрантів частка осіб з вищою освітою сягає 70% [1]. Серед молоді вищим є рівень знань іноземних мов, що спрощує працевлаштування та сприяє подальшому навчанню мігрантів у приймаючій країні. Наявність середньої освіти є мінімальною передумовою для соціально-економічної адаптації мігрантів, в той час

як вища освіта є запорукою не тільки успішного професійного розвитку для іноземця, але і важливим внеском у процес збалансування ринку праці приймаючої країни.

Освітній рівень молодих іноземців, що проживають на території ЄС, значно зріс за останнє десятиліття, хоча і є нижчим за відповідний показник для громадян ЄС, що проживають у країнах громадянства, та громадян ЄС, що проживали в іншій країні ЄС. Так, частка іноземців третіх країн віком 25–29 років, що поживали на території країн ЄС і мали вищу освіту, зросла з 27,7% у 2013 до 36,5% у 2023. Аналогічний показник для громадян ЄС, що проживали у країнах громадянства зріс з 36,8% до 44,2% [2]. Найбільше мігрантів з вищою освітою у відсотковому співвідношенні до загальної кількості прийнятих країною іноземців мають Люксембург, Ірландія, Данія. Цікавим є факт, що більша половини іноземців, що прибули у ці країни у 2023 році, ще до приїзду, завчасно знайшли місце роботи або прибули на конкретне місце роботи, що є важливою передумовою швидкої економічної адаптації іноземців до життя у новій країні [3].

Молоді мігранти у ЄС, як і у інших країнах, є вразливішими з точки зору працевлаштування у порівнянні з громадянами приймаючої країни та громадянами інших країн ЄС. Серед молоді з третіх країн, що проживають в ЄС, значно більше безробітних, та таких, що передчасно покинули навчання і не працюють. Майже 43% молодих іноземців віком 16–29 років, що проживають у ЄС, загрожує бідність та соціальне виключення, 12% є безробітними, 19% юнаків та дівчат не працюють та не навчаються – рис. 1.

Такий значний розрив у показниках зайнятості та залучення до навчання між громадянами та іноземцями характерний не для всіх країн ЄС. Найнижчі показники безробіття серед молодих мігрантів мають Ірландія, Нідерланди, Люксембург, тобто країни із високою часткою високоосвічених мігрантів, що є результатом ефективної міграційної політики, спрямованої на залучення висококваліфікованих фахівців. Ці ж приймаючі країни мають найнижчий серед членів унії показник надкваліфікації серед іноземців (понадкваліфікації, англ. «overqualification»), тобто відсотка осіб із вищою освітою у структурі зайнятих, що працевлаштовані на посади з меншими вимогами до кваліфікації, аніж у них наявна за дипломом. Відповідно, у країнах, де такий індикатор є високим (у Іспанії, Португалії, Греції, Іспанії він становив у межах 46-62%), мова йде про марнування інтелектуального потенціалу трудових мігрантів, який використовується неефективно.

Греція, Італія та Іспанія мають високий загальний рівень безробіття, а тому можна припустити, що невідповідність кваліфікації займаної посади характерна і при працевлаштуванні власних громадян та є наслідком макроекономічної нестабільності. Це припущення підтверджується лише для Греції, де 38% громадян є «недооціненими» на займаних посадах [5]. У Італії та Іспанії коефіцієнт «надкваліфікації» серед власних громадян є на середньоєвропейському рівні та значно нижчим, ніж для іноземців, що також бути свідченням упередженості при працевлаштуванні іноземців та недостатньої підтримки мігрантів, в тому числі висококваліфікованих.

