

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

Стабілізація фінансово-економічної системи: зовнішні та внутрішні фактори впливу

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

4 квітня 2025 року

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



**Фінансується
Європейським Союзом**

1256 1233
1996
LIHA-PRES

Львів-Торунь
Liha-Pres
2025

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.

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.

С 83 Стабілізація фінансово-економічної системи: зовнішні та внутрішні фактори впливу: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 4 квітня 2025 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Львів-Торунь : Liha-Pres, 2025. – 152 с.

ISBN 978-966-397-483-5

Викладено тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Стабілізація фінансово-економічної системи: зовнішні та внутрішні фактори впливу», яка відбулася у м. Одеса 4 квітня 2025 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

Боцула О. І., Головіна О. Л. СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УМОВАХ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	6
Гончаров Д.В., Деревянко Ю.Ю. ОСОБЛИВОСТІ АГРАРНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	10
Діба Ю. Д. СТАЛИЙ РОЗВИТОК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	14
Зубова В. В., Слюсар Я. М. РОБОТИЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА: ЯК ВБУДОВАНІ СИСТЕМИ ЗМЕНШУЮТЬ ВИТРАТИ І ПІДВИЩУЮТЬ ЕФЕКТИВНІСТЬ	19
Когатько Ю. Л., Полякова С. В. НЕРІВНІСТЬ В УКРАЇНІ В 1999–2024 РОКАХ: АНАЛІЗ ЗА ІНДЕКСАМИ ДЖІНІ І КЕЙТЦА.....	23
Мирошниченко В. В., М'ячин В. Г. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ В УКРАЇНІ.....	28
Млинко С. В. ПЕРСПЕКТИВИ ГАЛУЗЕВОГО РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ	33
Мотурнак Є. В. НЕДОЛІКИ ТРАДИЦІЙНИХ ЛІНІЙНИХ ПІДХОДІВ В ОЦІНЦІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ	37
М'ячин В. Г., Митрофанов В. Ю. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПРОДАЖІВ ЯК ОДИН З КЛЮЧОВИХ ІНДИКАТОРІВ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПРОВІДНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ	40
Нагірняк О. О. ОПТИМІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	44
Пилипчій О. Я., Ішук А. Ю. ІННОВАЦІЙНІ ТРЕНДИ В ЕКОНОМІЦІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	47
Поліщук О. Т., Поліщук О. А. СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-СПІЛЬНОТ ДЛЯ МОЛОДІ	50

СЕКЦІЯ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ

Кашперська А. І. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ	53
--	----

Мельник М. В. ХАРАКТЕРИСТИКА РЕСУРСІВ ПРИГОДНИЦЬКОГО ТУРИЗМУ НА ТЕРИТОРІЇ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	58
---	----

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Кучанський О. В. СТРАТЕГІЧНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	61
--	----

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Камишинова Е. В., Міляновська Т. В. ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД.....	65
--	----

Ковбасюк А. В. ВПЛИВ НОВОЇ РЕДАКЦІЇ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО СТРАХУВАННЯ» НА ПРИБУТКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	69
---	----

Малій О. Г., Орел Д. О. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ: ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ТА ІНСТИТУЦІЙНИЙ АНАЛІЗ	73
---	----

Roman Miakota, Vadym Hubanov PUBLIC DEBT: MANAGEMENT FEATURES IN CONDITIONS OF EXOGENOUS UNCERTAINTY	76
---	----

Огонь Ц. Г. БАНК ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ: ВИКЛИКИ ТА ЗАВДАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	79
--	----

Реверчук С. К., Бокало А. В. СОЦІОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВНИЦТВА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	84
---	----

Rudevska Viktoriia THE ROLE OF THE INSURANCE SECTOR IN PROVISIONING THE FINANCIAL STABILITY OF THE STATE.....	87
--	----

Тараба В. С. ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ МОДЕЛІ ВІДКРИТОГО БАНКІНГУ В УКРАЇНІ	90
--	----

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

Коцюба Н. О., Сорока А. М. ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ІНМЕДСЕРВІС»	94
--	----

Намлієва Н. В. ІНОЗЕМНІ КАПІТАЛОВКЛАДЕННЯ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ПІДЙОМУ ДЕРЖАВИ	98
---	----

Палей Д. А. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕДИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У КРИЗОВИЙ ПЕРІОД.....	102
Стець С. С. ВПЛИВ ПЕРЕШКОД НА УСПІШНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	107
Устименко О. О. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ СТРАТЕГІЙ УКРАЇНСЬКИХ ІТ-АУТСОРСИНГОВИХ КОМПАНІЙ НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ “ACCENTURE”	111
Шмагіна В. В. МІЖФУНКЦІОНАЛЬНА ОРІЄНТАЦІЯ, ІНТЕГРАЦІЯ, КООРДИНАЦІЯ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА, СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ, ТА СТРАТЕГІЙ РІЗНИХ РІВНЕЙ.....	115
 СЕКЦІЯ 6. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ	
Козловцева В. А. КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	120
 СЕКЦІЯ 7. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ	
Злобіна А. Р., Алексеевська Г. С. ЄВРО ЯК ГЛОБАЛЬНА ВАЛЮТА: ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ ТА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ.....	124
Санковська М. П., Алексеевська Г. С. СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	129
Столярчук В. А. ІНТЕГРАЦІЙНА БЛИЗЬКІСТЬ ЯК ІНДИКАТОР СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА УКРАЇНИ ТА КАНАДИ.....	133
Шевченко В. Ю. СВІТОВА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНА НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ	137
Якубовський С. О., Родіонова Т. А., Аванесова А. А. ДИНАМІКА ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ НІМЕЧЧИНИ З США В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОЇ АГРЕСІЇ РОСІЇ ПРОТИ УКРАЇНИ.....	141
Yakubovskiy Sergiy BUDGET DEFICITS AND PUBLIC DEBT OF THE EU COUNTRIES IN AN UNSTABLE ENVIRONMENT	145

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

Боцула О. І.

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

Головіна О. Л.

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

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-1>

СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УМОВАХ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Війна стала однією з ключових причин нераціонального використання земельних ресурсів та погіршення екологічного стану в Україні. Це ускладнює процес розробки, узгодження та впровадження стратегічних і програмних нормативних документів, що, своєю чергою, перешкоджає реалізації основних принципів концепції сталого розвитку. Сучасний механізм державного управління землекористуванням визначає порядок взаємодії державного та приватного секторів, тому питання збалансованого використання земельних ресурсів вимагає надійного регулювання, стимулювання та оптимального використання земель сільськогосподарського призначення, що передбачає відхід від традиційного економічного механізму державного управління земельними відносинами та застосування комплексного системного підходу [1, с. 15]. Такий підхід має визначати нові форми та методи управління відносинами щодо збалансованого землекористування. Цьому має передувати колективне визначення шляхів удосконалення державного управління земельними відносинами [2, с. 334].

У процесі дослідження проблем державного управління землекористуванням встановлено, що суб'єкт управління є одночасно і

об'єктом управління. Таким чином, земельним ресурсам необхідно забезпечити і адміністративне керування.

В Україні сформувалася система державного управління земельними ресурсами, яка поділяється на загальне та галузеве. Загальне управління має територіальний характер, охоплюючи відповідні адміністративно-територіальні одиниці (країна, область, район тощо). Галузеве управління здійснюється в межах земель, що належать до різних секторів економіки (наприклад, сільськогосподарські угіддя, землі територіальних громад тощо). Хоча обидва види управління спрямовані на раціональне використання та охорону земельних ресурсів, вони відрізняються за рівнем компетенції, підпорядкованістю відповідних органів і територіальним охопленням [3, с. 90].

В контексті збалансованого землекористування з позиції системного підходу доцільним є врахування природних основних елементів та особливостей функціонування двох підсистем природної та господарської, визначення чинників екологічно збалансованої природно-господарської системи та застосування заходів з послаблення (ліквідація) впливу негативних природних і економічних чинників на стан та використання земельних ресурсів. Під природною системою здебільшого розуміється певні елементи природного походження (грунти, надра, водні об'єкти, ліси тощо), які взаємопов'язані. Під господарською системою розглядається певна сукупність виробничих і невиробничих елементів і ресурсів (об'єкти виробничого призначення, невиробничі фонди тощо), які використовуються людиною в процесі використання природної системи. На загальнодержавному рівні господарська система визначається як сукупність економічних галузей, що експлуатують природні ресурси. На мікрорівні це може бути сільськогосподарське, промислове та інші види підприємств. Сполучення природної та господарської систем складає сільськогосподарське, промислове, селищне та інші види землекористування [4, с. 628].

Необхідність збалансованого розвитку різних аспектів використання земель на практиці означає використання сучасних підходів до раціоналізації землекористування, організації території та охорони земель. Нижче наведені заходи, як інструменти охорони земель спрямовані на розв'язання завдань та вимог, висунутих позиціями сталого розвитку.

При аналізі рівня використання земельних ресурсів важливо встановити напрями формування збалансованого землекористування які можна класифікувати на декілька груп: організаційно-господарські,

техніко-технологічні, меліоративні, соціально-економічні та екологічні (рис. 1).

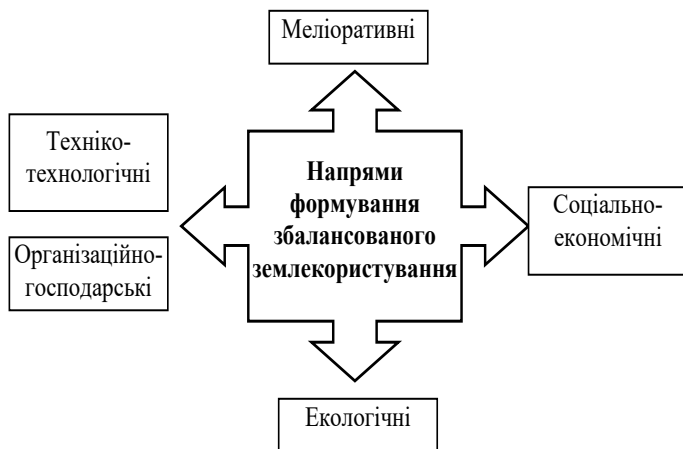


Рис. 1 Система напрямів формування збалансованого землекористування

Джерело: розроблено авторами

Кожна з перелічених груп включає в себе систему заходів, націлених на підвищення ефективності використання землі.

Організаційно-господарський напрям включає в себе:

- вдосконалення організаційної структури управління підприємством;
- оптимізація організації менеджменту та бізнес-процесів удосконалення системи планування, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства.

Техніко-технологічний напрям включає в себе:

- впровадження прогресивних способів обробки ґрунту, посіву, обробітку та збирання врожаю сільськогосподарських культур, боротьба з втратами і оптимізації якості продукції, проведення агротехнічних заходів щодо поліпшення природних кормових угідь, розробка і впровадження інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур;
- внесення органічних добрив;
- застосування протирозійних агротехнічних заходів тощо;

– впровадження науково-обґрунтованої системи використання агротехніки.

Меліоративний напрям включає в себе:

– обробіток сільськогосподарських культур за новітніми технологіями;

– рекультивацію порушених земель;

– впровадження комплексу агролісо- меліоративних та гідротехнічних протиерозійних заходів;

Соціально-економічний напрям включає в себе:

– підвищення кваліфікації працівників сільськогосподарського виробництва, впровадження прогресивних форм організації та оплати праці;

– вдосконалення планування використання землі;

– вдосконалення методів управління сільськогосподарським виробництвом.

Екологічний напрям включає в себе:

– створення умов для збереження рідкісних рослин;

– впровадження обґрунтованого чергування культур у сівозмінах.

Всі вищевказані напрями повинні діяти комплексно, що сприятиме позитивному результату – збалансованому землекористуванню, збільшенню кількості продукції, охорони і відтворення родючості земель сільськогосподарського призначення.

Література:

1. Методика формування економічного механізму екобезпечного сільськогосподарського землекористування / О.І. Фурдичко, О.І. Шкуратов, М.Х. Шершун, О.І. Дребот, А.В. Андрущенко. Київ : ТОВ «Екоінвестком», 2012. С. 17.

2. Соціально-економічні та фінансові проблеми сталого сільського розвитку / Є.В. Мішенін, Р.П. Косодій, В.М. Бутенко. Суми : ТОВ «ТД «Папірус»», 2011. 334 с.

3. Смолярчук М.В. Екологічні та економічні аспекти сталого розвитку землекористування. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.4. С. 87–91.

4. Шашула Л.О. Управління земельними відносинами в Україні: деякі підходи. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 1. С. 624–631.

Гончаров Д.В.

аспірант,

Миколаївський національний аграрний університет

м. Миколаїв, Україна

Деревянко Ю.Ю.

аспірант,

Національний університет кораблебудування

імені адмірала Макарова

м. Миколаїв, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-475-0-2>

ОСОБЛИВОСТІ АГРАРНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобальна руйнація, спричинена пандемією COVID-19, військові дії, прискорили необхідність цифрової трансформації в різних секторах, включаючи сільське господарство. Ця трансформація виходить за рамки впровадження нових технологій; вона вимагає фундаментального переосмислення бізнес-моделей для вирішення проблем суспільства та навколишнього середовища.

Інноваційні процеси в агросфері мають свої особливості, які визначаються регіональними умовами, специфікою галузі, функціональними, технологічними та організаційними чинниками. Аграрні інновації – це нововведення, які впроваджуються в сільське господарство з метою підвищення його ефективності та забезпечення стабільного й довготривалого розвитку. Йдеться про практичне застосування результатів наукових досліджень у вигляді нових сортів сільськогосподарських культур, нових порід тварин і птиці, інноваційних технологій у рослинництві, тваринництві та харчовій промисловості.

Сюди також входить створення нових добрив, засобів захисту рослин і тварин, сучасних методів профілактики й лікування, а також розробка нових або вдосконалених продуктів харчування й матеріалів. Окрім цього, інновації охоплюють нові підходи до організації й управління в агросфері та суміжних галузях, а також у сфері надання соціальних послуг. Усе це спрямоване на зростання продуктивності аграрного сектору та його стійкий розвиток у довгостроковій перспективі.

Савицький Е.Е. визначає [1] інноваційний розвиток підприємств агробізнесу в Україні як впровадження та реалізацію інноваційних проєктів в їх господарській діяльності.

У сучасному глобалізованому середовищі технологічні новації в аграрному секторі визнаються ключовим чинником економічного підйому та сталого розвитку, особливо в галузях, що значною мірою залежать від використання природних ресурсів [2]. Розвиток цифрової інфраструктури – зокрема застосування штучного інтелекту, машинного навчання, блокчейну та Інтернету речей – дозволив автоматизувати основні бізнес-процеси, полегшив стратегічне планування та підвищив загальну ефективність діяльності [3]. Разом із тим ці зміни ставлять перед агробізнесом нові виклики.

В контексті сучасного рівня конкурентоспроможності та глобалізації стійкі технологічні інновації у бізнесі є не просто обов'язковою стратегією, а критичним компонентом який включає впровадження технологій і практик, що збалансовують економічну прибутковість із довгостроковим екологічним і соціальним впливом [4].

Провідні міжнародні підприємства в аграрному секторі активно впроваджують практики корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), беручи на себе відповідальність за соціальний добробут і збереження довкілля, інтегруючи ці підходи у свою бізнес-стратегію [5]. Проте такі стратегії ще не набули широкого поширення в аграрному та тваринницькому бізнесі.

Сталий технологічний прогрес передбачає створення та впровадження рішень, які є не лише економічно доцільними, а й екологічно відповідальними, спрямованими на подолання соціальних та екологічних викликів. Наприклад, капіталовкладення у чисті технології – такі як поновлювані джерела енергії чи електрифікація транспортних засобів – суттєво сприяють зменшенню викидів вуглецю та дотриманню жорсткіших екологічних стандартів.

Модернізація аграрного виробництва є центральною метою Спільної сільськогосподарської політики (САР) Європейського Союзу [6]. Хоча традиційно модернізація передбачала зростання продуктивності, поєднання технологічних інновацій із принципами корпоративної соціальної відповідальності може значно посилити сталий розвиток сільських територій.

До того ж, як рослинництво, так і тваринництво мають відповідати екологічним орієнтирам ЄС, зокрема цілям, визначеним у

Європейському зеленому курсі та стратегії переходу до циркулярної економіки.

Важливим елементом інновацій у сільському господарстві є підвищення енергоефективності та скорочення викидів парникових газів. Цього можна досягти завдяки використанню відновлюваних джерел енергії – сонячної, вітрової, гідроелектроенергії. Такі технології не лише зменшують енергетичні втрати, а й сприяють раціональному використанню природних ресурсів, наприклад, через точне землеробство та системи переробки відходів.

Точне землеробство, зокрема, забезпечує цільове застосування ресурсів – води, добрив, засобів захисту рослин – що дозволяє зменшити негативний вплив на довкілля, мінімізувати відходи та водночас підвищити врожайність.

Технологічні інновації тісно переплетені з корпоративною соціальною відповідальністю, виступаючи важливим інструментом у розв’язанні актуальних соціальних та екологічних проблем. Завдяки впровадженню етичних і сталих бізнес-практик, інноваційні рішення дозволяють підприємствам гармонізувати свої технологічні досягнення із суспільними очікуваннями, формуючи довгострокову цінність для всіх зацікавлених сторін [7].

Зокрема, інвестиції в екологічно відповідальні технології дають змогу аграрним компаніям запроваджувати більш стійкі методи господарювання, які сприяють зниженню споживання води, скороченню викидів парникових газів і покращенню стану ґрунтів. Це безпосередньо впливає на покращення показників соціально-екологічної відповідальності.

Таким чином, технологічний прогрес у аграрній сфері відіграє провідну роль у розвитку сталого виробництва, пропонуючи рішення для глобальних викликів, таких як зміна клімату, бідність і соціальна нерівність. Аграрні компанії, які дотримуються принципів сталого розвитку, можуть вкладати ресурси у відновлювану енергетику та енергоефективні рішення, зменшуючи при цьому як вуглецевий слід, так і витрати на виробництво, вносячи свій вклад у формування сталої економіки.

Крім того, застосування смарт-технологій дозволяє ефективніше керувати ланцюгами постачання, забезпечуючи відповідність екологічним та соціальним стандартам і зменшуючи ризики, пов’язані з неетичними практиками.

Література:

1. Савицький, Е. Сучасні реалії інноваційного розвитку підприємств агробізнесу в Україні. *Економіка та суспільство*, 2021. № (31). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-56>
2. Healy, M., Cleary, P., & Walsh, E. Innovativeness and accounting practices: An empirical investigation. *Qualitative Research in Accounting and Management*, 2018. No. 15 (2), P. 231–250. DOI: <https://doi.org/10.1108/QRAM-06-2017-0047>
3. Mancini, D., Lombardi, R., & Tavana, M. Four research pathways for understanding the role of smart technologies in accounting. *Meditari Accountancy Research*, 2021. No. 29 (5), P. 1041–1062. DOI: <https://doi.org/10.1108/MEDAR-03-2021-1258>
4. Abad-Segura, E., Castillo-Díaz, F. J., Batlles-de-laFuente, A., & Belmonte-Ureña, L. J. Enhancing competitiveness and sustainability in Spanish agriculture: The role of technological innovation and corporate social responsibility. *Business Strategy & Development*, 2024. No. 7 (4). DOI: <https://doi.org/10.1002/bsd2.70021>
5. Scandurra, F., Salomone, R., Caeiro, S., & de Moura, A. P. Circular economy in the Agri-food sector: Insights into Portuguese Companies' practices. *Circular Economy and Sustainability*, 2024. DOI: <https://doi.org/10.1007/s43615-024-00425-y>
6. European Commission. (2022). Main strategic objectives of the new CAP. URL: https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/new-cap-2023-27/key-policy-objectives-new-cap_es
7. Awawdeh, A. E., Ananzeh, M., El-khateeb, A. I., & Aljumah, A. Role of green financing and corporate social responsibility (CSR) in technological innovation and corporate environmental performance: A COVID-19 perspective. *China Finance Review International*, 2022. No. 12 (2), P. 297–316. DOI: <https://doi.org/10.1108/CFRI-03-2021-0048>

Дибя Ю. Д.

магістр,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

м. Харків, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-3>

СТАЛИЙ РОЗВИТОК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сталий розвиток став важливою концепцією у світлі глобалізації, оскільки він передбачає баланс між економічним зростанням, соціальною справедливістю та екологічною стійкістю. У сучасному світі, де економічні, соціальні та екологічні системи взаємопов'язані, сталий розвиток стає ключовим фактором для забезпечення добробуту майбутніх поколінь.

Теоретичні та прикладні аспекти проблем глобалізації, розуміння сутності та перспективи її розвитку, вплив на національні економіки широко висвітлюються у працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких такі відомі дослідники, як В. Базилевич, О. Білорус, А. Грищенко, Н. Гражевська, Е. Кочетов, І. Кириленко, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, А. Неклесса, Л. Нечипорук, В. Новицький, Ю. Пахомов, М. Портер, А. Поччаї, Р. Робертсон, В. Сіденко, С. Сіденко, С. Соколенко, Дж. Стігліц, та ін.

Питанням екологізації та раціонального використання природних ресурсів, проблемам сталого розвитку суспільства присвячені наукові праці вітчизняних вчених, зокрема: Балацького О. Ф., Брижань І. А., Данилишина Б. М., Жулавського А. Ю., Мельника Л. Г., Новаковської Л. Я., Сотник І. М., Теліженка О. М., Харічкова С. К., Хлобистова Є. В., Шевченко С. О. та ін. Разом з тим незважаючи на активне дослідження проблем глобалізації, поглибленого вивчення раціонального використання природних ресурсів, на теоретичному рівні, окремі аспекти даного напрямку вимагають подальшого дослідження.