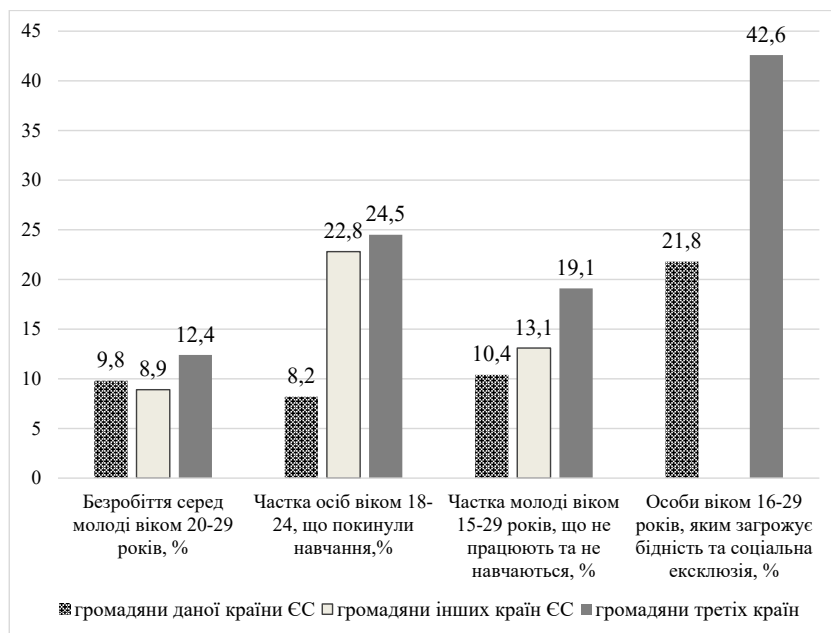


Рис. 1. Показники соціальної та економічної інтеграції молоді у ЄС за громадянством, 2023 рік

Примітка: дані щодо соціального виключення внутрішніх мігрантів відсутні

Джерело: [4]

Таким чином, вплив міграції молоді на приймаючу країну визначається не тільки і не стільки якісним складом новоприбулих потенційних працівників, а здатністю державних механізмів узгодити

потреби національного ринку праці та кваліфікаційні характеристики нових його учасників, забезпечити підтримку іммігрантської молоді у подальшому навчанні, відповідному кваліфікації працевлаштуванню та подоланні життєвих труднощів, пов'язаних із переїздом у іншу країну.

Література:

1. Bossavie L., Garrote-Sánchez D., Makovec M., Özden Ç. Skilled Migration. A Sign of Europe's Divide or Integration? *The World Bank Group*. Available at: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099550107182219118/pdf/IDU00f035be3001db04ff609eef0970f48bd2900.pdf> (accessed October 11, 2024)
2. Population by the education attainment level, sex, age and citizenship. *Eurostat*. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/edat_lfs_9911_custom_12758716/default/table?lang=en (accessed October 11, 2024).
3. Foreign-born population by sex, age, main reason for migrating, citizenship and labour status. *Eurostat*. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsa_pfganwsm_custom_13411581/default/table?lang=en&page=time:2023 (accessed October 13, 2024).
4. Migrant integration statistics. *Eurostat*. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Migrant_integration_statistics (accessed October 13, 2024).
5. Over-qualification rates by citizenship. *Eurostat*. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsa_eoqgan_custom_13416088/default/table?lang=en (accessed October 13, 2024).

Шевченко В. Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-46>

ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР

Нестабільність в загальному сенсі є характеристикою некерованості та значної амплітуди змін динамічних систем під впливом мінливих, випадкових і непередбачуваних факторів, в тому числі в сферах економіки, фінансів, суспільства, підприємств, домогосподарств. Нестабільність також притаманна природнім процесам – погода, врожаї, моря та океани, дорожній рух та інші

Прояви глобальної нестабільності стають відчутними в періоди значних змін – непередбачуваних всезагальних світових подій (пандемія COVID-19, війна росії в Україні), економічних і технологічних циклів, криз, інфляції, торговельних і політичних конфліктів, реорганізації глобальних корпорацій.

Економічне зростання світу та країн є динамічним процесом із постійними змінами ресурсів, попиту, витрат і випуску товарів. За збалансованих ринкових умов основні показники, як правило, змінюються в межах передбачуваного діапазону і серйозно не впливають на економічних агентів. Іншими словами, таку ситуацію можна розглядати як нормальні ринкові коливання з обмеженими граничними змінами попиту, пропозиції, цін, продажів, доходів. Обмежені коливання та передбачуваність дозволяють керувати очікуваними ризиками за допомогою умов контрактів, управління платежами, фінансування торгівлі та інших.

В сучасному світі відбуваються якісні зміни економічного зростання під впливом геополітичних та екологічних ризиків, невизначеності, високих технологій, діджиталізації. Це актуалізує потреби системного аналізу взаємодії економічного зростання, інновацій, діджиталізації, структурних змін.

Фактори економічного зростання мають системний характер та включають економічні, соціальні, інноваційні, міжнародні, екологічні, інституційні. Необхідно також враховувати вплив внутрішнього та зовнішнього середовища, тому дослідження потребують міждисциплінарного підходу. З іншого боку, економічне зростання впливає на зміни факторів та їх співвідношення.

МВФ у щорічних звітах про стан світової економіки World Economic Outlook відображав вплив глобальних шоків пандемії та російської війни в Україні на нестабільність світової економіки, амплітуду коливань падінь та відновлень: 1. Падіння ВВП в світ та основних групах країн в 2020 році внаслідок шоку пандемії.

2. Порівняно високі темпи ВВП в 2021 році внаслідок пост-пандемічного відновлення економічного зростання та ефекту низької бази порівняння.

3. Падіння темпів економіки в 2022 році під впливом шоку російської агресії в Україні та породженої цим енергетичної, продовольчої та фінансової криз.

4. Певне збільшення темпів економіки в 2023 році за рахунок більш високих показників зростаючих економік, Китаю та Індії, при низьких показниках індустріальних країн.

5. Низькі темпи індустріальних економік, Єврозони, ознаки стагнації в окремих країнах Європи на початку 2024 року при високих темпах зростаючих ринків та країн що розвиваються.

6. Нестабільність впливає на економічний та фінансовий стан країн: фіскальні проблеми, фінансовий стан бізнесу, публічний борг держави та місцевих органів влади, витрати на соціальні цілі, фінансування досліджень та інновацій.

Характеристиками шоків і нестабільності можна розглядати нерівномірність динаміки ВВП в країнах, диференціація темпів зростання між розвинутими економіками та країнами що розвиваються. Найбільше падання внаслідок шоків спостарігається у Єврозоні, а відносно найменше скорочення було на зростаючих ринках та економіках, що розвиваються. Нерівномірність: падіння в одних країнах і зростання в інших спонукає до збільшення торговельних та інвестиційних обмежень, посилення нестійкості ланцюгів постачання та фактичної де-глобалізації. В цих умовах посилюється вплив глобальних ризиків на економіку країн, що є також чинником нестабільності.

Нестабільність спричиняє загальне уповільнення глобального зростання порівняно з періодами до пандемії та напередодні російської

агресії в Україні, що супроводжується диференціацією між країнами: розвинуті економіки мають вдвічі нижчі темпи зростання порівняно зі світовими та в 2,5 рази нижчі темпи, ніж економіки, що розвиваються та економіки, що розвиваються [2]. Така різниця може вимагати акцентувати увагу на заходах економічної політики щодо стійкості та прискорення; США мають кращі темпи зростання, ніж країни з розвинутою економікою і особливо, ніж Євросона.

Це може сприяти збільшенню розриву між США та зоною євро у більшості важливих економічних аспектів і поставить Європу в ситуацію втрати конкурентоспроможності; – розвинені європейські країни мають менше 1% або навіть деякі (Німеччина) негативні показники у 2023 році та такі самі або погіршені прогнози на 2024 рік [2]. Для них це означає, що традиційні моделі не змогли покращити їх конкурентоспроможність і мобілізувати джерела зростання, це викликає потребу в інноваціях і високих технологіях, здатних підвищити продуктивність і ефективність; Китай та Індія зберігають темпи зростання вище світових і прогресують у сфері проблем, які можуть вплинути на їхні перспективи та вплив на глобальний темп. Для Європи різниця в економічному розвитку з США має значення в контексті глобальної конкурентоспроможності. Наприклад, 30 років тому Євросона була рівною США з продуктивністю праці, але протягом останніх двох десятиліть продуктивність праці в Європі поступово стала порівняно нижчою [3]. Порівняння рівня економічного розвитку Євросони з США за ВВП на душу населення показує розрив з 2019 року між Європою та США на рівні 68% з негативним прогнозом [3].