Сталий розвиток – це розвиток, який задовольняє потреби сучасності, не ставлячи під загрозу можливість майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [1]. Ця концепція охоплює три основні аспекти: економічний, соціальний та екологічний. Сталий розвиток потребує сталого фінансування, як інтеграції екологічних, соціальних та

управлінських критеріїв у фінансові послуги, що має бути здійснено на основі інклюзивних інститутів, які базуються на їх підтримці приватної власності, неупередженої системи права й надання публічних послуг для створення конкурентного середовища, заохочення великої маси людей до економічної діяльності [2]. Глобалізація створює нові можливості для економічного зростання, але водночас викликає ряд ускладнень, таких як нерівність, екологічні проблеми та соціальна несправедливість. Важливо знайти баланс між економічною вигодою та соціальною відповідальністю.

Економічне зростання, засноване на сталих практиках, може забезпечити довгострокову конкурентоспроможність. Інвестиції в зелені технології, відновлювальні джерела енергії та стійкі бізнес-моделі стають дедалі важливішими. Таким чином з підвищенням економічної ефективності використання ресурсів та впливу на якість довкілля, сучасний етап суспільного розвитку, який ґрунтується на засадах концепції стійкого розвитку, передбачає, що провідну роль починає відігравати екологічна складова життя. І забезпечення збалансованості соціальної, екологічної та економічної складових життєдіяльності суспільства в майбутньому, можливе лише за умови, що перспективним напрямом соціально-економічного розвитку стане використання ресурсозберігаючих технологій [3].

Сталий розвиток передбачає забезпечення соціальної справедливості, рівності та доступу до ресурсів. Це включає в себе боротьбу з бідністю, забезпечення освіти та охорони здоров'я, а також захист прав людини.

Збереження навколишнього середовища є критично важливим для сталого розвитку. Важливо впроваджувати екологічні норми, зменшувати викиди CO₂ та запобігати виснаженню природних ресурсів. На сьогоднішній момент просто необхідне негайне масштабне вирішення проблеми антропогенного навантаження на навколишнє середовище та дослідження подальших шляхів економічного розвитку для України.

Використовуючи основні принципи сталого розвитку, за якого гармонізуються екологічні, економічні і соціальні показники, вже сьогодні Україна може вирішити проблеми забезпечення зростання при виснаженні та обмеженості ресурсів та загрозі виникнення екологічного лиха.

Міжнародні організації, такі як ООН, відіграють важливу роль у просуванні сталого розвитку через створення глобальних стандартів і цілей, таких як Цілі сталого розвитку (ЦСР).

Основними критеріями, які визначають рівень сталого розвитку в певній країні є індекс сталого розвитку та ступінь гармонізації. Індекс сталого розвитку – інтегрована оцінка, яка враховує сумісно усі три виміри сталого розвитку, і, тим самим, відображає взаємозв'язок між трьома нероздільними сферами розвитку суспільства, економічною, екологічною та соціальною [4]. Ступінь гармонізації сталого розвитку відображає баланс між економічним, екологічним та соціально-інституціональним вимірами сталого розвитку.

Тобто надскладною проблемою яка потребує вирішення в Україні є узгодження всіх складових економічного, екологічного і соціального розвитку. Економічний розвиток передбачає рівність у розподілі матеріальних благ і забезпечення потреб людей. При цьому використання природних ресурсів має відбуватися надраціонально з метою збереження існуючих екосистем. Україна в межах своїх територій має дотримуватися балансу між забезпеченням зростаючих потреб та охороною навколишнього середовища.

З огляду на викладене вважали б за доцільне запропонувати [5]:

- еколого безпечний розвиток економіки, результатом чого повинно стати досягнення вищого рівня добробуту при одночасному розв'язанні ресурсо-екологічних та соціальних завдань;

- відтворення та раціональне використання всіх видів ресурсів, запровадження ефективної системи природокористування та охорони навколишнього середовища, підтримання екологічної рівноваги, як основи збереження довкілля для сучасного та майбутніх поколінь;

- необхідність системної еколого-економічної реструктуризації промисловості, сільського господарства, узгодження цілей та заходів розвитку галузей та регіонів, окремих підприємств, які є елементами соціо-еколого-економічної системи країни;

- співробітництво з міжнародними організаціями з питань сталого розвитку та розв'язання ресурсо-екологічних проблем на основі інноваційного розвитку економіки, запровадження в практику господарювання найкращого досвіду та передових науково-технічних та соціально-економічних досягнень;

- утвердження в суспільстві принципів соціальної справедливості, подолання соціальних проблем та стабілізація на цій основі демографічної ситуації в країні, зниження захворюваності та збільшення тривалості життя людини.

З огляду на постійні зміни в глобальній економіці, таких як розвиток цифрових технологій, зміна клімату та глобальні економічні кризи,

сталий розвиток потребує адаптації та гнучкості. Ключове завдання – це інтеграція інноваційних рішень, які дозволять зберігати баланс між економічним зростанням, соціальним добробутом і екологічною стабільністю.

Ці тези розкривають основні аспекти сталого розвитку в умовах глобальної економіки, підкреслюючи важливість інтеграції економічних, соціальних та екологічних факторів у сучасний процес глобалізації та можуть слугувати основою для більш детального дослідження теми сталого розвитку в умовах глобальної економіки.

Узагальнюючи зазначимо, що сталий розвиток в умовах глобальної економіки є складним, але необхідним завданням. Для його досягнення потрібні зусилля з боку держав, бізнесу та суспільства в цілому. Лише спільними зусиллями можна забезпечити стійке майбутнє для всіх.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку соціально-економічні проблеми та питання охорони навколишнього середовища, як в Україні так і цілому світі, тісно взаємопов'язані раціональністю використання природно-ресурсного потенціалу. Економічна діяльність людини, деструктивний вплив на природу лежать в основі більшості сучасних світових екологічних питань. Разом з тим екологічна свідомість, екологічна культура мають стояти на чолі раціонального природокористування, тому що зростаючі потреби суспільства в ресурсах передбачають забруднення землі, повітря, водойм тощо. Дуже важливо не нехтувати головними постулатами сталого розвитку, а навколо них об'єднувати суспільство на основі поваги до прав людини та охорони природи.

Література:

1. Брижань І. А. Умови та чинники переходу України до моделі сталого розвитку. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2013. Вип. 1. С. 128–133.
2. Нечипорук, Л. Управління розвитком фінансової системи в контексті сталого фінансування. *Сталий розвиток економіки*. 2024. № 3(50), С. 141–145. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-50-22>
3. Сотник І. М. Ресурсозбереження та економічний розвиток України: формування механізмів переходу суб'єктів господарювання України до економічного розвитку на базі ресурсозберігаючих технологій: монографія. Суми : Університетська книга, 2006. 551 с.
4. Глобалізація, євроінтеграція та сталий розвиток: навч. посіб. / С. О. Шевченко, Н. С. Сидоренко, Н. А. Липовська. Дніпро : ДДУВС, 2023. 344 с.

5. Стратегія сталого розвитку: Європейські горизонти. Підручник / І.Л. Якименко, Л.П. Петрашко, Т.М. Димань, О.М. Салавор, Є.Б. Шаповалов, М.А. Галабурда, О.В. Ничик, О.В. Мартинюк. Київ : НУХТ, 2022. 337 с.

Зубова В. В.

*старший викладач закладу вищої освіти
кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

Слюсар Я. М.

*здобувач вищої освіти,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
м. Харків, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-4>

РОБОТИЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА: ЯК ВБУДОВАНІ СИСТЕМИ ЗМЕНШУЮТЬ ВИТРАТИ І ПІДВИЩУЮТЬ ЕФЕКТИВНІСТЬ

Сучасна індустріалізація вимагає впровадження новітніх технологій, які сприяють оптимізації виробничих процесів. Однією з таких технологій є роботизація, що має на меті автоматизацію рутинних і складних операцій. Вбудовані системи, що інтегруються в роботизовані виробничі лінії, є важливим елементом цього процесу, оскільки вони дозволяють значно зменшити витрати, підвищити ефективність і забезпечити високу якість продукції.

Вбудовані системи є спеціалізованими комп'ютерними системами, які інтегровані в апаратне забезпечення та виконують функції контролю, управління та обробки даних. Вони складаються з апаратних і програмних компонентів, що працюють разом для виконання специфічних завдань у межах конкретного виробничого процесу. Ці системи зазвичай використовуються для автоматизації процесів збору даних, моніторингу стану обладнання, контролю якості та виконання складних обчислень в реальному часі [1, с. 45].

У сучасному виробництві вбудовані системи виконують ключову роль у забезпеченні безперебійної роботи роботизованих ліній, які використовуються для автоматизації різноманітних операцій, таких як складання, пакування та контроль якості. Вбудовані системи дозволяють здійснювати моніторинг усіх етапів виробництва, знижуючи ймовірність помилок, підвищуючи точність і швидкість виконання операцій [2, с. 98].

Вони також сприяють інтеграції виробничих процесів з іншими елементами автоматизованої системи управління підприємством.

Способи зменшення витрат за допомогою вбудованих систем:

1. Зниження витрат на трудові ресурси. Роботизація, заснована на вбудованих системах, дозволяє зменшити залежність від людської праці. Це особливо важливо в умовах, коли необхідно виконувати повторювані або важкі фізичні операції. Наприклад, вбудовані системи можуть забезпечити автоматичне налаштування робочих параметрів і здійснення регулювань без участі людини [3, с. 123]. Зниження необхідності в обслуговуванні виробничих ліній людьми не лише скорочує витрати на оплату праці, а й зменшує ймовірність помилок, що виникають через людський фактор.

2. Оптимізація енергоспоживання. Вбудовані системи дозволяють точно контролювати споживання енергії на кожному етапі виробничого процесу. Вони можуть автоматично вимикати обладнання або переводити його в енергозберігаючий режим в моменти, коли його робота не є необхідною. Це допомагає знизити витрати на електроенергію, що є важливою складовою витрат на виробництво [4, с. 78].

3. Мінімізація простоїв і помилок. Автоматизація з використанням вбудованих систем значно знижує кількість виробничих помилок. Вбудовані системи здійснюють моніторинг і контроль технологічних параметрів у реальному часі, що дозволяє миттєво реагувати на неполадки або відхилення від норм. Це дозволяє зменшити час простоїв і витрати на виправлення дефектів, що також сприяє зниженню загальних витрат [5, с. 64].

Методи підвищення ефективності виробництва за допомогою вбудованих систем:

1. Збільшення швидкості виробництва. Оскільки роботизовані системи з вбудованими компонентами можуть працювати безперервно без втручання людини, вони здатні значно підвищити швидкість виконання операцій. Роботи та автоматизовані системи виконують завдання набагато швидше, ніж люди, що дозволяє збільшити обсяги виробництва за менший час. Це особливо важливо на конкурентних ринках, де швидкість виробництва може стати вирішальним фактором [2, с. 112].

2. Покращення якості продукції. Вбудовані системи постійно контролюють всі етапи виробничого процесу, що дозволяє підтримувати високу якість кінцевої продукції. Програми, що використовуються в

системах, можуть автоматично коригувати параметри процесу у разі виявлення відхилень від заданих норм. Це мінімізує ризики дефектів продукції і знижує потребу в додаткових перевірках і виправленнях, що, у свою чергу, знижує витрати [1, с. 89].

3. Гнучкість та адаптивність виробництва. Сучасні роботизовані лінії можуть швидко адаптуватися до змін у виробничих вимогах, що забезпечує гнучкість виробництва. Вбудовані системи дозволяють оперативно змінювати налаштування і параметри виробництва без необхідності зупинки виробничого процесу. Це дає можливість підприємствам ефективно реагувати на зміни попиту на продукцію і знижувати витрати на переналадження обладнання [3, с. 145].

Один з яскравих прикладів ефективного використання вбудованих систем можна навести на прикладі сучасних підприємств, які виготовляють електроніку. Автоматизовані лінії для складання мобільних телефонів або комп'ютерної техніки дозволяють значно зменшити кількість дефектів, що виникають на етапі виробництва. Вбудовані системи здійснюють постійний контроль якості, перевіряючи кожен етап складання продукції, що забезпечує високу точність і якість [4, с. 150].

Інноваційні технології, такі як інтернет речей (IoT), штучний інтелект (AI) та машинне навчання, відкривають нові горизонти для застосування вбудованих систем у виробництві. У майбутньому вони дозволять створювати більш інтелектуальні, автономні роботизовані системи, які зможуть самостійно адаптуватися до змін у виробничих умовах, ще більше оптимізуючи процеси і знижуючи витрати [5, с. 80].

Роботизація виробництва за допомогою вбудованих систем вже сьогодні дозволяє досягати значних результатів у зменшенні витрат та підвищенні ефективності виробничих процесів. Перспективи розвитку цих технологій обіцяють ще більший потенціал для подальшої автоматизації та оптимізації в різних галузях промисловості.

Література:

1. Петров І.І. Основи автоматизації та роботизації виробництва: навч. посібник. Київ : Наукова думка, 2018. 256 с.
2. Сидоров В.М. Вбудовані системи в автоматизованих виробничих лініях: монографія. Харків : ХНУ, 2020. 320 с.
3. Іванов О.Є. Інноваційні технології в автоматизації виробництва. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2019. 208 с.

4. Дмитрієв Ю.В. Механізми зниження витрат в автоматизованому виробництві. Одеса : ОНУ, 2021. 180 с.

5. Герасименко О.А. Енергозберігаючі технології в роботизованих системах. Черкаси : Черкаський університет, 2022. 150 с.

Когатько Ю. Л.

*кандидат географічних 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*

Полякова С. В.

*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/10.36059/978-966-397-483-5-5>

НЕРІВНІСТЬ В УКРАЇНІ В 1999–2024 РОКАХ: АНАЛІЗ ЗА ІНДЕКСАМИ ДЖІНІ І КЕЙТЦА

Оцінка економічної нерівності є важливою для розуміння соціально-економічних тенденцій та ефективності державної політики. Одним з найважливіших показників для цього є індекс Джіні, який відображає рівень нерівності у розподілі доходів і дозволяє простежити вплив кризових періодів на добробут населення. Доповнення аналізу індексом Кейтца, що показує співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати, є важливим, оскільки заробітна плата робить найбільший вклад в нерівність в Україні (за даними 2021 року вклад становив 79,3%, 2023 року – 67,2%).

Базою для дослідження в 2019-2022 роках були «Обстеження умов життя домогосподарств» (ОУЖД) Державної служби статистики України, причому за 2022 рік база була змодельована на основі 2021-го через припинення обстежень внаслідок війни, а також «Загальнонаціональне репрезентативне вибіркове обстеження соціально-економічного стану домогосподарств України» (ОСЕСД), проведене у

грудні 2023 року – лютому 2024 року за технічної підтримки ЮНІСЕФ під координацією робочої групи, створеної Міністерством соціальної політики України.

Наприкінці 1990-х років Україна, як і більшість пострадянських країн, перебувала на етапі відновлення після глибокої трансформаційної кризи. У 1999 році індекс Джині становив 27,7, що свідчило про відносно помірну нерівність у розподілі доходів. У наступні роки спостерігалось незначне зростання цього показника, починаючи з 2002 року, індекс поступово знижувався до 25,8 у 2007 році (рис1).

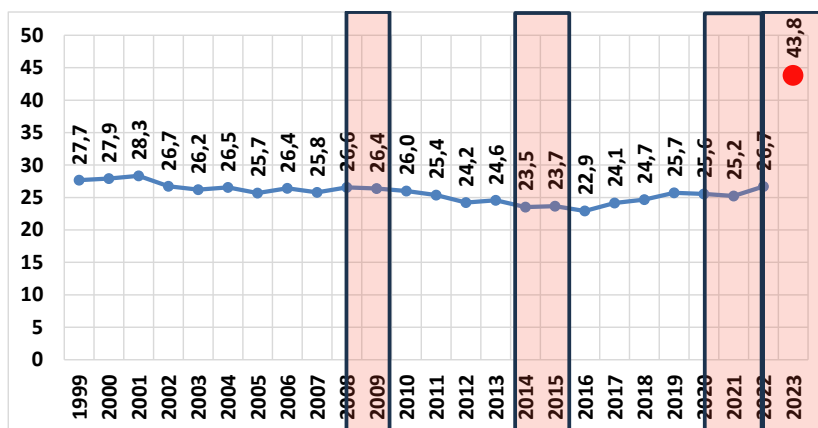


Рис. 1. Індекс Джині в 1999–2023 роках*.

* Рожевим виділено світову економічну кризу, Революцію Гідності та початок війни на сході України, коронавірусну кризу і повномасштабну війну. 2023 окремо і іншим кольором через інше джерело даних.

Джерело: розроблено автором за даними ОУЖД і ОСЕСД

Період світової економічної кризи 2008–2009 років позначився незначним зниженням нерівності: це може бути пов'язано з економічним спадом та скороченням доходів багатших верств населення. Така ж тенденція спостерігалась і в наступні роки. У кризові часи значні втрати несуть не лише малозабезпечені верстви, а й заможні громадяни, особливо власники бізнесу, великого капіталу та інвестиційних активів. Отже, зниження показників нерівності відбувалося не через покращення добробуту найбідніших, а через загальне погіршення економічної ситуації та втрати багатших верств населення, а загальний рівень життя при цьому не покращується.

Революція Гідності та початок війни на сході України у 2014–2015 роках призвели до посилення економічної нестабільності. У 2014 році індекс Джині становив 23,5, у 2015 – 23,7, що стало найнижчим показником за весь аналізований період. Це може пояснюватися загальним падінням доходів населення, що частково згладило нерівність у розподілі доходів. Різке падіння економічної активності, як це було у 2014–2015 роках внаслідок початку війни на Донбасі, призвело до девальвації національної валюти, зростання інфляції та загального зниження доходів населення. Проте оскільки великі бізнеси та заможні верстви несуть суттєві втрати через падіння вартості активів, закриття підприємств та втрату інвестиційних можливостей, рівень нерівності тимчасово зменшується. У 2016–2019 роках показник знову починає зростати з 22,9 до 25,7.

Пандемія COVID-19, що розпочалася у 2020 році, практично не мала впливу на індекс Джині: у 2020–2021 роках він залишався на рівні 25,6–25,2. Це свідчить про те, що заходи соціальної підтримки та загальні економічні механізми змогли частково пом'якшити нерівність у розподілі доходів.

З початком повномасштабної війни у 2022 році індекс Джині почав зростати і досяг 26,7. Це вказує на посилення нерівності через втрату доходів частини населення, зростання безробіття та економічну нестабільність. У 2023 році показник зв даними ОЕСД був 43,8, що є безпрецедентно високим (проте тут слід враховувати, що розрахунки здійснено за іншим джерелом даних). Така ситуація може бути зумовлена серйозним економічним спадом, втратою робочих місць, нерівномірним доступом до державної підтримки та високою інфляцією. Для порівняння, у Польщі індекс Джині у 2019–2023 роках коливався від 28,5 до 27,0, у Румунії та Литві, де історично рівень нерівності був вищим, у 2023 році показники становили 31,0 та 35,7 відповідно, що значно нижче українського рівня. Це підкреслює серйозність викликів, з якими стикається Україна у сфері економічної рівності внаслідок війни [1].

На відміну від індексу Джині, Індекс Кейтца використовується для оцінки рівня забезпеченості мінімальної заробітної плати, зокрема наскільки вона покриває базові потреби населення. Його прийнятна норма в світі становить 50–60 [2] (для порівняння: в 2021 році в Польщі він становив 63 [3]).

Період 2000–2009 років характеризується високою волатильністю індексу Кейтца з поступовим погіршенням ситуації. Максимальне

значення 47,2% у 2000 році свідчить про активну державну політику втручання у сферу оплати праці в умовах посттрансформаційної кризи. Протягом цього десятиріччя спостерігається тенденція до поступового зниження індексу до 29,5% у 2008 році, що було обумовлено двома ключовими факторами: швидшим зростанням середньої заробітної плати порівняно з мінімальною та лібералізацією ринку праці зі зростанням частки приватного сектору, що в свою чергу привело до зростання нерівності (рис. 2).

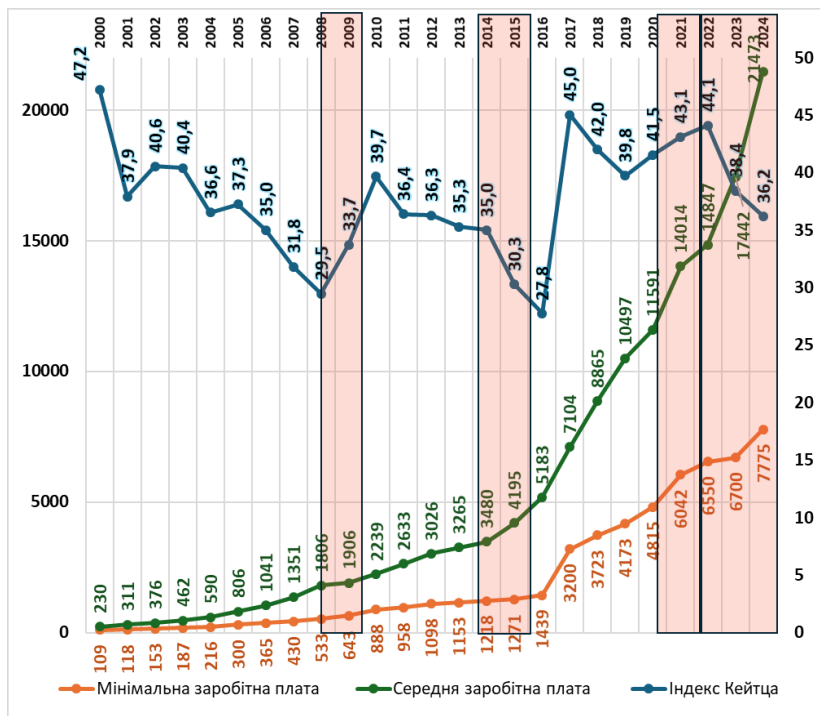


Рис. 2. Динаміка мінімальної та середньої заробітних плат (по основній осі) та Індекс Кейтца (по допоміжній осі), 2000–2024 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними [4] та Державної служби статистики України

Різке підняття мінімальної заробітної плати у 2017 році покращило індекс Кейтца до 45% у 2017 році, проте за наступні два роки він знизився на 5,2 в.п., далі до початку повномасштабної війни зріс до 44%, проте за

підсумками 2024 року склав лише 36,2%. За даними Пенсійного фонду України, майже чверть найманих працівників (23%) у грудні 2022 року та 17,6% у грудні 2023 року отримували заробітну плату в межах мінімального рівня. Очевидно, що до закінчення війни та стабілізації економіки держава не зможе суттєво підняти рівень мінімальної заробітної плати, тому у найближчі кілька років можна очікувати подальше зниження індексу Кейтца.

Література:

1. Gini coefficient of equivalised disposable income by age. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_di12/default/table
2. Богданова Т. І., Кривцова М. С. Механізм державного регулювання оплати праці в Україні: сучасні тенденції та шляхи реформування. *Вісник соціально-економічних досліджень*: зб. наук. пр. Одеса : Одеський нац. екон. ун-т, 2017. № 2–3. С. 80–91.
3. Global Wage Report 2020–21. Wages and minimum wages in the time of COVID-19. Geneva : International Labour Organization, 2022. 212 p. URL: https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_762534.pdf
4. Мінімальна заробітна плата (2000-2025). Ставки, індекси, тарифи. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/> (дата звернення: 02.04.2025).
5. Бідність та нерівність в Україні під впливом COVID-19: підходи до оцінювання: монографія / Е. Лібанова та ін. Київ : Ін-т демографії та проблем якості життя НАН України, 2023. 203 с. URL: https://www.idss.org.ua/arhiv/Новий_Фінал_Аналіз_ситуації_з_бідністю_в_Україні_на_довгих_рядах_даних_та_перші_наслідки_COVID-19.pdf

Мирошниченко В. В.

аспірант,

Університет митної справи та фінансів

м. Дніпро, Україна

М'ячин В. Г.

професор кафедри соціально-економічних дисциплін,

Дніпровський державний університет внутрішніх справ

м. Дніпро, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-6>

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ В УКРАЇНІ

За даними онлайн-сервісу YouControl проаналізовано кількість діючих компаній та фізичних осіб-підприємців (ФОП) в галузі телекомунікацій в Україні та, зокрема, у місті Дніпро у 2024 році.

Кількість діючих компаній та фізичних осіб-підприємців (ФОП) в галузі телекомунікацій представлено на рис. 1.

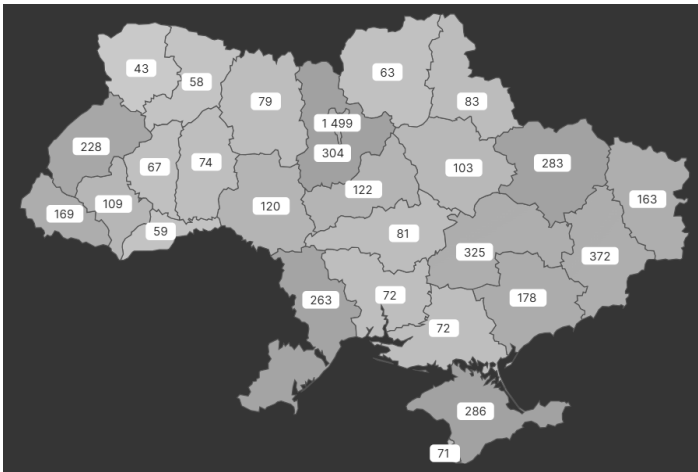


Рис. 1. Кількість діючих компаній та фізичних осіб-підприємців (ФОП) в галузі телекомунікацій за областями України та у місті Києві у 2024 р.

У зведеній таблиці подано кількість діючих компаній та ФОП по кожному з регіонів України. Найвищий показник зафіксовано в місті Києві – 1499, що значно перевищує аналогічні значення в інших регіонах. Це може свідчити про столичну концентрацію ресурсів, послуг або подій, що мають відношення до досліджуваного показника. Наступними за обсягом ідуть Донецька (372), Дніпропетровська (325), Київська (304), Автономна Республіка Крим (286), Харківська (283) та Одеська області (263), які традиційно є великими промисловими або урбанізованими регіонами.

Показники для інших регіонів зменшуються поступово. Середній рівень по всіх регіонах становить 198 одиниць, тоді як медіанне значення – 109, що свідчить про наявність значного перекосу вправо в розподілі (кілька дуже високих значень суттєво піднімають середнє). Мінімальне значення – 43, зафіксоване у Волинській області, яка, можливо, має меншу щільність населення або об'єктів, що підлягають обліку. Ці дані також можуть бути індикатором економічного розвитку, рівня урбанізації, безпеки, охоплення послугами чи іншими факторами.

Загалом, у вибірці враховано 27 регіонів, включаючи м. Севастополь та Автономну Республіку Крим, а сумарна кількість – 5346 діючих компаній та ФОП в області телекомунікацій. Це дозволяє оцінити як загальну кількість по країні, так і частку кожного регіону. Наприклад, на Київ припадає майже 28% усіх зафіксованих випадків, що є вагомою часткою.

Нижче наведено зведену таблицю, яка відсортована за спаданням кількості діючих компаній та ФОП.

Кількість діючих компаній в галузі телекомунікацій представлено на рис. 2.

Кількість діючих фізичних осіб-підприємців (ФОП) в галузі телекомунікацій представлено на рис. 3.

У табл. 1 представлено рейтинг десяти найбільш доходних телекомунікаційних компаній у місті Дніпро за 2024 рік. Всі компанії згруповані за показником річної виручки у гривнях та відсортовані у спадному порядку. У табл. 1 вказано назву компанії, основний КВЕД та розмір річної виручки.

Перше місце посіла компанія ТОВ «ІНТРА-КОМ» із виручкою майже 199 мільйонів гривень. Це значно перевищує доходи інших компаній і вказує на її лідерські позиції в галузі. Її основним видом діяльності є надання послуг у сфері проводового електрозв'язку (КВЕД 61.10). Другу позицію займає ТОВ «ДЕКА СЕРВІС» з виручкою

понад 61 мільйон гривень, що втричі менше за перше місце. Компанія спеціалізується на безпроводовому електрозв'язку (КВЕД 61.20). Третє місце посідає ТОВ «ТЕЛЕМІСТ 2012», яке також працює у сфері проводового електрозв'язку і має річний дохід понад 44 мільйони гривень.

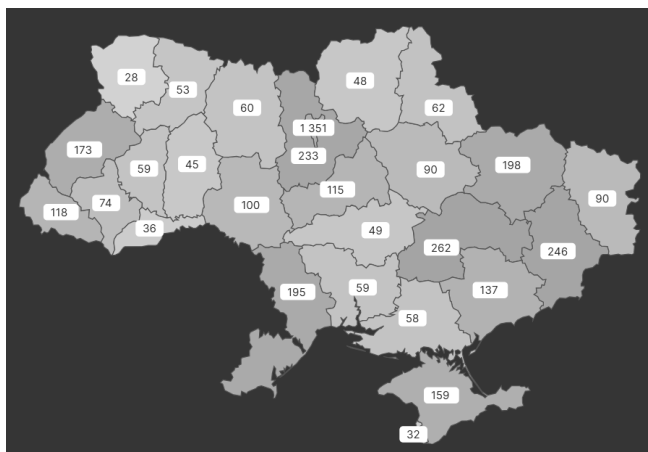


Рис. 2. Кількість діючих компаній в галузі телекомунікацій за областями України та у місті Києві у 2024 р.



Рис. 3. Кількість діючих фізичних осіб-підприємців (ФОП) в галузі телекомунікацій за областями України та у місті Києві у 2024 р.

**ТОП-10 телекомунікаційних компаній Дніпропетровська
за виручкою у 2024 р.**

№	Назва компанії	Виручка (грн)	КВЕД
1	ТОВ «ІНТРА-КОМ»	198 994 300	61.10
2	ТОВ «ДЕКА СЕРВІС»	61 449 000	61.20
3	ТОВ «ТЕЛЕМІСТ 2012»	44 346 000	61.10
4	ТОВ «ВЕНДОРС-Україна»	34 787 500	61.90
5	ТОВ «ОРДЖИНАЛ СПІРІТ ЮА»	28 338 900	61.20
6	ТОВ «НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО «ГРАЙФЛ»	21 227 900	61.10
7	ТОВ «УКРЧЕРМЕТАВТОМАТИКА»	21 091 200	61.10
8	ТОВ «МОНТАЖТЕХСЕРВІСЗВ'ЯЗОК»	18 597 400	61.10
9	ТОВ «ІНТЕРНЕТ МЕДІА СТІМ Україна»	17 985 900	61.10
10	ТОВ «СПЕЦІАЛІЗОВАНЕ ПІДПРИЄМСТВО «БУДЗВ'ЯЗОК»	14 898 700	61.90

Подальші позиції займають компанії з виручкою в діапазоні від 34 до 14 мільйонів гривень. Помітно, що більшість компаній працюють саме у сфері проводового зв'язку – 7 із 10 мають КВЕД 61.10. Це вказує на домінування даного сегмента у структурі телекомунікаційного ринку міста. Інші компанії здійснюють діяльність у сфері безпроводового електрозв'язку (61.20) або мають інші види телекомунікаційних послуг (61.90).

Загальна сума виручки десяти лідерів становить понад 461 мільйон гривень. Цей обсяг дозволяє оцінити частку провідних компаній у загальному ринку телекомунікацій Дніпропетровська. Якщо враховувати, що згідно зі статистикою в місті зареєстровано 145 телекомунікаційних компаній, з яких 129 є діючими, то ці 10 компаній акумулюють значну частину доходу всієї галузі в регіоні. Це свідчить про високу концентрацію прибутків у невеликій кількості гравців.

Наведені дані також дозволяють побачити загальні тенденції в ринку. Домінування проводового електрозв'язку, перевага великих компаній та велика різниця в обсягах виручки між першим та іншими місцями формують певну монополізацію або олігополістичну структуру ринку. Це створює умови для глибшого аналізу ефективності конкурентного середовища, інвестиційної привабливості галузі та перспектив розвитку інфраструктури зв'язку в місті.

Література:

1. Телекомунікації України. URL: <https://catalog.youcontrol.market/telekomunikatsii>

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-7>

ПЕРСПЕКТИВИ ГАЛУЗЕВОГО РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ

Сучасний світовий ринок праці характеризується динамічним розвитком. Штучний інтелект та діджиталізація сприяють змінам структури зайнятості. Однак першочергово нові тенденції реалізуються на ринках праці розвинутих країн, пізніше поширюючись на інші держави. Тому при дослідженні ринку праці варто першочергово розглядати тренди, які панують в таких країнах, зокрема в найпотужнішій економіці світу – Сполучених Штатах Америки.

Історично можна відзначити тенденцію до переходу спочатку від важкої фізичної праці до легшої (перша та частково друга промислова революція), а пізніше – до інтелектуальної (частково друга та третя промислова революція) праці. Проте четверта промислова революція є першою, яка має потенціал для ліквідації не лише фізичної, але й інтелектуальної праці [1]. Тож дослідження у цій сфері є надзвичайно важливими, адже допоможуть підготуватися до майбутніх структурних перетворень.

Дослідженню впливу технологій на ринок праці присвятили свої праці ряд науковців, зокрема Д. Аутор [3], Ф. Бонціу [1], К. Туречкова [4] та ін. Проте доречним є постійний моніторинг стану галузі.

Метою дослідження є аналіз тенденцій, які панують на ринку праці США та виділення найбільш перспективних сфер діяльності, а також тих, де вже найближчим часом відбудеться скорочення робочої сили.

Об'єктом дослідження виступає ринок праці США у розрізі різних сфер діяльності, а методами дослідження є порівняльний аналіз та узагальнення.

Варто виділити декілька індустрій, які більш за все зазнають впливу ІІІ на сучасному етапі. По-перше, це банківський сектор та фінанси. 56% банків стверджують, що вони впровадили ІІІ у свою діяльність. Прогнозується, що ІІІ моніторитиме транзакції, щоб надавати детальні

фінансові поради щодо заощаджень і витрат. По-друге, це сфера маркетингу. В 2020 році у США 84% маркетологів використовували ШІ, що значно збільшилося порівняно з 29% у 2019 році. Також значним буде вплив технологій на юридичні послуги. Наприклад, були випадки використання ШІ адвокатами. Згідно зі звітом за 2022 рік, американці з низькими доходами не отримують достатньої юридичної допомоги для вирішення 92% своїх цивільно-правових проблем. Тому компанії уже почали використовувати штучний інтелект у юридичних службах. Також буде продовжуватись заміна людей на ШІ в сфері виробництва та сільського господарства [1].

Ще однією сферою діяльності, у якій відбувається скорочення зайнятості, є сфера торгівлі. За даними Бюро статистики праці частка зайнятих в цій галузі скоротилась за останні 10 років з 14 до 13% і за прогнозами скоротиться до 12,3% до 2032 року [2].

Однак робочі місця, витіснені автоматизацією, історично компенсувалися створенням нових робочих місць. Наприклад, інформаційно-технологічні інновації запровадили нові професії, такі як дизайнери веб-сторінок, розробники програмного забезпечення та спеціалісти з цифрового маркетингу. Зростання сукупного доходу також опосередковано стимулювало попит на працівників сфери послуг у таких галузях, як охорона здоров'я, освіта та громадське харчування. Економіст Д. Аутор дослідив, що 60% сучасних працівників займають робочі місця, яких не існувало в 1940 році [3].

Варто зазначити, що в сучасному світі науковці, окрім традиційного поділу економіки на 3 сектори, виділяють також четвертинний та п'ятинний сектори економіки. До четвертинного сектору економіки відносять послуги, що базуються на інформації: інформаційні послуги, генерування інформації та її використання, страхові, фінансові послуги бізнесу. До п'ятинного сектору належать послуги, які вимагають надзвичайно високої кваліфікації: медичні, освітні послуги та НДДКР. В розвинутих країнах ці сектори є драйвером економічного зростання [4].

Тому не дивно, що за даними Бюро статистики праці США сферами діяльності, які характеризуються найбільш динамічним розвитком, є інформаційні та фінансові послуги, сфера освіти та охорони здоров'я (рис. 1). Наслідком впровадження сучасних технологій також, як очікується, буде зростання зайнятості в науковій галузі. За прогнозами, до 2030 року попит на працю в цій сфері зросте на 23% [5]. Також затребуваними будуть спеціалісти з роботи над ШІ.

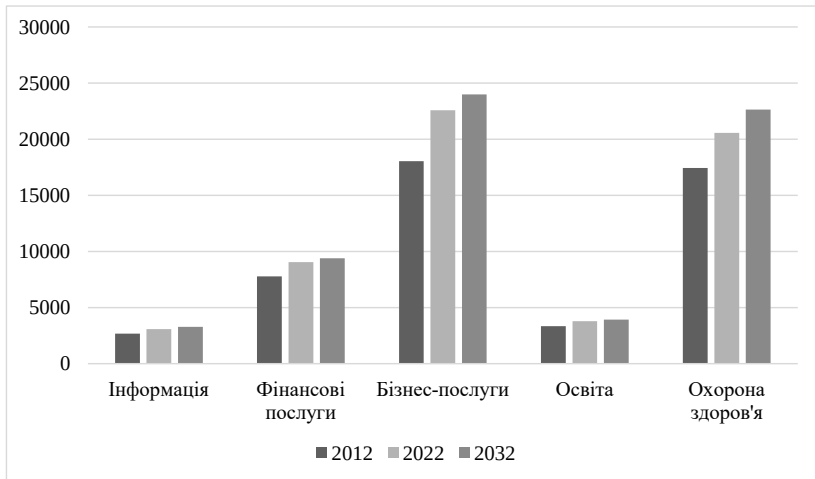


Рис. 1. Сфери зайнятості, які мають найбільші перспективи зростання у США

Джерело: сформовано автором за даними [2]

Отже, є достатньо підстав вважати, що в майбутньому у США частка зайнятих у четвертинному та п'ятинному секторах буде зростати. Частка зайнятих в таких сферах економіки, як торгівля, банківський сектор чи маркетинг, не має значного потенціалу росту, натомість ІІІ та четверта промислова революція має потенціал до скорочення зайнятості в цих простих видах послуг, так само як і в сфері сільського господарства і промисловості. Крім того, в сучасному світі постійно з'являються нові види послуг. Саме зайнятість у нових видах послуг буде зростати в технологічно розвинутих країнах. З часом ці тренди поширяться на менш розвинуті країни, в тому числі і на Україну. Тому варто вже тепер впроваджувати програми з перепідготовки кадрів і стимулювати ефективний розвиток науки, освіти та охорони здоров'я.

Література:

1. Bonciu F. Evaluation of the impact of the 4th industrial revolution on the labor market. *Romanian Economic and Business Review*. 2017. Vol. 12, No 2. P. 7–16. URL: <https://rebe.rau.ro/REBE-SU17.pdf#page=7> (дата звернення: 16.02.2025).
2. U.S. Bureau of labor statistics: вебсайт. URL: <https://www.bls.gov/> (дата звернення: 17.01.2025).

3. Autor D. The Labor Market Impacts of Technological Change: From Unbridled Enthusiasm to Qualified Optimism to Vast Uncertainty. SSRN Electronic Journal. 2022. January. URL: https://www.researchgate.net/publication/360965560_The_Labor_Market_Impacts_of_Technological_Change_From_Unbridled_Enthusiasm_to_Qualified_Optimism_to_Vast_Uncertainty (дата звернення: 16.02.2025).

4. Turečková K., Martinát S. Quaternary sector and extended sectoral structure of the economy in the selected European countries. 2015. Working Papers 0010, Silesian University, School of Business Administration. URL: <https://ideas.repec.org/p/opa/wpaper/0010.html> (дата звернення: 10.02.2025)

5. Generative AI and the future of work in America. McKinsey Global Institute: Report. URL: <https://www.mckinsey.com/mgi/our-research/generative-ai-and-the-future-of-work-in-america> (дата звернення: 17.02.2025).

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-8>

НЕДОЛІКИ ТРАДИЦІЙНИХ ЛІНІЙНИХ ПІДХОДІВ В ОЦІНЦІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ

Оцінка макроекономічних ризиків є ключовим елементом у забезпеченні економічної безпеки країн. Традиційні лінійні підходи, такі як регресійний аналіз, моделі векторної авторегресії (VAR) та структурні макроекономічні моделі, широко застосовуються для прогнозування економічної динаміки та оцінки ризиків. Проте в умовах зростаючої складності глобальної економіки та нестабільності фінансових ринків дедалі частіше виявляються обмеження цих методів. Ці обмеження стають особливо очевидними під час кризових явищ, валютних шоків і швидких змін у глобальному економічному середовищі. У даних тезах розглянуто основні недоліки лінійних моделей, проілюстровані конкретними прикладами з економічної практики, та обґрунтовано необхідність переходу до більш гнучких інструментів, зокрема методів нелінійної динаміки [1].

Основні недоліки лінійних підходів та їх ілюстрація практичними прикладами

Ігнорування складних взаємозв'язків та нелінійних ефектів Лінійні моделі передбачають пропорційність між змінними та сталість взаємозв'язків у часі. Проте в реальній економіці часто спостерігаються асиметричні реакції, порогові ефекти та зворотні зв'язки, які не можуть бути адекватно описані лінійними інструментами.

Під час боргової кризи у Греції 2010–2012 років взаємозв'язок між державною заборгованістю та інвесторськими очікуваннями мав нелінійний характер: незначне перевищення певного порогу боргу викликало різке підвищення вартості запозичень, що не було передбачено лінійними моделями. Крім того, зворотні зв'язки між падінням ВВП та збільшенням безробіття підсилювали економічний спад, чого лінійні підходи не враховували [2].

Нездатність врахувати структурні зміни та кризові явища Економічні кризи, фінансові шоки та політичні зміни спричиняють структурні зміни в даних. Лінійні моделі, що ґрунтуються на припущенні стабільності параметрів, втрачають точність під час таких подій.

Світова фінансова криза 2008 року продемонструвала нездатність більшості лінійних моделей передбачити системні ризики. Банківський сектор США, що був стабільним згідно з лінійними прогнозами, зазнав краху через взаємопов'язані ризики іпотечних цінних паперів. Моделі не врахували нелінійний характер розповсюдження ризиків через фінансову систему.

Обмежена здатність до моделювання динаміки валютних коливань Волатильність курсів національних валют має хаотичний характер із сильною залежністю від зовнішніх факторів. Лінійні моделі, як правило, не враховують раптові спекулятивні атаки та психологічні фактори, що впливають на валютні ринки.

У 2015 році Національний банк Швейцарії несподівано скасував прив'язку франка до євро, що викликало миттєве підвищення курсу франка на 30%. Лінійні моделі, засновані на історичних даних та стабільних трендах, не змогли передбачити таку аномалію [3].

Спрощення складних економічних процесів Лінійні підходи часто ігнорують взаємодію численних факторів, що призводить до втрати важливої інформації. У глобалізованому світі, де економічні процеси тісно переплетені, таке спрощення може спричинити серйозні помилки у прогнозуванні.

Пандемія COVID-19 показала, що лінійні моделі не врахували взаємодію між охороною здоров'я, логістичними збоями та змінами споживчої поведінки. Зокрема, прогнози падіння споживчого попиту були значно недооцінені в перші місяці пандемії через ігнорування мережевих ефектів та взаємозалежності між секторами.

Висока чутливість до припущень моделі Точність лінійних моделей суттєво залежить від правильності початкових припущень. Якщо передбачається лінійний зв'язок між змінними, а на практиці він є нелінійним, результати можуть бути спотворені.