Диференціація країн впливає на глобальну, регіональну та внутрішню конкуренцію, особливо в енергетиці, високих технологіях, цифровізації, інноваціях. У той же час проривні інновації відіграють вирішальну роль у подоланні економічних проблем і негативного впливу диференціації, забезпечуючи зростання продуктивності та нові ринкові можливості.

На нестабільність європейської економіки вплинули глобальні шоки, структурні проблеми та міжнародна конкуренція. В результаті ЄС і кілька країн-членів періодично мають низькі темпи ВВП і знаходяться під загрозою депресії. Це також впливає на внутрішню диференціацію в Євросоні показників: ВВП, інфляції, доходів, енергії.

Діапазон диференціації ключових показників можна розглядати як індикатор нестабільності, включаючи розрив між країнами в основних сферах. Наприклад, річний темп зростання ВВП в ЄС у другому

кварталі 2024 року становить 0,3%, зросло число країн з негативними показниками економічної динаміки [1].

Таблиця 1

Країни з негативними темпами ВВП у 2 кварталі 2024 року порівняно з аналогічним кварталом попереднього року, вибрані країни, %

Країни	Темп ВВП
Німеччина	-0,1
Естонія	-1,7
Ірландія	-1,1
Латвія	-0,1
Фінляндія	-0,7

Джерело: Eurostat [1]

Таким чином, у 2 кварталі 2024 року 5 країн Євросони мали негативні темпи ВВП у річному вимірі, ще 7 країн Євросони мали темпи ВВП менше 1% у річному вимірі.

Помірне економічне зростання ЄС у 2 кварталі 2024 року на 0,3% суттєво слабше, ніж зростання економіки США на 3,1% за той же період [1]. Тому економіка США продовжує лідувати у промислово розвинутих країнах та по відношенню до Євросони. У той же нестабільність європейських економік має тенденцію до посилення, що включає наявність в ЄС країн з негативним або гранично низькими темпами зростання у другому кварталі 2024 року, включаючи Німеччину, найбільшу європейську економіку. Такі країни знаходяться на межі ризику технічної рецесії, що відображає загальні системні ризики європейської нестабільності.

Пом'якшення негативних наслідків нестабільності європейської економіки потребує посилення її конкурентоздатності на основі ефективної політики інновацій та діджиталізації, збільшення фінансування та підтримки різних форм кооперації в цих ключових сферах.

Література:

1. Eurostat. (2024b) Eurostat GDP up by 0.3% and employment up by 0.2% in the euro area. 14 August 2024. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-euro-indicators/w/2-14082024-ap>

2. International Monetary Fund. (2024a). World Economic Outlook – Steady but Slow: Resilience amid Divergence. Washington, DC. April 2024. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2024/04/16/world-economic-outlook-april-2024>

3. International Monetary Fund, (2024b). Apr. 2024. Washington, DC Regional economic outlook. Europe soft landing in crosswinds for a lasting recovery. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/REO/EU/Issues/2024/04/05/regional-economic-outlook-europe-april-2024>

НОТАТКИ

Наукове видання

Реформування та стабілізація економіки в контексті міжнародного співробітництва

**ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

25 жовтня 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, 65058.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 29.10.2024. Формат 60×84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 11,16. Тираж 100. Замовлення № 1124-82.
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. Кастрелівка, 9
Польща, м. Торунь, 87-100, вул. Лубіцка, 44