У країнах із високою інфляцією, таких як Венесуела у 2017-2019 роках, лінійні моделі інфляції виявилися марними, оскільки не врахували експоненціальне зростання цін та різкий обвал національної валюти.

Необхідність альтернативних підходів

Враховуючи зазначені недоліки, стає очевидною потреба у використанні методів, здатних враховувати складність та динамічність

економічних процесів. Методи нелінійної динаміки, такі як аналіз хаосу, фрактальний аналіз, моделювання на основі агентів та нейронні мережі, дозволяють краще прогнозувати нестабільності та виявляти приховані закономірності у даних.

Наприклад, застосування фазового аналізу для вивчення валютних коливань дозволяє виявити приховані цикли та передбачити періоди підвищеної волатильності. Моделювання на основі агентів дає змогу врахувати поведінкові аспекти економічних суб'єктів, що особливо важливо під час криз [1, 4, 5].

Традиційні лінійні підходи, хоча й залишаються важливим інструментом економічного аналізу, мають суттєві обмеження при оцінці макроекономічних ризиків у сучасних умовах. Конкретні економічні приклади демонструють їх недостатню ефективність у прогнозуванні кризових явищ, валютних шоків та складної динаміки макроекономічних показників. Для підвищення точності прогнозування та забезпечення економічної безпеки країн необхідне впровадження більш гнучких методів, що враховують нелінійність та складну природу економічних процесів.

Література:

1. Edgar E Peters., *Chaos and Order in the Capital Markets: A New View of Cycles, Prices, and Market Volatility*. John Wiley & Sons, 1996, INC 239 p.
2. Пазізіна С., Пазізіна К. Наслідки південноєвропейської боргової кризи та механізми її подолання. *Сталий розвиток економіки*, 2016, No. (1(30)), С. 74–79.
3. *Verlaine, Julia*. Mayhem Erupts on Trading Floors After Swiss Central Bank Removes Cap on Franc. Bloomberg, 2015.
4. Гулик, Т., і Кравець В. Сфера застосування моделі CAPM у аналізі методів оцінки ризиків. *Економіка та суспільство*, 2024. Вип. 69.
5. *Nonlinear Econometric Modeling in Time Series: Neural Networks and Smooth Transition Models* / Timo Teräsvirta, Dag Tjøstheim, Clive W.J. Granger. Oxford University Press, 2010.

М'ячин В. Г.

*доктор економічних наук,
професор кафедри соціально-економічних дисциплін,
Дніпровський державний університет внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна*

Митрофанов В. Ю.

*аспірант,
Український державний університет науки і технологій
м. Дніпро, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-9>

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПРОДАЖІВ ЯК ОДИН З КЛЮЧОВИХ ІНДИКАТОРІВ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПРОВІДНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Рентабельність продажів (ROS – Return on Sales) є одним із ключових індикаторів, що відображають ефективність операційної діяльності підприємства. У контексті інтегральної оцінки ризиків підприємства, цей показник відіграє важливу роль, оскільки демонструє здатність компанії генерувати прибуток із кожної гривні виручки. Для фармацевтичних підприємств, які функціонують у висококонкурентному середовищі з високим рівнем регуляторного контролю, стабільна або зростаюча рентабельність продажів свідчить про нижчий рівень фінансового ризику, оскільки компанія має запас фінансової стійкості.

Низьке або нестабільне значення ROS, навпаки, може свідчити про неефективне управління витратами, зниження попиту на продукцію або високий тиск з боку конкурентів, що автоматично підвищує ризики в оцінці фінансової безпеки підприємства. У розрахунку інтегрального ризик-індексу рентабельність продажів може бути включена як одна з вагомих складових, адже вона напряму пов'язана з прибутковістю, здатністю підприємства самостійно фінансувати інновації, обслуговувати борги та адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Таким чином, високий рівень ROS є позитивним сигналом у ризик-менеджменті, тоді як його зниження або значні коливання повинні

розглядатися як тригери потенційної фінансової нестабільності, які мають враховуватися при формуванні інтегральної оцінки ризиків фармацевтичного підприємства.

Рентабельність продажів (ROS) є одним із ключових фінансових індикаторів, що характеризує ефективність основної діяльності підприємства. Він показує, яку частку чистого прибутку підприємство отримує з кожної гривні реалізованої продукції. Іншими словами, це співвідношення чистого прибутку до доходу від реалізації.

Розрахунок здійснюється за формулою:

$$ROS = (\text{Чистий прибуток} / \text{Виручка}) \times 100\%,$$

де чистий прибуток береться з форми №2 «Звіт про фінансові результати» (рядок 2350), а виручка з того ж звіту (рядок 2000).

Оптимальні значення ROS значною мірою залежать від галузі. У виробничих та промислових підприємств задовільним вважається рівень у межах 5-10%, добрим – 10-20%, а понад 20% – дуже високим. У низькомаржинальних секторах допустимі навіть нижчі значення, що не обов'язково вказують на ризик.

Рентабельність продажів тісно пов'язана з комплексною оцінкою ризику підприємства. Зниження цього показника може сигналізувати про зростання операційних витрат, неефективну цінову політику або зменшення попиту на продукцію. Це, своєю чергою, може знизити стійкість підприємства до ринкових коливань, оскільки навіть незначне падіння виручки при низькому рівні рентабельності може призвести до збитковості [1].

Таким чином, ROS є важливим елементом при формуванні інтегральних показників фінансової стабільності та вбудовується в моделі оцінки ризиків, у тому числі на основі нечіткої логіки. Його стабільно високі значення вказують на ефективне управління витратами та фінансову безпеку, що знижує як поточні, так і стратегічні ризики для підприємства [2].

Проведений аналіз охоплює п'ять провідних фармацевтичних підприємств, для яких було розраховано рівень рентабельності продажів за чотири роки (2020–2023 рр.), що подано в табл. 1 та на рис. 1.

Таблиця 1

Динаміка розрахованих коефіцієнтів рентабельності продажів ROS (у %) для провідних вітчизняних фармацевтичних підприємств

	Підприємство	2020	2021	2022	2023	Абсолютна загальна зміна за період 2020–2023 рр., %
1	АТ «ЛУБНИФАРМ»	5,498	5,795	9,511	10,296	4,798
2	ПАТ «КИЇВСЬКИЙ ВІТАМІННИЙ ЗАВОД»	6,562	6,864	7,113	3,346	-3,216
3	ПАТ «НВЦ «БОРЩАГІВСЬКИЙ ХФЗ»	19,802	17,379	16,294	12,853	-6,949
4	ПАТ «ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА «ДАРНИЦЯ»	2,678	10,554	11,218	17,478	14,800
5	ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ»	22,424	19,364	19,108	11,890	-10,534

Динаміка рентабельності продажів (ROS) у фармацевтичних підприємств (2020–2023 рр.)

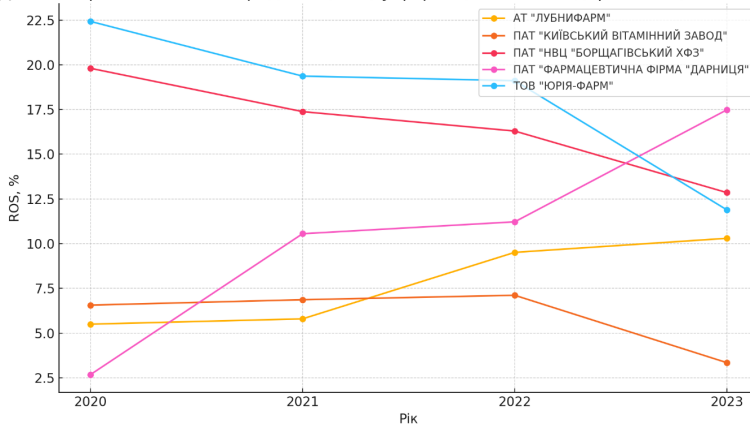


Рис. 1. Динаміка зміни коефіцієнта рентабельності продажів ROS за 2020–2023 рр. для провідних вітчизняних фармацевтичних підприємств

Аналіз показника рентабельності продажів ROS дозволяє зробити такі висновки:

1) АТ «ЛУБНИФАРМ» продемонструвало стійке зростання рентабельності продажів з 5,498% у 2020 р. до 10,296% у 2023 р.

(+4,798%), що свідчить про послідовне покращення ефективності операційної діяльності;

2) ПАТ «КИЇВСЬКИЙ ВІТАМІННИЙ ЗАВОД» після зростання в 2021–2022 роках зазнало суттєвого падіння в 2023 році до 3,346%, що зумовило загальне зниження на -3,216% порівняно з 2020 роком;

3) ПАТ «НВЦ "БОРЩАГІВСЬКИЙ ХФЗ"» з високих стартових позицій (19,802%) поступово втрачає прибутковість, завершивши 2023 рік із показником 12,853%, що означає загальне зменшення на -6,949%;

4) ПАТ «ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА «ДАРНИЦЯ» демонструє найбільш вражаюче зростання: з 2,678% у 2020 році до 17,478% у 2023 (+14,800%), що є свідченням стратегічного прориву у фінансовій ефективності;

5) ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ» мало найвищу рентабельність на початку періоду (22,424%), однак з роками показник знижувався і у 2023 р. становив 11,89% (загальне зменшення на -10,534%).

Загалом, можна відзначити позитивну динаміку у частини компаній, зокрема у «Дарниці» та «Лубнифарм», що свідчить про їх адаптивність до ринкових умов. Натомість зниження рентабельності продажів у «Юрія-Фарм» та «Борщагівського ХФЗ» може сигналізувати про певні управлінські або ринкові виклики.

Література:

1. Myachin, V., Yudina, O., & Myroshnychenko, O. Fuzzy-logical expert system for assessing the financial security of enterprises. *Baltic Journal of Economic Studies*, 2021. No. 7 (4), P. 123–135. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-4-123-135>

2. Паршина О.А., М'ячин В.Г., Куцинська М.В. Обґрунтування та побудова функцій належності в нечітко-логічній моделі оцінки фінансового стану підприємства та ризику настання його банкрутства. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2016. Т. 21. Вип. 6 (48). С. 86–91.

Нагірняк О. О.

магістр,

Львівський національний університет імені Івана Франка

м. Львів, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-10>

ОПТИМІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНИХ ВИДАТКІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Державні видатки відіграють важливу роль у функціонуванні господарських систем будь-якої країни. Вони є інструментом, за допомогою якого держава може впливати на економічні та соціальні процеси, стимулювати розвиток певних галузей, забезпечувати суспільні блага та підтримувати вразливі верстви населення. Основними джерелами їхнього фінансування є податкові надходження, позики та емісія боргових цінних паперів. Ефективне управління цими джерелами є ключовим для забезпечення стійкості державних фінансів. Державні видатки можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на економічний розвиток країни. З одного боку інвестиції в інфраструктуру, освіту та наукові дослідження можуть стимулювати зростання, але з іншого боку надмірні видатки можуть призвести до зростання боргу та інфляції [1].

Державні видатки України за останні роки максимально видозмінили структуру через повномасштабне вторгнення РФ. Видатки на оборону у 2022 та 2023 роках становили 21,8% та 32,2% ВВП, що є в 9–14 разів більшим за даний показник у 2021 році [2]. Є зрозумілим, що допоки тривають активні воєнні дії, подібна структура розподілу зберігатиметься. Однак вже зараз держава повинна створювати стратегії щодо оптимізації видатків у воєнний час та скорочення перерозподілу ВВП через бюджет після війни.

Нормальним рівнем розподілу державних видатків вчені вважають 30–40% і в Україні він був на рівні 33,8% у 2021 році. Рівень загальнодержавних видатків у 2022–2023 роках зріс на рівень 58,1%–68,2% ВВП через повномасштабні воєнні дії, що є нормальним показником під час воєнного стану. Безперечно, що Україна потрібно залучати більше ресурсів, аби пережити війну. Через це рівень

перерозподілу через державні видатки є значно більшим, ніж ідеальний. Це стається фактично у всіх країнах, які приймали участь у війні. Тому важливо вже зараз розробляти стратегію швидкого відновлення економіки після значного падіння ВВП на 35% у 2022 році та забезпечення стійкого економічного зростання після припинення війни. Намагаючись досягти швидкого зростання (7–10% на рік), більшість розвинених держав значно скорочували державні видатки, надаючи приватному сектору більше можливостей і свободи. Згідно з даними за останні сто років, всі країни світу, які зростали від +7% до +10% ВВП щороку кілька років підряд, тримали рівень державних видатків на рівні 25%–30% ВВП. Крім того, країни, які перерозподіляють більше 40% ВВП через публічні фінанси, в середньому зростають лише на кілька відсотків на рік. З іншого боку, занадто малий «розмір уряду» також не сприяє економічному зростанню. Країни з державними видатками на рівні 15–20% ВВП зазвичай майже не розвиваються, оскільки їхніх можливостей є недостатньо для підвищення рівня життя населення та якісного задоволення потреб громадян і компаній. Держави, які досягають рівня розвинених держав, нарощують соціальні гарантії і, відповідно, державні видатки. Саме тому такі держави втрачають можливість швидкого росту. Вони замінюють швидкий ріст на стабільний, зростаючи в майбутньому на рівні 2–5% на рік. Розвинені країни можуть дозволити собі високий рівень загальнодержавних видатків і більший податковий тягар, оскільки за ці податки вони надають набагато якісніші послуги. У цих країнах досягнуто умовний рівень доходу \$11 000 на душу населення на рік – рівень середнього класу, після якого подальше зростання доходу менше впливає на задоволення потреб. Україна поки що не може собі цього дозволити. Жоден «розмір уряду» не сприятиме розвитку країни, якщо вона не має якісного державного управління, розвинених економічних і політичних інституцій. Прикладом цього є Конго, Південний Судан і Іран, де «розмір уряду» менший за 20% ВВП, але ці країни вже десятиліттями не показують стрімкого економічного зростання [3].

Сучасні дослідження світових учених показують, що для сталого економічного розвитку країн першочергово необхідно розвивати інклюзивні інституції, такі як верховенство права, економічні свободи, захист приватної власності, вільні вибори тощо. Для підтримки тривалого існування таких інституцій потрібен постійний контроль з боку громадянського суспільства, яке повинно бути консолідованим та активним. Україна має великий уряд, проте надає не дуже якісні послуги.

Тож державотворцям потрібно обдумати ще раз власні спроможності та планувати скорочення державних видатків до рівня 35% від ВВП. Якість державних послуг та їхнє надання в Україні оцінюється Світовим банком у -0,67 бали. Це свідчить про те, що за співвідношенням видатків та якості послуг Україна знаходиться серед країн з найнижчими показниками у світі. Інші держави досягають такого ж рівня надання послуг, витрачаючи значно меншу частку свого ВВП. Ця ситуація вказує на необхідність реформування підходів до розподілу державного доходу. Надмірний перерозподіл ресурсів чинить серйозний негативний вплив на економіку, зменшуючи її зростання приблизно на 2,7 відсоткових пункти щорічно. Саме цього приросту бракує Україні, щоб за рівнем життя досягти сусідські європейські держави як Польща чи Словаччина впродовж наступних 20 років [4].

Отже, оптимізація державних видатків є ключовим фактором стабілізації фінансово-економічної системи України, особливо в умовах воєнного часу. Незважаючи на необхідність високих витрат на оборону, вже зараз потрібно розробляти стратегії поступового скорочення перерозподілу ВВП через бюджет до рівня 35%. Досвід інших країн показує, що економічне зростання значною мірою залежить від ефективності управління державними фінансами та розвитку інклюзивних інституцій. Україна має великий уряд, але якість державних послуг залишається низькою. Тому необхідно реформувати підходи до розподілу державного доходу, підвищуючи ефективність використання ресурсів.

Література:

1. Лук'яненко І., Сидорович М. Бюджетно-податкова політика України: нові виклики: монографія. Київ : НаУКМА, 2014. С. 229.
2. Данилишин Б. Обсяг видатків під час війни зріс удвічі. Еспресо-TV, 2024.
3. Гетман О. Під час війни перерозподіл держвидатків зріс до 70% ВВП. Щоб економіка України швидко росла, потрібно 35%. Forbes Україна, від 13 жовтня 2022 року.
4. Шульга Є. Зниження урядових витрат має стати основним критерієм українських реформ. «Центр соціально-економічних досліджень «CASE Україна» 2021. С. 10–11.

Пилипчій О. Я.

аспірант,

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

Ішук А. Ю.

аспірант,

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-11>

ІННОВАЦІЙНІ ТРЕНДИ В ЕКОНОМІЦІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Людський капітал, інформація, нематеріальні активи в сучасній економічній системі визначаються ключовими чинниками успіху. Саме ці активи забезпечують створення та впровадження інновацій, що дозволяє сформувати високий рівень ефективності праці та досягати якісних результатів. Усі підприємства з високим ступенем конкурентоспроможності використовують інновації у своїй діяльності, оскільки це єдиний актив, який створює потенціал для успішного, ресурсозберігаючого та ефективного виробничого процесу. Особливо актуальним для вітчизняних підприємств є інтенсивне реалізування інноваційних процесів з метою забезпечення конкурентних позицій на міжнародних ринках. Врахування світових тенденцій інноваційного розвитку та їх реалізація сприятиме зміні вітчизняною економікою ролі та участі України в міжнародному поділі праці, а отже, переходу на вищий рівень економічного розвитку.

Здійснення інноваційної діяльності та впровадження передових технологій є обов'язковою умовою інтегрування України до світогосподарського простору та одержання статусу рівноправного і конкурентоспроможного партнера на ринку. В таких умовах основним завданням і національним пріоритетом у сфері економічного розвитку України є поєднання трансформаційних, інтеграційних, економічних і соціальних процесів в інформаційній економіці. Даний процес супроводжується формуванням сталого інноваційного розвитку на різних рівнях економічної системи [2; 3].

В останні десятиліття економіки країн нарощують свій інноваційний потенціал. Загалом у світі спостерігається тенденція до збільшення частки витрат на дослідження та розробки, що особливо стосується країн, які прагнуть забезпечити та активізувати інноваційний розвиток економіки.

Інноваційні тренди в Україні охоплюють різні сфери економіки, суспільства та технологій. Умови сьогодення вимагають активного впровадження нових ідей, технологій і методів підвищення ефективності, продуктивності та конкурентоспроможності на різних рівнях економіки.

Серед інноваційних трендів в економіці варто виділити:

- використання штучного інтелекту, великих даних та хмарних технологій;

- роботизацію та автоматизацію бізнес-процесів;
- використання екологічно чистих технологій, розвиток зеленої енергетики та циркулярної економіки;

- розвиток інноваційних екосистем, стартап-інкубаторів і акселераторів;

- поширення безпілотних технологій.

Загалом європейські економіки повинні стимулювати продуктивність та інновації, такі як синтетична біологія та цифрові технології. Європа може потенційно додати до свого економічного виробництва 2,7 трильйона доларів до 2030 року, якщо вона розробить штучний інтелект відповідно до своїх поточних активів і відносної позиції в цифрових технологіях у світі [1].

Розвиток інноваційної діяльності відкриває широкі можливості для інтенсивного економічного зростання та підвищення якості життя. Інновації можуть покращити позиції економіки країни на міжнародній арені шляхом зміни її участі в міжнародному поділі праці та ринку праці.

Інноваційні тренди в економіці призводять до значних змін у бізнес-моделях, зайнятості та фінансових системах. Основними викликами тут є регулювання процесів застосування нових технологій, захист персональних даних і забезпечення балансу між автоматизацією та людською працею.

Дослідивши питання розвитку інноваційної діяльності та інноваційних трендів, варто запропонувати шляхи активізації інноваційної діяльності в Україні, зокрема:

- 1) збільшення державного фінансування на дослідження та розробки, залучення міжнародних інвесторів;

2) розвиток людського капіталу, що включатиме освітні програми для підготовки інноваційних кадрів та заохочення повернення талановитих фахівців до України;

3) підтримка з боку держави у вигляді податкових пільг для компаній, що здійснюють інновації та законодавче спрощення процедур для стартапів, досліджень та розробок;

4) міжнародне інтегрування, що передбачатиме участь у глобальних програмах розвитку інновацій, пошук стратегічних партнерів для співпраці;

5) розвиток інноваційної інфраструктури.

Таким чином, активізація інноваційної діяльності є ключовим чинником для підвищення конкурентоспроможності підприємств і формування основ для сталого економічного зростання.

Література:

1. Babenko V., Nakisko O., Latynin M., Rudenko S., Lomovskykh L., and Girzheva O. Procedure of Identifying of the Parameters of the Model of Management of Technological Innovations in Economic Systems. *2019 IEEE International Scientific-Practical Conference Problems of Infocommunications, Science and Technology (PIC S&T), Kyiv, Ukraine.* 2019. P. 324–328. DOI: <https://doi.org/10.1109/PICST47496.2019.9061259>

2. Біла І.С., Посна В.С., Шевченко О.О. Інноваційний розвиток як чинник повоєнної відбудови економіки України. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки.* 2023. Том 8. Випуск 1. С. 10–16.

3. Косовець Г. Інноваційна діяльність в Україні: сучасні тенденції. *Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: виклики воєнного часу: тези доп. XIV Міжнар. бізнес-форуму.* 2023. (Київ, 23 берез. 2023 р.). Київ : Держ. торг.-екон. ун-т. С. 35–43. URL: <https://knute.edu.ua/file/MzEyMQ==/ed3426146432ea2f6837c04fe0c85b86.pdf>

Поліщук О. Т.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, корпоративної та
просторової економіки,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

Поліщук О. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва, корпоративної та
просторової економіки,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-12>

СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-СПІЛЬНОТ ДЛЯ МОЛОДІ

Молодіжне підприємництво у сучасному світі – це діяльність, яку здійснюють молоді люди, підприємці з метою створення, розвитку та управління власними бізнес-проєктами. Воно є важливою складовою сучасної економіки, сприяє розвитку інновацій, створенню робочих місць та підвищенню добробуту суспільства. Крім того, молоді підприємці – це рушійна сила інновацій та розвитку. Для успішного старту і зростання бізнесу важливо оточувати себе однодумцями, отримувати підтримку досвідчених підприємців та брати участь у різноманітних заходах. Саме для цього існують бізнес-спільноти.

Бізнес-спільнота – це об'єднання людей, які займаються підприємницькою діяльністю, обмінюються досвідом, знаннями та контактами. Це місце, де можна знайти менторів, інвесторів, партнерів та клієнтів.

Молодим підприємцям важливо бути частиною спільноти, оскільки вони дають наступні можливості:

- 1) Мережування: Знайомство з новими людьми, встановлення контактів, які можуть призвести до співпраці або інвестицій.
- 2) Навчання: Участь у тренінгах, воркшоплах, конференціях, де можна отримати нові знання та навички.
- 3) Підтримка: Обмін досвідом з іншими підприємцями, отримання порад та мотивації.

4) Інвестиції: Можливість залучення інвестицій від членів спільноти.

5) Партнерства: Створення спільних проектів та партнерств з іншими підприємцями [1, с. 53–54].

В сучасному світі бізнес-спільноти бувають досить різними. Наприклад онлайн-спільноти – форуми, чати, соціальні мережі, де об'єднуються підприємці з різних куточків світу. Або офлайн – клуби, коворкінги, бізнес-інкубатори, де підприємці можуть зустрічатися особисто. Також підприємці об'єднуються за галузевою ознакою, місцем проживання або сферою діяльності.

Прикладами популярних та успішних бізнес-спільноти для молоді є:

Young Business Club: Міжнародна спільнота, яка об'єднує молодих підприємців з різних країн.

Startup Grind: Глобальна мережа, яка організовує заходи для стартапів.

TechStars: Акселератор, який підтримує молоді технологічні компанії.

500 Startups: Венчурний фонд, який інвестує в ранні стадії розвитку стартапів [2].

Місцеві бізнес-інкубатори та акселератори: Пропонують програми менторства, фінансування та мережування для молодих підприємців.

Усі ці різні об'єднання – відіграють важливу роль у молодіжному підприємництві, допомагаючи молодим підприємцям розвиватися, долати виклики та досягати успіху. Зокрема відбувається передача знань – учасники бізнес-спільноти можуть поділитися своїм досвідом, навичками та знаннями, що допомагає молодим підприємцям уникнути поширених помилок. Також наставники можуть надати цінні поради щодо стратегії, управління бізнесом, фінансів та маркетингу, підтримати молодих підприємців морально, допомагаючи їм зберігати мотивацію та впевненість у своїх силах.

Бізнес-спільноти – це незамінний інструмент для молодих підприємців. Вони допомагають знайти підтримку, натхнення та нові можливості для розвитку бізнесу. Тому, якщо ви тільки починаєте свою підприємницьку діяльність, не соромтеся шукати спільноти, які відповідають вашим інтересам і цілям.

Література:

1. Левченко А.О., Янішевська А.В. Молодіжне підприємництво – перспективний шанс для молодих спеціалістів. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2009. № 15. С. 52–56. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nrkntu_e_2009_15_10 (дата звернення: 05.03.2025).
2. Стартапи та великі гроші. Про реальні історії підприємців та їхній шлях до успіху. URL: <https://soundcloud.com/startups-bigmoney>. (дата звернення: 05.03.2025).

СЕКЦІЯ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ

Кашперська А. І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Державний біотехнологічний університет
м. Харків, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-13>

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Стан будь-якої галузі, в тому числі готельного бізнесу, залежить від політично-економічного становища в країні. На сьогодні на вітчизняний ринок готельних послуг суттєвий, в якомусь сенсі, навіть, руйнівний, вплив має військовий стан. Так, тільки у 2021 році суб'єкти готельного бізнесу прийшли до тями після пандемії Covid-19, як знову опинилися під ударом та чи не найбільше постраждали від російської агресії. « Готельний бізнес в Україні є особливо вразливим, про що свідчить руйнування інфраструктури та відсутність відвідувачів готельних послуг споживачами » [1].

Значна кількість як малих, так і великих готелів, що розташовані на територіях можливих бойових дій або особливо небезпечних територіях, призупинили свою діяльність, або змінили місце свого розташування, або, навіть, збанкрутували.

Суб'єкти готельного бізнесу вимушені адаптувати свою діяльність, свої стратегії до нових умов – умов воєнного стану, інколи, навіть, змінюючи напрям діяльності, або змінюючи профіль своїх послуг для задоволення нових потреб споживачів. Перед власниками готелів стоїть надскладне завдання: не дивлячись на перепони сьогодення, вони мають «тримати на плаву» свій бізнес, здійснювати результативне управління діяльністю в контексті організації надання основних та додаткових готельних послуг, підтримувати високий рівень їх якості, асортимент, створювати комфортні умови, у відповідності до категорії свого закладу та платоспроможності споживачів.

Виділимо основні проблеми розвитку вітчизняного готельного бізнесу, які, безумовно, більшою мірою, пов'язані з воєнним станом у країні (рис. 1):



Рис. 1. Основні проблеми розвитку готельного бізнесу

Незважаючи на виділені негативні тенденції розвитку та проблеми, з якими стикнувся вітчизняний готельний бізнес, окремі представники індустрії гостинності, місцем розташування яких, переважно, є західні регіони, навпаки, покращили своє становище. Разом з тим, зважаючи на обмеженість географії вітчизняної туристичної індустрії, спостерігається підвищення рівня вартості готельних послуг в зазначених регіонах.

На підставі проведеного дослідження, узагальнення та систематизації джерел та різноманіття факторів впливу на стан та тенденції розвитку підприємств готельного бізнесу, можна виділити наступні чинники:

- 1) в залежності від рівня утворення:
 - організаційно-економічні взаємовідносини суб'єктів бізнесу;
 - рівень конкурентоспроможності суб'єктів бізнесу;
- 2) за ступенем впливу:

– з боку держави (податкове навантаження, ліцензування, сертифікація, стандарти безпеки та санітарні норми);

– інформаційно-аналітичне забезпечення;

3) за значенням:

– політично-економічні;

– природно-екологічні;

– культурні;

– персонально-психологічні;

– технологічні;

– міжнародні;

– соціально-демографічні.

4) за характером впливу:

– стимулюючі господарську діяльність (інновації, цифровізація, державна підтримка, конкуренція тощо);

– обмежуючі господарську діяльність (сезонність, пандемія Covid-19, податкове навантаження, інфраструктурні, територіальні обмеження тощо).

Отже, вітчизняний готельний бізнес має певні особливості і специфіку в залежності від регіону, в якому розташовується, спеціалізації, обсягів діяльності, соціальної спрямованості, цільової аудиторії споживачів готельних послуг, та розвивається під впливом великої кількості внутрішніх та зовнішніх чинників.

«Готельне господарство відіграє важливе значення у розвитку країни та окремого регіону, стимулюючи його соціально-економічний розвиток, підвищуючи конкурентні переваги, формуючи у туристів та гостей країни та/або регіону позитивний імідж, надаючи місцевому населенню робочі місця тощо. Зазначене можливе за умови злагодженої роботи усіх стейкхолдерів розвитку готельного господарства та наявності чіткого та продуманого плану дій» [2].

Варто відмітити, що періоду 2022–2023 рр. властиве тривале перебування населення в безпечних областях країни. Звісно, це викликало підвищення попиту на місця засобів розміщення для внутрішньо переміщених осіб, а саме: гуртожитки, хостели, модульні будинки, оренда приватних квартир та будинків. В той же час частина переміщених осіб знайшла прихисток у родичів або знайомих, що пов'язане з обмеженими фінансовими можливостями певних верств населення.

Не дивлячись на воєнний стан у 2023 році готельний бізнес став потрошку оговтуватися та «ставати на ноги». Безперечно, власники

готельного бізнесу особливу увагу приділяють саме забезпеченню безпечних умов перебування гостей в їх закладах, підвищенню якості обслуговування, розширенню асортименту послуг з урахуванням вимог сьогодення.

Окремі українські компанії періодично робить дослідження у галузі готельного бізнесу, аналізують його стан та перспективи розвитку. Так, в дослідженнях, опублікованих у 2024 році, зазначається, що наша країна активно продовжує активно відновлювати готельний бізнес як частину туристичної галузі. Власники готельного бізнесу демонструють стійкість і вживають всіх можливих заходів для подальшого ведення бізнесу та його розвитку. Крім того, у період 2024-2026 рр. заплановано реалізацію нових проєктів, пов'язаних з будівництвом і облаштуванням готельно-апартаментних комплексів та котеджних містечок готельного типу.

Варто виділити найперспективніші напрями подальшого розвитку вітчизняного готельного бізнесу:

- популяризація заміського відпочинку (недалеко від міста та зручно розташованих);
- впровадження різноманітних інноваційних технологій;
- розвиток еко-готелів;
- удосконалення маркетингових стратегій;
- розвиток внутрішнього туризму в безпечних регіонах країни;
- розширення вітчизняних готельних мереж на ринку Європи;
- урахування платоспроможності цільової аудиторії під час розробки цінової політики;
- підвищення стандартів якості послуг та культури обслуговування;
- відповідність якості готельних послуг їх вартості;
- налагодження зв'язків з інвестиційними партнерами;
- урізноманітнення готельних послуг шляхом поєднання основних послуг з послугами інших сфер обслуговування;
- збільшення кількості готелів, які надають послуги з реабілітації та курортно-лікувальні послуги;
- державна підтримка готельного бізнесу;
- облаштування безпечних локацій;
- збільшення кількості готелів, хостелів, апартаментів, які пристосовані для комфортного проживання внутрішньо переміщених сімей протягом тривалого періоду.

Отже, запропоновані напрями розвитку готельного бізнесу сприятимуть його налагодженню та розширенню, дозволять підвищити конкурентоспроможність, і, як наслідок, покращити місце на ринку

готельних послуг. Запорукою зазначених позитивних змін є забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання, що є одним з основних завдань системи управління готелем, якій доцільно приділити особливу увагу визначенню стратегії діяльності, впровадженню перспективних заходів з метою подальшого ведення бізнесу, не дивлячись на надскладні умови існування. Все це є запорукою не лише продовження розвитку діяльності конкретного суб'єкта готельного бізнесу, а й сприятиме підтримці вітчизняної економіки.

Література:

1. Румянцева І. Б., Мендела І. Я. Готельна індустрія України в умовах воєнного часу. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2024. № 11. URL : https://reicst.com.ua/pmt/issue/view/issue_11_2024
2. Матвійчук Л., Лепкий М., Молнар-Бабіля Д. Регіональний аналіз розвитку готельного господарства в Україні. *Економіка та суспільство*. 2021. № 31. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/738/710>

Мельник М. В.

аспірант,

Львівський державний університет фізичної культури

імені Івана Боберського

м. Львів, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-14>

ХАРАКТЕРИСТИКА РЕСУРСІВ ПРИГОДНИЦЬКОГО ТУРИЗМУ НА ТЕРИТОРІЇ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Пригодницький туризм – це вид туризму, який характеризується активним видом діяльності туриста та забезпечує йому незабутні враження від його подорожі. Львівська область не є виключенням та володіє всіма наявними передумовами для розвитку пригодницького туризму на своїй території, включаючи туристичні ресурси, що сприяють розповсюдженню пригодницького туризму серед туристів. Природно-ресурсний потенціал Львівської області дає змогу створити різноманітні маршрути для пригодницького туризму, які будуть охоплювати різні категорії туристів, а саме: активних туристів, туристів з дітьми, осіб з інвалідністю та інших маломобільних категорій населення.

Львівщина характеризується високим потенціалом туристичних ресурсів і, в той же час, невисоким обсягом їх освоєння, наявністю багатого природного потенціалу і одночасно низьким ступенем його використання в туристичних цілях. Саме тому стратегічна мета розвитку туристичної сфери Львівщини повинна полягати у формуванні на території м. Львова та області конкурентоспроможної туристично-рекреаційної галузі як однієї із провідних галузей територіальної спеціалізації, що забезпечить, з одного боку, попит споживачів (як українських, так і закордонних) на задоволення своїх потреб у туристично-рекреаційних послугах, а з іншого, – зробить значний внесок у соціально-економічний розвиток регіону за рахунок збільшення дохідної частини обласного й муніципального бюджетів, припливу інвестицій, збільшення кількості робочих місць, поліпшення здоров'я населення, збереження й раціонального використання культурно-історичної й природної спадщини [1].

Досліджуючи ресурси пригодницького туризму у Львівській області, доцільно розглянути класифікацію туристичних ресурсів за

сутнісним підходом. Згідно предметно-сутнісного підходу туристичні ресурси поділяються на: природні, інфраструктурні та культурно-історичні ресурси.

Львівська область багата на природні ресурси, які створюють сприятливі умови для розвитку пригородницького туризму. Рельєф, кліматичні умови, водні ресурси та лісові масиви Карпат сприяють розвитку літніх та зимових видів відпочинку, включаючи гірськолижний спорт та інші активності.

До основних природних ресурсів, що сприяють розвитку пригородницького туризму в регіоні, належать перш за все гірські ландшафти Карпат, адже південна частина області охоплює мальовничі гірські пейзажі, які є ідеальними для пішохідних походів, скелелазіння та гірськолижного спорту. Важливу роль відіграють лісові масиви, значні площі лісів надають можливості для екотуризму, кемпінгу та спостереження за дикою природою, та водні ресурси, а саме річки Дністер, Опір, Західний Буг, Стрий, Вишня та Шкло створюють умови для водних видів спорту, таких як рафтинг та каякінг. Також потрібно брати до уваги національні природні парки: «Сколівські Бескиди» та «Яворівський», які пропонують маршрути для трекінгу, велосипедних прогулянок та інших активних видів відпочинку.

Окрім того, на території області розташовано близько 400 природно-заповідних об'єктів, які є привабливими для екотуристів та любителів природи. Прикладом використання природних ресурсів є піший туризм: маршрути на гори Пікуй, Парашка, Магура, Тетерівка, Лопата, Тростян, Маківка; веломаршрути по Львівській області, до прикладу деякі з них: Сколівськими Бескидами, скелі Довбуша, водоспад Гуркало, Високий Верх, Орів, Лавочне-Бескид; розвиток зимових видів пригородницького туризму завдяки гірськолижним курортам, таким як: Плай, Орявчик «Звенів», Кремень, Тростян, Погар, Тисовець та інші.

Наявність культурно-історичних ресурсів на території Львівщини є вагомим внеском для розвитку пригородницького туризму. Старовинні міста Львів, Дрогобич, Жовква, Золочів пропонують унікальні історичні комбіновані маршрути та тематичні квести. Наявність більше десяти середньовічних замків та фортець, окремо потрібно відзначити Олеський, Золочівський, Підгорецький, Свіржський замки, які є відновлені та надають змогу провести пригородницькі квести та екскурсії. Також потрібно розглядати та досліджувати села Лемків та Бойків на території Львівської області, що дозволить зануритись у культуру етнографічних груп українців. На території області знаходиться понад

4 тис. пам'яток історії та культури, значна частина яких (понад 2 тис.) зосереджена у Львові – місті світової культурної спадщини ЮНЕСКО, а також у містах Жовква, Белз, Бібрка, Золочів, Жидачів, Самбір, Дрогобич [2].

Інфраструктурні можливості Львівщини дають змогу розвиватися пригородницькому туризму. Розвинена мережа автомобільних та залізничних шляхів забезпечує зручний доступ до основних туристичних місць області. Наявність у м. Львів міжнародного аеропорту дає змогу туристу добратись з малою затратою часу до основних туристичних місць, з інших регіонів нашої держави або ж країн. На території області функціонують 34 гірськолижні траси, обладнані 7 крісельними та 19 бугельними витягами. Найвідоміші з них розташовані в смт Славське, селах Тисовець, Розлуч, Плав'є та місті Турка [3]. У регіоні діє значна кількість готелів, ресторанів та інших закладів гостинності, що сприяє комфортному перебуванню туристів. Особливо слід відзначити внесок приватних садиб, які приймають та задовільняють потреби туристів.

Львівська область має всі передумови для динамічного розвитку пригородницького туризму у регіоні, що в подальшому сприятиме залученню нових інвесторів, економічному розвитку регіону і в кінцевому збільшенні туристичного потоку. Однозначно характеристика пригородницьких ресурсів потребує більш детальнішого вивчення та розуміння за іншими класифікаціями щодо підходів трактування ресурсів, для більш поглибленого виокремлення кожного з них.

Література:

1. Паньків Н.Є. Туристично-рекреаційні ресурси Львівської області: сучасний стан та перспективи використання для сталого розвитку туризму. Львів : НУ «Львівська політехніка». 2018. 256 с.
2. Про заходи щодо розвитку туризму і курортів в Україні: Указ Президента України № 726 від 24.12.2012 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/136/2007>
3. Львівська обласна військова адміністрація. URL: <https://loda.gov.ua/allNews?tag=туризм%20Львівщини>

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Кучанський О. В.

аспірант,

Державний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-15>

СТРАТЕГІЧНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Стратегічний управлінський облік – це концепція управлінського обліку, орієнтована на підтримку довгострокових рішень і корпоративної стратегії. Акцент стратегічного управлінського обліку на зовнішніх факторах та нефінансовій інформації доповнює традиційні дані управлінського обліку. Для підприємств роздрібно́ї торгівлі стратегічний управлінський облік набуває особливого значення, оскільки забезпечує узгодження облікової інформації з довгостроковими цілями бізнесу, надає керівникам необхідну інформаційну підтримку – від внутрішніх фінансових показників до аналізу ринкових трендів – що дозволяє швидко реагувати на зміни вподобань споживачів і дій конкурентів та приймати обґрунтовані стратегічні рішення.

Незважаючи на потенційні переваги, запровадження стратегічного управлінського обліку у сфері роздрібно́ї торгівлі супроводжується рядом складних проблем, зокрема:

- Складність збирання релевантних даних. Роздрібний бізнес генерує значні обсяги даних з різних джерел (продажі в магазинах, онлайн-транзакції, програми лояльності тощо), які часто зберігаються у розрізнених інформаційних системах. Дані перебувають у так званих «сховищах», не інтегрованих між собою, що ускладнює їх консолідацію та отримання цілісної картини [2]. Витягнення потрібної інформації та очищення даних від помилок і дублювань потребує значних зусиль, тому забезпечення якості та релевантності даних для стратегічного аналізу є суттєвою проблемою.

- Проблеми впровадження цифрових технологій. Сучасні аналітичні інструменти, інформаційні системи та штучний інтелект

здатні значно підсилити можливості управлінського обліку, але багато ритейлерів стикаються з бар'єрами на шляху їх впровадження. Серед головних перешкод – висока вартість впровадження складних ERP- і BI-систем, відсутність достатніх IT- та аналітичних компетенцій у персоналу, а також опір змінам з боку організаційної культури [2]. Низька обізнаність топ-менеджменту щодо переваг стратегічного управлінського обліку та недостатня підтримка інновацій також стримують використання новітніх підходів [3]. У результаті темпи цифровізації управлінського обліку в роздрібній торгівлі відстають від потреб бізнесу.

- Проблеми прогнозування та аналізу витрат. Планування в роздрібній торгівлі ускладнене високою волатильністю попиту та споживчих вподобань. Сезонні коливання, швидка зміна трендів і вплив макроекономічних факторів призводять до того, що традиційні методи бюджетування часто не забезпечують точного прогнозу. Управлінці стикаються з ризиком надлишкових запасів або дефіциту товарів через похибки у прогнозах попиту [1]. Аналогічно, аналіз витрат ускладнюється необхідністю врахування непрямих витрат через різні канали (офлайн та онлайн) і формати магазинів. Невизначеність середовища вимагає від стратегічного управлінського обліку більш гнучких підходів – впровадження сценарного планування, методів прогнозової аналітики та постійного перегляду бюджетів, що на сьогодні є викликом для багатьох роздрібних компаній.

- Недостатня інтеграція з корпоративною стратегією. Традиційно управлінський облік був зосереджений на внутрішніх оперативних показниках, що обмежувало його внесок у стратегічне планування. Нині багато роздрібних підприємств все ще мають розрив між обліково-аналітичною функцією та процесом формування стратегії. З одного боку, існує хибне уявлення, що стратегічні питання вирішуються іншими підрозділами, тому впровадження стратегічного управлінського обліку є другорядним [3]. З іншого – інформаційні потоки між відділами (фінансовим, маркетинговим, операційним) часто роз'єднані, що ускладнює використання облікових даних у стратегічних рішеннях.

Важливим кроком у подоланні труднощів упровадження стратегічного управлінського обліку є вивчення й адаптація досвіду провідних міжнародних компаній та економічно розвинутих держав.

У розвинутих країнах (США, країни ЄС) стратегічний управлінський облік є невід'ємною частиною системи управління компаніями, в тому числі у ритейлі. Великі ритейлери впроваджують

передові методики і технології, щоб пов'язати показники ефективності зі своїми стратегічними цілями. Так, ще станом на 2004 рік близько 57% глобальних компаній використовували збалансовану систему показників для оцінки виконання стратегії [4]. Цей підхід дозволяє перевести стратегічні пріоритети у конкретні KPI та контролювати їх досягнення. Роздрібні компанії також активно застосовують сучасні методи стратегічного обліку, як-от облік витрат за процесами (ABC) для точнішого розподілу витрат, аналіз ланцюжка цінності, бенчмаркінг з конкурентами тощо. Опираючись на такі інструменти, міжнародні ритейлери отримують змогу оцінити прибутковість окремих товарних категорій, форматів магазинів і регіональних підрозділів, що сприяє обґрунтованому прийняттю рішень щодо ціноутворення, асортименту та розширення мережі. Таким чином, закордонні компанії роблять акцент не лише на поточних фінансових результатах, а й на оцінці стратегічних факторів успіху – лояльності клієнтів, частки ринку, довгострокової прибутковості форматів торгівлі тощо.

Міжнародний досвід також демонструє зростаючу роль автоматизації та цифрових платформ у стратегічному обліку. Провідні ритейлери впроваджують системи бізнес-аналітики та інформаційні панелі (dashboards) для моніторингу ключових показників діяльності в реальному часі. Це дозволяє керівникам отримувати актуальні дані про продажі, запаси, динаміку виторгу по регіонах чи магазинах і своєчасно реагувати на відхилення від планів. Загалом, світові лідери роздрібу інвестують у "big data" та штучний інтелект для підсилення стратегічного управлінського обліку. Таким чином, міжнародний досвід свідчить, що стратегічний управлінський облік розвивається у напрямку все більш тісного поєднання з цифровими технологіями та інноваційними методами аналізу, що дає змогу роздрібним компаніям отримувати конкурентні переваги.

Стратегічний управлінський облік у роздрібній торгівлі є важливим напрямом, безпосередньо пов'язаним з підвищенням конкурентоспроможності та ефективності бізнесу. Його подальший розвиток визначатиметься вирішенням окреслених проблем та активним впровадженням сучасних технологій. Серед ключових напрямів розвитку варто виокремити такі: цифровізація обліково-аналітичних процесів, посилення інтеграції стратегічного управлінського обліку з системою управління та стратегією, розвиток кадрового потенціалу та методичного забезпечення.

Литература:

1. Retailers Forecast Demand with AI and Data Analytics.
URL: <https://biztechmagazine.com/article/2024/02/retailers-forecast-demand-ai-and-data-analytics/>

2. Overcoming Retail's Biggest Data Challenges.
URL: <https://toppandigital.com/us/blog-usa/overcoming-retails-data-challenges/>

3. Oyewo B., Hussain S. T., Simbi C. Challenges of implementing management accounting innovations: Evidence from the field. *Prometheus*. 2023. T. 38, № 4.
URL: https://www.researchgate.net/publication/369211373_Challenges_of_implementing_management_accounting_innovations_Evidence_from_the_field

4. What Organizations Are Successfully Using Balanced Scorecard?
URL: <https://balancedscorecard.org/bsc-basics/examples-success-stories/#:~:text=balanced%20scorecard%20examples%20that%20our,research%20has%20located>

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Камишнікова Е. В.

*доктор економічних наук, професор,
Державний вищий навчальний заклад
«Приазовський державний технічний університет»
м. Дніпро, Україна*

Міляновська Т. В.

*здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
Державний вищий навчальний заклад
«Приазовський державний технічний університет»
м. Дніпро, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-16>

ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Захист прав споживачів фінансових послуг є важливою складовою економічної політики держави, що забезпечує належне функціонування фінансового ринку та захист інтересів громадян. В умовах розвитку фінансового сектору та появи нових фінансових інструментів особливого значення набуває ефективне правове регулювання відносин між надавачами фінансових послуг та їх споживачами. Питання захисту прав споживачів фінансових послуг є надзвичайно актуальним для України в контексті євроінтеграційних процесів.

Європейський Союз має розвинуту систему захисту прав споживачів фінансових послуг, що ґрунтується на низці директив та регламентів. Одним із ключових документів у цій сфері тривалий час була Директива 2008/48/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 23 квітня 2008 року про кредитні угоди для споживачів [1]. Цей документ встановлював єдині стандарти надання інформації про кредит, право на відмову від кредитного договору протягом 14 календарних днів, право на дострокове повернення кредиту та вимоги до розрахунку річної процентної ставки.

Фінансова криза 2008 року суттєво вплинула на розвиток європейського договірної права, зокрема у сфері споживчого кредитування, посиливши тенденції до обмеження свободи договору на користь захисту споживачів як слабшої сторони договірних відносин. Таке обмеження проявляється у встановленні чітких вимог до надання переддоговірної інформації, визначенні істотних умов договору та забезпеченні права споживача на відмову від договору.

У 2023 році було прийнято нову Директиву (ЄС) 2023/2225 Європейського Парламенту та Ради від 18 жовтня 2023 року про кредитні угоди для споживачів, яка скасувала Директиву 2008/48/ЄС [2]. Новий документ враховує реалії цифрової економіки та розширює сферу захисту прав споживачів. Зокрема, Директива встановлює додаткові вимоги до кредиторів щодо оцінки кредитоспроможності споживачів, регулює діяльність посередників на ринку кредитних послуг та впроваджує концепцію відповідального кредитування.

В Україні захист прав споживачів фінансових послуг здійснюється відповідно до Закону України «Про споживче кредитування» від 15.11.2016 року № 1734-VIII, який було прийнято з метою імплементації положень Директиви 2008/48/ЄС. Закон встановлює вимоги до діяльності кредиторів, кредитних посередників та інших осіб, які надають послуги з посередництва у сфері споживчого кредитування.

Незважаючи на значний прогрес у правовому регулюванні споживчого кредитування, в українському законодавстві залишається низка проблемних питань. І.Б. Охрименко зазначає необхідність удосконалення регулювання споживчого кредиту в Україні за такими напрямками: підвищення фінансової грамотності населення, вдосконалення механізмів захисту прав споживачів, посилення контролю за діяльністю фінансових установ [3].

А.Ю. Бабаскін аналізує проблеми дострокового повернення споживчого кредиту за законодавством України та пропонує шляхи вдосконалення правового регулювання у цій сфері. Автор відзначає необхідність визначення чітких правил розрахунку суми заборгованості при достроковому поверненні кредиту та встановлення справедливого балансу інтересів кредиторів і споживачів [4].

Нижче наведено порівняльну характеристику ключових аспектів захисту прав споживачів фінансових послуг в Україні та Європейському Союзі (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика захисту прав споживачів
фінансових послуг в Україні та ЄС**

Аспект захисту	Україна	Європейський Союз
Законодавча база	Закон України «Про споживче кредитування»	Директива (ЄС) 2023/2225
Право на відмову від договору	14 календарних днів	14 календарних днів
Оцінка кредитоспроможності	Обов'язкова	Обов'язкова з детальними вимогами
Переддоговірна інформація	Стандартна форма	Європейська стандартизована інформаційна форма
Реклама фінансових послуг	Обмежена регуляція	Детальна регуляція
Право на дострокове повернення	Передбачено з обмеженнями	Повністю гарантовано
Регулювання цифрових кредитів	Обмежена регуляція	Детальна регуляція

Для подальшого вдосконалення захисту прав споживачів фінансових послуг в Україні необхідно враховувати як зарубіжний досвід, так і національні особливості фінансового ринку. Важливим напрямом є імплементація положень Директиви (ЄС) 2023/2225, що дозволить забезпечити відповідність українського законодавства сучасним європейським стандартам.

Також значну увагу слід приділити питанням фінансової грамотності населення та доступу споживачів до інформації про фінансові послуги.

Захист прав споживачів фінансових послуг є важливим елементом забезпечення стабільності фінансового ринку та довіри громадян до фінансових інституцій. Зарубіжний досвід, зокрема досвід Європейського Союзу, демонструє тенденцію до посилення захисту прав споживачів та впровадження концепції відповідального кредитування.

Україна здійснила значні кроки у напрямі гармонізації національного законодавства з правом ЄС у сфері захисту прав споживачів фінансових послуг. Водночас залишається низка проблемних питань, вирішення яких потребує подальшого вдосконалення правового регулювання та правозастосовної практики.

Література:

1. Директива 2008/48/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 23 квітня 2008 року про кредитні угоди для споживачів та про скасування Директиви Ради 87/102/ЄЕС. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32008L0048> (дата звернення: 15.03.2025).

2. Директива (ЄС) 2023/2225 Європейського Парламенту та Ради від 18 жовтня 2023 року про кредитні угоди для споживачів та скасування Директиви 2008/48/ЄС. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32023L2225> (дата звернення: 15.03.2025).

3. Охрименко І.Б. Необхідність та напрями удосконалення регулювання споживчого кредиту в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 16 (2). С. 46–50.

4. Бабаскін А.Ю. Шляхи вдосконалення правового регулювання дострокового повернення споживчого кредиту за законодавством України. *Підприємництво, господарство і право*. 2017. № 9. С. 5–9.

Ковбасюк А. В.
*здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-17>

ВПЛИВ НОВОЇ РЕДАКЦІЇ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО СТРАХУВАННЯ» НА ПРИБУТКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

У 2021 році була прийнята нова редакція Закону України «Про страхування», що відрізняється від попередньої посиленням вимог до страховиків, страхових посередників та посиленням ролі та функцій регулятора. Такі зміни означають, що вести страхову діяльність на території України складніше як тим страховикам, що уже функціонують на ринку, так і новим, що тільки збираються входити на ринок.

Через посилення вимог до страхових компаній частина з них не змогла продовжувати свою діяльність та пішла з ринку. В той самий час попит на страхові послуги не зменшився. Це означає, що відбувся перерозподіл страхувальників між компаніями, що сприяв перерозподілу прибутків. Саме тому, метою роботи є за допомогою статистичних методів з'ясувати вплив нової редакції закону на стан страхового ринку та прибутки страховиків, що залишилися на ринку.

Об'єктом дослідження виступають прибутки страхових компаній.

Відповідно предметом дослідження є вплив норм законодавства на прибутки страхових компаній через зміну кон'юнктури ринку.

Будь-якому ринку притаманна конкуренція, як фактор, що впливає на економічну діяльність суб'єктів, прийняття рішення та фінансовий результат. Тип конкуренції на ринку може впливати на фінансовий результат компанії двома способами: визначення частки ринку, яку займає компанія та можливість компанії вільно встановлювати ціну на власний продукт.

Різні види конкуренції передбачають різну кількість суб'єктів господарювання на ринку. Так, у досконалій конкуренції їхня кількість не обмежена, а у монополістичній контроль над більшою часткою ринку належить кільком компаніям. Якщо брати за дане те, що кількість покупців на ринку не змінюється зі зміною типу конкуренції, можна

дійти висновку, що частка ринку, тобто кількість покупців в даному випадку, збільшується зі зменшенням кількості продавців, адже покупці переходять до продавців, що залишилися. Це, в свою чергу, сприяє тому, що прибутки, які потенційно могли отримати компанії, що вийшли з ринку, перерозподіляються між компаніями, що залишилися. Це призводить до збільшення прибутків компаній, що залишилися порівняно з попереднім періодом [1].

Також зі зменшенням кількості компаній на ринку з'являється можливість вільніше встановлювати ціну на продукцію, адже поступово зникає тиск щодо цінової політики з боку конкурентів. Оскільки головною метою ведення будь-якого бізнесу – отримання прибутків, то це призводить до помірнього зростання цін зі зменшенням кількості продавців.

Страховий ринок слідує таким законам, оскільки зберігає усі необхідні складові: товар, що продається (страхова послуга); покупці (страхувальники); продавці (страховики); ціна (страхові внески).

У 2021 році була прийнята нова редакція Закону України «Про страхування». Закон розширював спектр вимог до діяльності страховиків, включно з мінімальним капіталом страховика. Відповідно до нової редакції, мінімальний капітал для non-life страхування має становити 32 мільйони гривень (1,038 мільйонів євро за обмінним курсом 2021 року) та life страхування – 48 мільйонів гривень (1,56 мільйони євро за обмінним курсом 2021 року) [2].

Необхідність зміни законодавства та посилення регуляції діяльності страховиків можна пояснити тим, що до 2021 року кон'юнктура ринку страхування була не збалансованою – на ринку non-life страхування була занадто велика кількість ненадійних учасників, що призводило до неможливості таких страхових компаній здійснювати страхові виплати та посилювало недовіру населення до страхової сфери, одночасно ринок life страхування був занадто монополізованим [3].

До того ж, закон також посилив вимоги до іноземних страховиків, що здійснюють свою діяльність на території України, вимоги щодо структури власності та організації управління страховою компанією та встановив форми контролю та нагляду за страховиками регулятором, що дало більше можливості для пруденційного нагляду за діяльністю страховиків. Усі ці чинники у поєднанні з посиленням регулювання платоспроможності страхових компаній призвели до виходу багатьох компаній з ринку, що позитивно вплинуло на прибутки тих, що залишилися [4].

У 2020 році в Україні налічувалося 210 страхових компаній [5]. Після прийняття нової редакції закону їхня кількість стрімко впала (до 155 у 2021 році) і така тенденція зменшення кількості учасників ринку зберігається і до сьогодні. У 2022 році функціонувало 128 страховиків, у 2023 р. – 101, у 2024 р. – 90. Це дає змогу говорити про те, що саме прийняття та впровадження нової редакції закону призвели до виходу більшої частки страховиків з ринку.

Варто додати, що кількість страхових компаній, що займаються страхуванням життя впала від 20 до 12 і продовжує триматися у такій кількості [5] на відміну від non-life страховиків, чия кількість зменшувалась з кожним роком. Це можна пояснити тим, що конкуренція на ринку страхування життя є монополізованою, що ускладнює вхід нових страховиків на ринок. До того ж, через кризовий стан економіки у воєнний час є зрозумілим небажання суб'єктів входити на монополізований ринок та протистояти страховим компаніям з великим досвідом, репутацією та ресурсними можливостями.

Водночас вплив норм нової редакції закону можна дійсно послідувати на прикладі non-life страховиків, чия кількість впала більш як вдвічі – з 190 до 78. [5]. Більша частина з тих, що покинули ринок не змогли пристосуватися до нових норм та припинили свою діяльність ще у 2021 році (48 компаній), частина з них намагалася пристосуватися до умов закону та економічної кризи, проте теж не витримали тиску та покинули ринок у період з 2022 по 2024 роки (64 компанії) [5].

На основі даних Національного Банку України, як регулятора, можна визначити, що середня величина нерозподіленого прибутку після впровадження нових норм законодавства постійно зростає (див. рис. 1) пропорційно кількості компаній, що пішли з ринку. Так, прибуток на одну компанію з non-life страхування зріс від 144 млн. гривень у 2020 році до приблизно 1 млрд. гривень у 2024. Для life страховиків – від 549 млн грн та до 2,2 млрд грн відповідно. До того ж, коефіцієнт кореляції між приростом нерозподіленого прибутку та кількістю компаній, що припинили діяльність, становить 0,88, що свідчить про сильний взаємозв'язок між двома величинами.

Нова редакція Закону України «Про страхування» змусила частину страховиків піти з ринку, адже вони підпадали під певні регуляції або не змогли пристосуватися до нових умов. Таким чином частка їхніх клієнтів перейшла до страхових компаній, що залишилися, через все ще наявний попит на страхові послуги. Таким чином нові умови регулювання ринку призвели до пропорційного збільшення прибутків страхових компаній як

non-life так і life страхування, одночасно посилюючи їхню фінансову безпеку.



Рис. 1. Графік взаємозв'язку між середнім прибутком компаній non-life страхування та кількістю страховиків, що припинили свою діяльність у період з 2020 по 2024 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Література:

1. Орел, Ю. Л., Альошкіна, Л. П., & Смаглюк, А. А. Типи ринкових систем (конкуренція, монополія, олігополія тощо): взаємозв'язок та їх вплив на ціни, виробництво та економічний результат. *Академічні візії*, 2024. № (35).
2. *Про страхування*. Офіційний Вебпортал Парламенту України. 2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#n845>
3. Ткачук, Н. М. Особливості концентрації страхового ринку України. *Збірник тез XXIV щорічної звітної наукової конференції науково-педагогічних працівників, докторантів та аспірантів із заочною формою участі*, 2020. С. 158–159.
4. *Новий Закон про страхування: ключові зміни* – Американська торговельна палата в Україні. (2024, квітень 11). Американська Торговельна Палата В Україні. URL: <https://chamber.ua/ua/news/novyy-zakon-pro-strakhuvannia-kliuchovi-zminy/>
5. *Показники діяльності страхових компаній*. Наглядова статистика. Національний Банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist>

Малій О. Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Державний біотехнологічний університет,
м. Харків, Україна*

Орел Д. О.

*здобувач вищої освіти,
Державний біотехнологічний університет,
м. Харків, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-18>

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ: ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ТА ІНСТИТУЦІЙНИЙ АНАЛІЗ

Аналіз наукового дискурсу свідчить про суттєву різницю між поняттями «біржова торгівля» та «біржова діяльність». Якщо перше стосується механізмів купівлі-продажу активів, то друге охоплює ширший спектр організаційно-економічних процесів, спрямованих на формування ліквідного ринку.

Сучасна біржова торгівля характеризується кількома ключовими особливостями. По-перше, майже 98% угод на світових товарних біржах здійснюються через похідні інструменти, такі як ф'ючерси та опціони, що дозволяє мінімізувати ризики цінних коливань. По-друге, стандартизація лотів передбачає чіткі параметри якості (відповідно до ISO, ГОСТ) та кількості (наприклад, партії зернових від 100 тонн), що забезпечує їх взаємозамінність. По-третє, динамічне ціноутворення базується на алгоритмах маркет-мейкінгу, які враховують баланс попиту та пропозиції з точністю до \$0,01 за бушель [3; 4].

Український ринок має унікальні риси. На відміну від світових бірж, таких як CME чи Euronext, де переважають сировинні контракти, вітчизняні майданчики (наприклад, Українська універсальна біржа) орієнтовані на торгівлю готовою продукцією машинобудування та хімічної промисловості. Ця спеціалізація обумовлена структурою внутрішнього ринку, де частка промислових товарів у ВВП сягає 23%.

Глобальні товарні біржі зосереджені на стратегічних ресурсах. Наприклад, нафта (Brent Crude) становить 45% світового обсягу торгів через ICE Futures Europe, зернові (пшениця, кукурудза) – 62% угод на Чиказькій товарній біржі, а кольорові метали, зокрема мідь, – 80% операцій на LME.

В Україні 78% біржових операцій припадає на металопродукцію та мінеральні добрива, що відповідає структурі експорту. Однак відсутність єдиних стандартів для аграрної продукції обмежує участь у міжнародних торгах: лише 12% української пшениці реалізується через біржові механізми.

Сучасні технології трансформують архітектуру біржової торгівлі. Електронні торгові системи (ETS) скорочують час виконання угод з 3 хвилин до 50 мілісекунд завдяки алгоритмам high-frequency trading. Блокчейн-платформи, такі як AgriDigital та Cerealia, забезпечують прозору історію поставок, що знижує ризики контрафакту (94% учасників ринку підтверджують цей ефект). Штучний інтелект аналізує понад 150 факторів, включаючи погоду, біржові індекси та політичні ризики, передбачаючи цінові тренди з точністю 87%.

В Україні впровадження електронних майданчиків, як-от ТОВ «Аграриус-Україна», сприяло зростанню кількості учасників ринку на 40% за 2024 рік. Серед ключових переваг – зниження транзакційних витрат з 15% до 4%, автоматизація розрахунків через інтеграцію з банківськими API-шлюзами та миттєве формування цін завдяки аукціонним механізмам Vickrey.

Стратегії розвитку для українських бірж можуть включати: технологічну конвергенцію (наприклад, інтеграцію IoT-датчиків для моніторингу якості зерна), регуляторні новації (впровадження стандартів ISO 22000 для аграрного сектора) та міжнародну синергію (підключення до міжбіржових систем на кшталт CLEARING CORP). Ці кроки сприятимуть інтеграції України у світовий ринок та підвищенню конкурентоспроможності.

Дослідження показують, що повномасштабна цифровізація аграрних бірж може збільшити експортний потенціал України на \$7,5 млрд до 2030 року, зосередившись на нішах органічної продукції та прецизійного землеробства [1; 3].

Таким чином, сьогоденний етап розвитку біржової торгівлі вимагає глибокої інтеграції технологічних рішень із традиційними економічними інститутами. Для України ключовим завданням залишається подолання дисбалансу між сировинною і промисловою складовими експорту через

створення національної біржової інфраструктури нового покоління. Реалізація цифрових стратегій у поєднанні з гармонізацією законодавства з європейськими стандартами стане каталізатором переходу від ресурсної економіки до моделі доданої вартості.

Література:

1. Зелене повоєнне відновлення України: візія та моделі. URL: https://dixigroup.org/wp-content/uploads/2022/08/green_recovery.pdf
2. Малій О.Г. Аналіз сучасної системи кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств в Україні. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки*, 2018. Випуск 191. С. 285–297.
3. Солодкий М.О., Яворська В.О., Рубан Ю.В. Сільськогосподарське хеджування: навчальний посібник. Київ : ЦП Компрінт, 2021. 575с.
4. Фінансові деривативи: конспект лекцій / укладачі: В. М. Боронос, П. М. Рубанов, О. В. Зайцев, С. В. Похилько. Суми : Сумський державний університет, 2021. 129 с.
5. Аграриус-Україна, ТОВ. URL: <https://agrarius---ukrayina--tov.agrobiz.net/>

Roman Miakota

*Postgraduate Student,
State educational and scientific establishment
“The Academy of Financial Management”
Kyiv, Ukraine*

Vadym Hubanov

*Postgraduate Student,
State educational and scientific establishment
“The Academy of Financial Management”
Kyiv, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-19>

PUBLIC DEBT: MANAGEMENT FEATURES IN CONDITIONS OF EXOGENOUS UNCERTAINTY

Public debt is a key element of the country's financial and economic policy, especially in the context of exogenous uncertainty caused by global crises, geopolitical conflicts and macroeconomic instability. The growth of fiscal risks requires effective mechanisms for managing public debt to minimize negative consequences for the economy. In addition, internal macroeconomic imbalances, the level of budget deficit and structural problems of the economy play an important role, which also affect the state's debt policy. The war in Ukraine has become one of the key factors that significantly increased fiscal risks, caused a sharp increase in public debt and changed approaches to its management.

The purpose of this study is to analyze the features of public debt management in conditions of exogenous uncertainty, considering the impact of war in Ukraine and the prospects for post-war reconstruction, as well as to develop recommendations for minimizing fiscal risks. The object of the study is the public debt system of Ukraine, its structure, dynamics and the impact of external factors on debt sustainability. The study examines mechanisms for ensuring debt security, as well as strategic approaches to improving borrowing policy.

The methodological basis of the study is structural-functional analysis, methods of economic and mathematical modeling and comparative analysis of international experience. To assess the level of fiscal risks, an indicator approach was used, which allows identifying critical points of debt policy. In

particular, such indicators as the level of public debt to GDP, the ratio of debt payments to budget revenues, the dynamics of the currency structure of debt and the average maturity of liabilities were used.

The results of the study indicate a significant impact of exogenous factors on the dynamics of public debt. The analysis showed that over the past 5 years, the level of public debt in Ukraine has fluctuated within 50-80% of GDP, which exceeds safe threshold values for developing economies. The main factors contributing to the increase in the debt burden are the devaluation of the national currency, the reduction of budget revenues due to recessionary processes, and the need to finance critical expenditures [3]. In particular, in 2022, the ratio of public debt to GDP reached 78%, which indicates a significant burden on the budget and limited opportunities for economic growth. War in Ukraine significantly changed the priorities of budget policy, which forced the government to attract additional credit resources to finance the defense sector and social support for the population [1].

Effective management of public debt requires diversification of the debt portfolio, increasing the share of domestic borrowing and improving the terms of servicing external debt. The development of the market for domestic debt instruments, including government bonds with long-term maturity, is particularly relevant [5]. In addition, it is necessary to introduce debt risk insurance mechanisms, in particular, hedging currency risks using financial derivatives. In connection with the war, Ukraine receives significant financial support from international financial organizations and governments of other countries, which provides opportunities for more flexible debt policy, but also creates long-term liabilities [4].

The practical value of the study lies in the development of recommendations for the implementation of active debt management tools, including the issuance of long-term bonds, improving mechanisms for forecasting fiscal risks, and implementing debt restructuring programs. In particular, an important component is the expansion of cooperation with international financial organizations, which will allow obtaining more favorable borrowing conditions and will contribute to increasing the country's debt sustainability. At the same time, the post-war reconstruction of Ukraine will require significant financial resources, which will create an additional burden on the state's debt policy [2]. The government should develop a strategy for gradually reducing the debt burden after the end of the active phase of hostilities, relying on mechanisms to stimulate economic growth and attract investment.

Thus, public debt management in the face of exogenous uncertainty requires a comprehensive approach that combines adaptive debt policy, effective control of fiscal risks and optimization of the structure of debt obligations. An important direction is to improve the regulatory framework in the field of debt management, which will increase the transparency and effectiveness of debt policy. The development of the domestic capital market and the integration of innovative financial instruments will also contribute to reducing debt risks and ensuring the macroeconomic stability of the country. In the long term, Ukraine's recovery and economic growth should become the basis for stabilizing the level of public debt and increasing the financial independence of the state.

References:

1. Centre for Economic Strategy. Management of the government debt of Ukraine during the war and in the post-war period. (2023). URL: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2023/06/management-of-the-government-debt-of-ukraine-during-the-war-and-in-the-post-war-period.pdf>
2. Munevar, D. (2024). Dealing with Ukraine's sovereign debt situation after the war. Erlassjahr.de. URL: https://erlassjahr.de/wordpress/wp-content/uploads/2024/11/Focus-Paper-12_Ukraines-post-war-sovereign-debt-workout.pdf
3. Petrukha, N., Petrukha, S., & Miakota, R. (2024). The public debt of Ukraine: a new dimension of the dynamics and architecture of the model foundations of the management system. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 10 No. 5. P. 305–314. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2024-10-5-305-314>
4. Petrukha, S., Petrukha, N., & Miakota, R. (2024). Debt policy of Ukraine in the conditions of modernization of public finances. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 10 No. 3. P. 276–288. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2024-10-3-276-288>
5. Petrukha, N., Petrukha, S., Kutsovskiy, O., & Miakota, R. (2024). Institutional framework and regulatory principles of public debt management. *Actual problems of economics*. No. 12 (282). P. 199–214. DOI: <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2024-1-282-199-214>

Огонь Ц. Г.
*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів імені Віктора Федосова,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана;
Заслужений юрист України
м. Київ, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-20>

БАНК ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ: ВИКЛИКИ ТА ЗАВДАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Україна переживає черговий рік повномасштабної війни. Держава в цих умовах, відповідно до Конституції України, має забезпечити надання якісних та своєчасно суспільно-необхідних благ та послуг громадянам, а також створити максимально можливі, доступні умови для діяльності та реалізації прав суб'єктами підприємницької діяльності в умовах воєнного стану. Наявність воєнного стану в країні досить суттєво ускладнює процес надання та отримання необхідних послуг усіма суб'єктами суспільно-економічних інтересів.

Прифронтові, а також звільнених від окупації територіальні громади і мікропідприємства знаходяться в малодоступних, досить часто небезпечних місцях, що створює великі проблеми для отримання громадянами необхідних суспільних благ, включаючи надання фінансово-банківських послуг. В умовах воєнного стану умови функціонування державних установ та закладів по наданню фінансово-банківських послуг залишаються складними.

Слід зазначити, що експертною оцінкою, станом на початок 2025 року кількість банківських відділень у відповідних регіонах скоротилася на понад 1 580 одиниць, а кількість працюючих банкоматів зменшилась на майже 2 580 одиниць. Це значно ускладнило доступ громадян України та суб'єктів мікро і малого бізнесу до фінансово-банківських послуг, особливо в районах, наближених до зони бойових дій, на звільнених територіях, а також в малонаселених територіальних громадах.

Відповідно до пункту 64 Меморандуму про економічну та фінансову політику з Міжнародним валютним фондом від 11 грудня 2024 року (далі – Меморандум), передбачено підготувати законодавчі пропозиції

щодо спеціалізованої та обмеженої банківської ліцензії. Сучасність і вимоги часу потребують створення дієвих механізмів та правових засад на ринку відповідних послуг України, зокрема запровадження такого нового інституту надавачів послуг як банки фінансової інклюдії.

Для вирішення існуючої проблеми та на виконання вищезазначеного Меморандуму суб'єктами законодавчої ініціативи підготовлено декілька законопроектів, спрямованих на вирішення зростаючих викликів фінансової інклюдії, використовуючи наявну інфраструктуру (1, 2, 3). Слід зазначити, що в усіх законопроектах запропоновано запровадити в практику новий вид банку – банк фінансової інклюдії (далі – БФІ), що здійснюватиме свою діяльність на підставі обмеженої банківської ліцензії, як і передбачено в Меморандумі.

Діяльність відповідних установ має полягати перш за все в забезпеченні надання громадянам України належного доступу до отримання фінансово-банківських та прирівнених до них послуг. Це особливо стосується соціально вразливих груп населення та мікропідприємств у районах, наближених до зони бойових дій, на звільнених територіях, а також у важкодоступних та малонаселених територіальних громадах.

Таким чином, для забезпечення діяльності відповідних банків та прирівнених до них установ пропонується видавати обмежену банківську ліцензію. Одночасно передбачається, що для діючих банків відбудеться процедура переоформлення банківських ліцензій у обмежену ліцензію банку фінансової інклюдії. При цьому, строк прийняття рішення Національним банком України (далі – НБУ) про переоформлення банківської ліцензії з дня отримання заяви про видачу або про переоформлення відповідної обмеженої банківської ліцензії має складати: не більше трьох місяців (1), відповідно – 30 днів (2) та 45 днів (3). Встановлення відповідного терміну є важливим чинником в прискоренні процесу запуску діяльності БФІ та усунення різного роду корупційних ризиків у прийнятті управлінських рішень.

Позитивним в законопроектах слід назвати те, що банк фінансової інклюдії автоматично набуває статусу уповноваженого банку, через який здійснюється виплата пенсій, грошової допомоги, виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням та заробітної плати працівникам бюджетних установ, з дня видачі їй обмеженої банківської ліцензії (1, 2, 3).

Важливим питанням залишається – визначення на законодавчому рівні змісту таких термінів як «фінансова інклюдія», «обмежена

банківська ліцензія», «банк фінансової інклюдії» тощо. Також пропонується наділити НБУ повноваженнями щодо сприяння розвитку фінансової інклюдії та уніфікувати вживання відповідних термінів у діюче національне законодавстві, що регулює фінансові послуги та його діяльність, зокрема у Кодексі України з процедур банкрутства, законах України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про фінансові послуги та фінансові компанії», «Про валюту і валютні операції», «Про платіжні послуги» та «Про кредитні спілки».

Слід зазначити, що в усіх законопроектах передбачається обмежити банки фінансової інклюдії у проведенні операцій, зокрема БФІ зможе надавати банківські та інші фінансові послуги виключно фізичним особам, суб'єктам господарювання, громадським та благодійним організаціям, обсяг річного доходу від будь-якої діяльності за попередній звітний календарний рік не перевищує суму еквівалентну: 2 млн євро (1), відповідно -10 млн євро (2), 5 млн євро, а також органам державної влади та місцевого самоврядування (3).

Крім того, передбачається встановити право для банку фінансової інклюдії надавати своїм клієнтам (крім банків) фінансові послуги поза межами приміщення банку (відділення банку), а у разі залучення комерційного агента – за межами приміщення, в якому комерційний агент надає послуги, за погодженням із Національним банком України (2, 3).

Національному банку України пропонується надати можливість банкам, юридичним особам, які отримали ліцензію НБУ на здійснення операцій з готівкою, з інкасації коштів та перевезення валютних цінностей між підрозділами БФІ та між підрозділами комерційного агента БФІ (2, 3).

Крім того, передбачається обмежити банки фінансової інклюдії у проведенні операцій на ринках капіталу, а також встановити обмеження щодо загального обсягу кредитних коштів, які можуть надаватись одному позичальнику (1, 2, 3), Банк, який отримав обмежену банківську ліцензію, протягом 20 робочих днів після переоформлення ліцензії зобов'язаний подати до НБУ копії внутрішніх положень про надання банківських та інших фінансових послуг, а також порядок здійснення внутрішнього контролю та процедуру управління ризиками.

З дня отримання банком обмеженої банківської ліцензії та набуття ним статусу банку фінансової інклюдії такому банку заборонено укладати нові договори про надання банківських та інших фінансових послуг, а також збільшувати розмір зобов'язань за укладеними

договорами з надання таких послуг (3). Одночасно БФІ подає Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку письмову заяву щодо припинення дії виданої (виданих) йому ліцензії (ліцензій) на провадження діяльності на ринках капіталу та організованих товарних ринках (за наявності) (1, 2, 3).

Також пропонується заборонити БФІ здійснювати інвестиції в цінні папери, за винятком облігацій внутрішньої державної позики та депозитних сертифікатів НБУ та надавати фінансові послуги в межах професійної діяльності на ринках капіталу. В законопроектах передбачаються деякі норми та обмеження щодо діяльності банків фінансової інклюзії, які будуть предметом для обговорення та їх вдосконалення на етапі розгляду в першому читанні та підготовці законопроекту до другого читання для прийняття його Верховною Радою України в цілому як закону.

Таким чином, підготовлені законопроекти (1, 2, 3) за своїм змістом передбачають запровадити в практику функціонування нового інституту банків – банків фінансової інклюзії, головне завдання яких має сприяти покращенню стану надання фінансово-банківських послуг населенню та суб'єктам мікро та малого підприємництва в прифронтових та звільнених територіальних громадах, а також в малонаселених регіонах України. Слід відмітити, що 25.03.2025 Верховна Рада України розглянула відповідні вищезазначені законопроекти та прийняла за основу з доопрацюванням проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо розвитку фінансової інклюзії в Україні» (3). Наступний етап передбачає процедуру підготовки законопроекту до другого читання, відповідно до ст.116 Регламенту Верховної Ради України, зокрема щодо опрацювання та врахування актуальних положень законопроектів (1, 2), а також пропозицій народних депутатів, які надійдуть до відповідного законопроекту.

Для повноцінного та змістовного наповнення правового поля функціонування інституту фінансової інклюзії в Україні, на нашу думку, необхідно також підготувати ряд нормативних актів, пов'язаних із виконанням відповідного законодавства та встановити постійний контроль зі сторони Національного банку України щодо виконання наділених повноважень банками фінансової інклюзії.

Література:

1. Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розвитку фінансової інклюзії в Україні» реєстр. № 13018 від 13.02.2025.

2. Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо фінансової інклюзії в Україні» реєстр. № 13018-1 від 04.03.2025.

Реверчук С. К.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри банківського і страхового бізнесу,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

Бокало А. В.

*лаборант кафедри банківського і страхового бізнесу,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-21>

СОЦІОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВНИЦТВА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

1. Інформаційні ресурси про діяльність банківської системи все більше використовується науковцями, регулятивними органами, фірмами і домогосподарствами, консультантами, викладачами і студентами університетів. Популярність та інтерес до банківського бізнесу потребує налагодження інформаційної взаємодії усіх суб'єктів ринкової економіки. Сучасний інформаційний простір можна досить ефективно розвивати за допомогою експертних даних про банківську систему. В цьому зв'язку в Україні стає необхідністю прозора банківська політика. Одним із інструментів досягнення цього є моніторинг банківської політики і діяльності. Досвід іноземного банківництва переконує у необхідності розвивати банківську прозорість, яка передбачає доступність інформації для державних установ, суб'єктів бізнесу, зокрема, домогосподарств [5, с. 212–213].

2. Інструментами збору інформації є баланси банків, звітність, статистичні спостереження, опитування, анкетування, моніторинг банківської політики та соціальних процесів тощо. Особливе значення в цьому відводиться моніторингу банківської політики і банківської інформації. Банківська інформація у цифровій економіці має бути не тільки прозорою, а й доступною, оперативною [1]. За 2020–2024 р. в Україні кількість банків зменшилась з 75 до 61, а кількість відділень зменшилась з 7 327 до 5 011 відділень. У період з лютого 2022 року по грудень 2024 року банківський сектор України зазнав значних змін, зумовлених повномасштабним вторгненням Росії. Станом на 1 січня

2022 року в Україні функціонувало 67 банків із загальною кількістю 6 685 відділень, тоді як, станом на 1 січня 2025 року кількість банків скоротилася до 62, а кількість відділень – до 5 011. Це означає, що за час повномасштабної війни кількість банківських відділень зменшилася на 1 674 одиниці, або на 25% [4].

3. Професійна банківська оцінка є точним барометром банківської інфраструктури. Соціологія банківського бізнесу формується на основі складання оглядів: кон'юнктури, довіри споживачів банківських продуктів і послуг, оглядів банківської політики, використання експертних оцінок тощо. Система соціального кредиту – це така система оцінювання окремих домогосподарств або громадян за різними кількісними і якісними параметрами, величини яких формуються з інструментів масового спостереження і використовують технологію аналізу великих даних, вперше ця методологія почала застосовуватись у Китаї (2010-і роки) у різних сферах, в т.ч. у комерції, банківництві [2].

4. Соціологічні методи дослідження банківського бізнесу є досить дороговартісними і доступні не всім і тому є елітарними. В цьому зв'язку розвиваються опитування банкірів та їх клієнтів. Водночас широко поширені нині експертні оцінки розвитку банківництва, які за своєю інформацією є досить поверхневими. І це є їх значним недоліком [1].

5. В традиційній соціології об'єктом соціології є фізична особа. Будь-які оцінювання у банківництві, на відміну від статистичної банківської інформації, відображають в значній мірі соціальну інерцію, і тому є добротною основою для складання банківських прогнозів. Система моніторингу, яка прийшла в соціологію з технічних наук, задумувалась для контролю за технічними процесами. За допомогою моніторингу банківської діяльності попереджуються накопичення негативних явищ і процесів у банківському бізнесі.

6. Актуальними інструментами банківської соціології у цифровій економіці є: банківський моніторинг, схильність населення до заощадження – це частка заощаджень населення в доходах, експертні оцінки, очікування (інфляційні, інвестиційні, політичні, соціологічні та інші) тощо. Серед банківського експертного оцінювання актуальними є оцінювання: безпеки кредиторів і вкладників, політики рефінансування, прогнозування банківської діяльності [3].

7. До основних актуальних напрямів соціологічного дослідження банківництва належать: соціальні аспекти банківського бізнесу, соціальний банківський капітал, соціально-орієнтований банківський бізнес, соціальне кредитування, соціальні депозити, соціальні інвестиції,

соціальний захист банківської діяльності. Окрім того до соціології банківництва належать: спеціальні опитування банкірів; анкетування банківських працівників; проведення експертних оцінок; здійснення банківського моніторингу та прогнозування. До соціології банківництва також належать: соціальні депозити, соціальні кредити і соціальні інвестиції [5, с. 220].

Отже, соціологія банківництва – це: моніторинг банківського бізнесу; експертні оцінки банківської діяльності; банківська статистика НБУ; огляди (банківської кон'юнктури, банківської довіри, банківської політики, банківського інвестування, банківського кредитування, банківської депозитної діяльності та ін.). Під впливом низки внутрішніх і зовнішніх чинників соціологія банківництва та її інструменти зазнають динамічних та істотних змін.

Література:

1. Ізюмцева Н., Кардаш М. Дослідження напрямків вдосконалення управління в банківських установах: соціально-психологічні аспекти. Збірник наукових праць «Фінансово-кредитні системи: перспективи розвитку». DOI: <https://doi.org/10.26565/2786-4995-2023-4>
2. Казьмірова О. М. Соціологічні дослідження кредитної поведінки: проблеми і перспективи. *Вісник НТУУ «КПІ», Політологія. Соціологія. Право*. Випуск 2 (42) 2019, С. 18–21.
3. Туролев Г. О. Соціалізація фінансових відносин: теоретичні аспекти. *Економіка та суспільство*. 2024. Випуск 67. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-67-168>.
4. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/>
5. Arvind Ashta, Heinz Herrmann. Artificial intelligence and fintech: An overview of opportunities and risks for banking, investments, and microfinance. 2021. Volume30, Issue3, Special Issue: Artificial intelligence in finance. P. 211–222. DOI: <https://doi.org/10.1002/jsc.2404>

Rudevska Viktoriia
*Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Finance,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
Kyiv, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-22>

THE ROLE OF THE INSURANCE SECTOR IN PROVISIONING THE FINANCIAL STABILITY OF THE STATE

Insurance plays an important role in supporting financial stability by minimizing risks, promoting economic resilience, and fostering trust among citizens and businesses. Insurance mechanisms allow economic agents to adopt choices that support economic growth while not incurring the entire burden of prospective losses. This risk-sharing function protects individual policyholders while also fortifying the financial system as a whole against systemic shocks.

Insurance firms are among the world's largest institutional investors, with substantial equity and debt portfolios. Their investment operations add liquidity to financial markets and aid in capital accumulation. Insurers assist to economic diversity and stability by transferring cash to various industries. For example, insurance companies' solid investing practices help reduce market volatility during economic downturns, contributing to overall financial balance.

The war in Ukraine has had a huge influence on the insurance business, resulting in a notable decrease in insurance coverage. This decline raises questions about insurers' solvency and ability to sustain financial stability in the face of rising warfare risks. To address these concerns, Ukrainian regulators have been attempting to improve insurers' financial stability by implementing stringent supervision and promoting best practices. These safeguards are intended to protect policyholders and maintain trust in the financial system, which is especially vital during times of economic volatility.

In addition, the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) has introduced a €110 million guarantee to revive reinsurance of war risks in domestic transport in Ukraine. The initiative aims to insure more than €1 billion worth of goods and vehicles in transit annually, thus supporting the insurance sector's ability to manage wartime risks and contribute to financial stability [1].

Despite these efforts, the insurance market continues to face significant challenges. The seven largest insurance companies now account for almost 37% of the market and 41.5% of total sector assets, indicating a concentration that could pose risks to financial stability if not properly managed. Thus, while Ukraine's insurance sector is under considerable pressure due to the ongoing conflicts, improved regulation and international support are crucial to strengthening its role in ensuring financial stability [2; 3].

Around the world, the insurance industry plays an important role in responding to natural disasters, thereby strengthening financial stability. In California, for example, the increasing frequency and intensity of wildfires has forced insurers such as State Farm to raise premiums significantly to cover the growing risks. The company's request for a 22% premium increase underscores the need for insurers to maintain adequate reserves to ensure their solvency and loss absorption capacity, which is vital to the stability of the financial system [4].

Insurance also contributes to financial stability by strengthening consumer and investor confidence. When individuals and businesses are confident that potential losses are covered, they are more likely to engage in economic activity, invest in new businesses, and consume goods and services. This confidence stimulates economic growth and strengthens the stability of financial markets. In Ukraine, despite the war, the availability of insurance products has provided a safety net that encourages further participation in the economy [5].

In addition, the role of the insurance sector is long-term. In the face of systemic risks, such as term investor supports the development of pandemics or global financial crises, the infrastructure and innovation, which are important insurance industry, act as a buffer to absorb components of a stable and growing economy. By shocks and preventing them from spreading investing in public projects, technology, and the economy. For example, during the environmental initiatives, insurers contributed to the COVID-19 pandemic, insurers played a crucial economic resilience and ability to withstand a role in covering healthcare and business financial shocks.

This investment activity not only generates profits for economic impact and maintaining financial insurers but also strengthens the financial system as stability. The regulatory framework is important to ensure that insurance companies operate in a manner that promotes financial stability. In Ukraine, regulators are working to enhance the financial soundness of insurers through rigorous supervision and the promotion of best practices. These measures are

aimed at protecting policyholders and maintaining confidence in the financial system, which is particularly important in times of economic uncertainty.

Thus, the insurance industry plays a multifaceted role in ensuring financial stability. By mitigating risks, investing heavily, building trust, and complying with regulations, insurers are a pillar of economic resilience. The experience of Ukraine and other countries shows that a strong insurance sector is crucial for overcoming economic challenges and maintaining financial stability.

References:

1. *European Central Bank*. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/fsr/art/ecb.fsrart200912en_05.pdf
2. Libby George (2025) EBRD launches 110 mln euro guarantee for Ukraine war-risk insurance. *Reuters* URL: <https://www.reuters.com/markets/europe/ebrd-launches-110-mln-euro-guarantee-ukraine-war-risk-insurance-2024-12-12/>
3. Ukraine's insurance sector faces crisis as wartime risks challenge stability. *The Financial Analyst*. URL: <https://thefinancialanalyst.net/2024/10/01/ukraines-insurance-sector-faces-crisis-as-wartime-risks-challenge-stability/>
4. Ukraine's insurance sector faces crisis as wartime risks challenge stability. *The Financial Analyst*. URL: <https://thefinancialanalyst.net/2024/10/01/ukraines-insurance-sector-faces-crisis-as-wartime-risks-challenge-stability/>
5. Ukraine: The role of the insurance industry. *Homepage – Lloyd's*. URL: <https://www.lloyds.com/news-and-insights/futureset/futureset-insights/Ukraine-a-conflict-that-changed-the-world/role-of-insurance-industry>

Тараба В. С.
аспірант,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-23>

ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ МОДЕЛІ ВІДКРИТОГО БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

Впровадження відкритого банкінгу (open banking) в Україні на основі європейської моделі (платіжні директиви PSD2 та PSD3), що передбачає значні зміни в доступності даних, процесі обміну ними та процесі взаємодії учасників на ринку, та появу нових надавачів платіжних послуг (AISP, ASPSP, PISP) заплановано на серпень 2025 року [1], при цьому підготовчі роботи вже давно ведуться зацікавленими сторонами (в першу чергу регулятором та банківськими установами). Крім того, не слід забувати що open banking є не унікальним європейським чи українським досвідом, а загальним трендом розвитку сучасних фінансових технологій [2].

Хоча API активно використовуються українськими банками (зокрема для надання послуг корпоративним клієнтам, для отримання та використання відкритих даних або даних від платних провайдерів, для надання публічного доступу до даних по курсах валют тощо), але використання API для надання інформації роздрібним клієнтам не набуло поширеності на ринку, і для роздрібних клієнтів фактично (за окремими винятками) з'явиться на ринку платіжних послуг лише як наслідок імплементації PSD2 (регламентується Законом про платіжні послуги та Концепцією відкритого банкінгу НБУ).

Розглянемо один з небагатьох на українському ринку прикладів публічного API для роздрібних клієнтів від роздрібного проекту АТ «Універсал Банк» monobank [3]. За допомогою API маючи персональний токен можливо отримати такі дані:

- ПІБ клієнта;
- Перелік рахунків та банок клієнта, та їх ідентифікатори;
- Виписку (за заданим ідентифікатором рахунка або банки та за обраний період), яка містить дату та час операції, МСС код, суму

транзакції (у валюті рахунка та у валюті транзакції), опис транзакції, код валюти, розмір комісії та розмір кешбеку (за наявності), баланс рахунку, коментар користувача (за наявності), та додаткові поля у випадку формування виписки для клієнта-ФОПа.

Об'єднавши ці дані з довідниками МСС кодів та кодів валют можна отримати масив з даними по транзакціях клієнта, який буде значною мірою повторювати стандартну банківську виписку. Також можливим є подальший аналіз та візуалізація даних, один з можливих варіантів такої реалізації (передбачає збереження даних та їх регулярне оновлення з використанням реляційної бази даних та мови програмування Python, подальші аналіз та візуалізацію даних та, за потреби, редагування даних з використанням програмного забезпечення Microsoft Power BI та Microsoft PowerApps) наведено на Рис. 1:

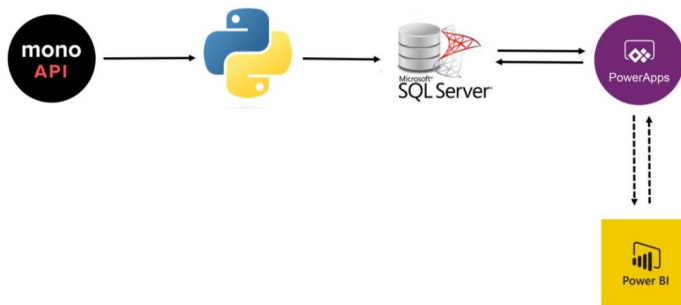


Рис. 1. Верхньорівнева схема процесу збору та аналізу даних на основі публічного банківського API

Джерело: розроблено автором

На Рис. 2 наведено один з можливих варіантів реалізації аналітичної частини: побудований за допомогою Microsoft Power BI звіт з аналітикою по середньому балансу, топ-категоріях надходжень та витрат, та сумі транзакцій за категоріями (в розрізі МСС кодів операцій).

Фактично функціонал, описаний вище, значною мірою нагадує надання платіжної послуги щодо надання відомостей по рахунку. І хоча використання цього функціоналу передбачає відповідний рівень технічних знань і навичок, проте його наявність навіть в такому не надто «клієнтоорієнтованому» вигляді підтверджує затребуваність послуги серед клієнтів.

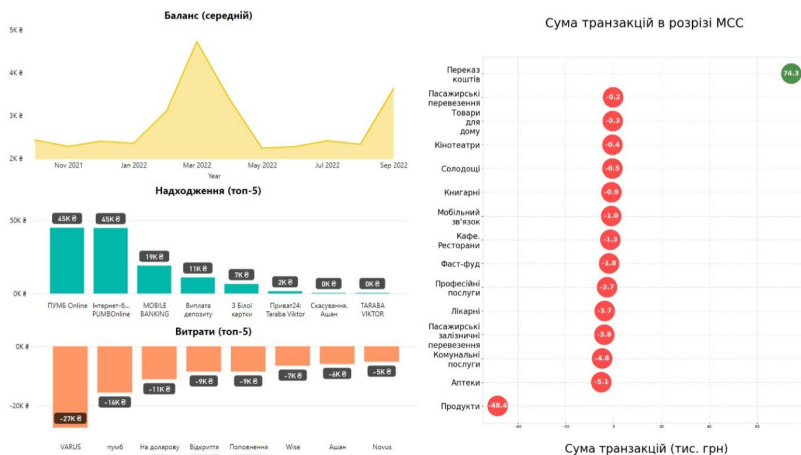


Рис. 2. Варіант аналітичної панелі з агрегованими даними з виписки, отриманої з використанням API

Джерело: побудовано автором на основі даних, отриманих через API monobank

Втім, варто розуміти, що реалізація, стандартизація, та технічна підтримка API в межах відкритого банкінгу для взаємодії між фінансовими установами має набагато ширший функціонал порівняно з продемонстрованим вище прикладом, також наявні й більш жорсткі безпекові вимоги [4]. Водночас впровадженням відкритого банкінгу має полегшити для клієнтів роботу з власними фінансовими даними (наприклад, можливим буде створення мобільних додатків для ведення особистого бюджету з інтеграцією з використанням API з банками, клієнтом яких є користувач), а також сприятиме гармонізації з європейськими законодавчими вимогами.

Література:

1. Концепція відкритого банкінгу. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Open_banking_conception_NBU_2023.pdf?v=12
2. Довгань Ж.М., Галіцейська Ю.М. Open-банкінг як тренд розвитку фінансових технологій. *Інноваційна економіка*. 2021. № 5-6. С. 111–116. DOI: <https://doi.org/10.37332/2309-1533.2021.5-6.16>
3. Monobank open API (v2303). URL: <https://api.monobank.ua/docs/index.html#tag/Kliyientski-personalni-dani/paths/~1personal~1client-info/get>

4. Шаренко М. С., Добрунова К. В.. Open Banking в Україні: потенціал розвитку та переваги для споживачів. *Аналітично-порівняльне правознавство*. 2025. № 1. С. 552–556. DOI: <https://doi.org/10.24144/2788-6018.2025.01.92>

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

Коцюба Н. О.

студентка,

Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій

м. Київ, Україна

Сорока А. М.

кандидат економічних наук, доцент,

Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-24>

ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ІНМЕДСЕРВІС»

Формування ефективної мотивації працівників є ключовим фактором успішного функціонування будь-якого підприємства, особливо в сфері медичних послуг [1, с. 45]. У сучасних умовах конкуренції та високих вимог до якості надання медичних послуг важливо розробляти та впроваджувати дієві механізми мотивації, що сприятимуть підвищенню продуктивності персоналу та їхній задоволеності роботою [4, с. 56].

Метою дослідження є аналіз існуючих методів мотивації працівників на підприємстві ТОВ «ІНМЕДСЕРВІС» та розробка рекомендацій щодо їх удосконалення. У роботі досліджуються сучасні теоретичні підходи до мотивації, визначаються особливості мотиваційних механізмів у медичній сфері та пропонуються практичні рішення для їх ефективного застосування.

Мотивація працівників є одним із основних чинників забезпечення ефективності трудової діяльності. Вона визначає рівень зацікавленості персоналу в досягненні стратегічних цілей організації та впливає на їх продуктивність [3, с. 98]. Мотивація може бути як внутрішньою, що ґрунтується на особистих потребах і прагненнях, так і зовнішньою, що формується під впливом матеріальних і нематеріальних стимулів [2, с. 67].

Основними підходами до мотивації є:

• Психологічний підхід – акцентує увагу на індивідуальних потребах, особистих мотивах та прагненнях працівників. В основі цього підходу лежать теорії потреб А. Маслоу, Ф. Герцберга та Д. МакКлелланда [4, с. 56].

• Економічний підхід – базується на матеріальному стимулюванні, що включає заробітну плату, премії, бонуси та соціальні пакети [3, с. 98].

• Соціальний підхід – зосереджений на створенні комфортного робочого середовища, корпоративної культури та підтримки з боку колег і керівництва [2, с. 67].

• Комплексний підхід – поєднує всі перераховані вище методи для створення збалансованої системи мотивації [1, с. 45].

ТОВ «ІНМЕДСЕРВІС» є медичним підприємством, що спеціалізується на реабілітаційних, неврологічних та ортопедичних послугах. Для підвищення мотивації персоналу підприємство застосовує наступні методи:

- Конкурентоспроможна заробітна плата та система преміювання.
- Підвищення кваліфікації через навчальні програми.
- Гнучкий графік роботи та комфортні умови праці.
- Визнання досягнень працівників [5].

Основні методи мотивації персоналу в ТОВ «ІНМЕДСЕРВІС» наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні методи мотивації персоналу в ТОВ «ІНМЕДСЕРВІС»

Метод мотивації:	Характеристика:
Фінансове стимулювання	Зарплата, премії, бонуси
Кар'єрне зростання	Підвищення кваліфікації, тренінги
Соціальні стимули	Корпоративна культура, взаємодія у колективі
Гнучкість роботи	Можливість регулювання графіка

На основі опитування персоналу було визначено, що найбільш ефективними є фінансові стимули, проте існує потреба у розширенні програм професійного розвитку.

Для підвищення ефективності мотиваційної системи в ТОВ «ІНМЕДСЕРВІС» запропоновано наступні заходи:

1. Впровадження наставництва для нових співробітників. Це дозволить новим працівникам швидше адаптуватися до організаційних процесів і корпоративної культури підприємства. Наставництво допоможе створити атмосферу підтримки, що зменшить стрес і підвищить рівень задоволеності від роботи.

2. Розширення програм кар'єрного зростання. Для покращення мотивації та залученості персоналу важливо створити можливості для професійного розвитку та кар'єрного росту. Програми тренінгів, сертифікаційних курсів та внутрішніх просувальних заходів підвищать кваліфікацію працівників і забезпечать їхні перспективи для професійного зростання всередині компанії.

3. Визнання та нагородження найкращих працівників. Важливо розвивати систему визнання досягнень працівників через щомісячні або щоквартальні нагороди, що дозволить мотивувати не лише окремих працівників, а й підвищити загальну продуктивність колективу. Визнання успіхів формує лояльність і сприяє покращенню корпоративної атмосфери.

4. Покращення зворотного зв'язку між керівництвом і персоналом. Для забезпечення відкритого та прозорого комунікаційного процесу необхідно регулярно проводити зустрічі з працівниками для обговорення їхніх проблем, ідей та потреб. Відкритий зворотний зв'язок дозволить керівництву оперативно реагувати на ситуацію, знижуючи рівень незадоволення серед працівників.

Отже, збалансована система мотивації є ключовим чинником, що сприяє підвищенню продуктивності працівників, зниженню рівня плинності кадрів та покращенню якості надання медичних послуг. Для медичного підприємства, такого як ТОВ «ІНМЕДСЕРВІС», ефективна мотивація персоналу безпосередньо впливає на загальну ефективність організації. Створення комплексної системи мотивації, яка поєднує фінансові, кар'єрні, соціальні та психологічні стимули, дозволяє не тільки забезпечити високу відданість працівників, але й підвищити їхній рівень задоволення від роботи.

Запропоновані заходи, такі як впровадження наставництва, розширення можливостей кар'єрного зростання, визнання досягнень працівників та поліпшення зворотного зв'язку між керівництвом і персоналом, сприятимуть формуванню більш ефективної мотиваційної політики в ТОВ «ІНМЕДСЕРВІС». Це дозволить компанії не тільки досягати високих результатів у сфері надання медичних послуг, а й створити комфортні умови для професійного розвитку своїх співробітників.

Література:

1. Балабанова Л. В. Управління персоналом: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2021.
2. Власенко Н. В. Мотивація праці в системі управління персоналом. Львів : ЛНУ імені І. Франка, 2020.
3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини. Київ : КНЕУ, 2019.
4. Кузьмін О. Є., Гринько Т. О. Організація праці та соціально-трудові відносини. Харків : ХНЕУ, 2022.
5. Офіційний сайт ТОВ «ІНМЕДСЕРВІС». URL: <https://timeplus.ua/>

Намлієва Н. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління та адміністрування,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького
м. Запоріжжя, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-25>

ІНОЗЕМНІ КАПІТАЛОВКЛАДЕННЯ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ПІДЙОМУ ДЕРЖАВИ

Залучення іноземних інвестицій має велике значення для економіки України, тому дослідженню в царині іноземного інвестування як фактора економічного відродження держави приділено значну увагу. Теоретичну, методологічну та інформаційну основу дослідження складають праці вчених, які у своїх наукових доробках приділяють значну увагу проблематиці іноземного інвестування, є предметом фундаментальних наукових досліджень таких вчених, як: В. Гесць, О. Гудзинський, Т. Майорова, М. Денисенко, В. Лук'янченко, І. Назаренко, Ю. Ольвінська, Н. Ковальчук, С. Цівкач, Б. Данилишин та інших науковців. Проте, на сьогодні є наукові розвідки, які залишаються предметом наукових дискусій та досліджень.

Український бізнес, який в реаліях сьогодення працює переважно в «проблемному полі», долаючи виклики та проблеми, продовжує працювати та розвиватись навіть в умовах повномасштабного вторгнення. Ефективно працювати, досягати найбільших позитивних результатів й нормального функціонування економіки держави можливо за інвестиційної активності. Вона досягається за рахунок збільшення обсягів реалізованих інвестиційних ресурсів та найбільш ефективного їх використання в пріоритетних сферах матеріального виробництва, а також об'єктах соціальної сфери. Інвестиції призначені як для підняття та розвитку виробництва, збільшення його потужностей, технологічного рівня, розробки і випуску нових, високотехнологічних продуктів, формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі та зумовлюють конкурентні позиції країни на світових ринках. Інвестиції є певним драйвером у розвитку економіки.

Протягом військових дій на території України наріжним питанням є фінансування, тому вважаємо, варто проаналізувати динаміку залучення

прямих іноземних інвестицій, із країн світу [2], що допомагають реалізовувати великі проєкти, використовувати новітні технології. Реалії політичного та економічного характеру в Україні в значній мірі стримують певні негативні явища, забезпечують створення сприятливих умов для розвитку, поступальних результативних зрушень, підвищення якісних показників господарської діяльності. Опрацьовані дані статистики України, свідчать про те, що впродовж 2017–2021 рр. основними інвесторами в економіку України виступили: Кіпр та Нідерланди, обсяг інвестування в середньому склав 75662,6 млн дол США й 31548,8 млн дол США відповідно не враховуючи тимчасово окуповану територію АРК, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції). Подальші політичні негаразди наклали негативний на інвестиційній активності. Аналізуючи обсяги прямих іноземних інвестицій за 2014–2022 рр. варто звернути увагу на зміни в бік зменшення їх обсягу, що пов'язано з глобальними економічними причинами. В 2014 р. по 2015 р., спостерігається стрімке падіння обсягу залучення інвестицій, явною причиною є військовий конфлікт на території України, й до 2020 р. прослідковуються часті коливання обсягу прямих іноземних інвестицій і в цьому ж році, у зв'язку з пандемією COVID-19 знову ж показники стають від'ємними, а в 2022 р. через війну в Україні обсяги інвестицій складають тільки 190 млн дол.США. Через певний часовий лаг, лише у 2021 р. є найбільш позитивна динаміка накопичених іноземних вкладень в національну економіку, проте, слід зазначити, Україна не досягла рівня іноземних вкладень в національну економіку за обсягом, які були перед початком повномасштабного вторгнення.

Загалом, обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні є низьким. Вони не можуть забезпечити вирішення накопичених в економіці проблем, які, передусім, пов'язані з її сировинною спрямованістю та галузевою неефективністю. На відміну від розвинутих країн, які мають сучасні технології та інфраструктуру, країнам з перехідною економікою, до яких належить і Україна, потрібно вкладати більше коштів у їх формування та розвиток [3]. В розрізі галузевої структури розподілу прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності бачимо, що промисловість займає лідируючі позиції, займає 55% із структури, сільське господарство – 15%, банківська діяльність та торгівля – 9%, нерухоме майно – 5%, транспорт – 2%, будівництво – 1%, та інше – 4% від загальної структури. Повномасштабне вторгнення в Україну стало значним ударом для інвестицій – так само, як і вторгнення 2014 року (за 2014 рік обсяг ПІІ знизився приблизно на 30%). За 2021 рік приплив інвестицій дещо

пожвавився, але вдався взнаки 2022 рік, який має певний негативний відбиток як в політичних так і в економічних поступках держави.

Слід відмітити, що в Україні частина прямих іноземних інвестицій має свою специфіку, яка полягає в поверненні в державу у вигляді інвестицій вже виведеного раніше за кордон капіталу й переоформленні боргу в акціонерний капітал. Операції з переоформлення боргу проводилися з метою докапіталізації, потреба в якій була зумовлена прийняттям, в умовах чистки банківської системи, постанови НБУ щодо мінімального розміру статутного капіталу [1].

Однак, однією з головних проблем української економіки виступає низька віддача від інвестицій та їх неефективний розподіл. Аналіз іноземних інвестицій за видами економічної діяльності дає підстави зробити висновок, що найбільша частина прямих іноземних інвестицій надходить у розвинуті сфери економічної діяльності [4].

Попри повномасштабне вторгнення та значні руйнування, через високі ризики вкладень, Україна все ж має переваги, які є вагомими для потенційних інвесторів: здійснювались операції *round tripping* (направлення резидентами за кордон коштів, які потім вертаються в країну у вигляді прямих іноземних інвестицій) через Кіпр, Нідерланди, Швейцарію та Австрію.

Поступове пожвавлення в динаміці іноземних вкладень спостерігається в 2023 р. Уже починаючи із другого півріччя 2022 р. український уряд заохочує іноземних інвесторів вкладати кошти в бізнес держави, розпочато новий відлік економічного підйому.

Реалії сьогодення, виклики економічного та політичного характеру є тими перепонами, що ускладнюють та перешкоджають більш ефективному залученню іноземних інвестицій в Україну. Головною проблемою інвестування на сьогодні є скорочення попиту на продукцію, що виготовляється, низька платоспроможність населення на внутрішньому ринку, зниження експортних цін на світових товарних біржах. Також негативний вплив мають: політична та економічна нестабільність, корупція на державному та побутовому рівні, неефективне державне управління, недосконала організаційно-правова база. Це все впливає на перспективу залучення інвестицій в країну загалом та в регіони зокрема.

Сьогодні Україна продовжує залучати нові джерела іноземних інвестицій, що забезпечують розвиток окремих галузей промисловості та створення нових, інноваційних індустрій, що дозволить покращити економічний стан держави в майбутньому. Конкретними інвестиційними проєктами з метою створення сприятливих умов для залучення в Україну

значних інвестицій є виробництво будівельних матеріалів, агропереробка й логістика, а також залучати в українську економіку іноземних інвесторів доцільно й необхідно в фармацевтичний сектор – є велика перспектива переведення його на більш технологічний рівень, що є запорукою випуску більш капіталомістких препаратів й залучення високих технологій.

Інвестиційна діяльність є певним локомотивом й пріоритетною умовою поступального стабільного розвитку держави, яка здатна залучити фінансові та матеріальні ресурси й зарубіжних інвесторів, а також раціонально їх використовувати пріоритетних галузях економіки. Обсяг залучених інвестицій – один із критеріїв ефективності його функціонування. Вони можуть забезпечити вирішення накопичені в економіці проблеми, які, передусім, пов'язані з її сировинною спрямованістю та галузевою неефективністю.

Створення інноваційних зон в Україні сприятиме стрімкому залученню додаткових іноземних інвестицій в відновлення економіки та подальшого економічного зростання України.

Література:

1. Лях О. Загальні проблеми інвестування та можливості залучення капіталів в економіку. *Фінанси України*. 2018. № 2. С. 30–32.
2. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) (2014-2022). Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність. Державна служба статистики України. 2023. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Соколовська О. М. Прямі іноземні інвестиції в економіці України: стан і проблеми залучення. *Вісник економічної науки України*. 2021. № 2 (41). С. 92–99.
4. Федорова Н. Є., Огородник Р. П., Русал В. С. Іноземне інвестування в економіку України: масштаби, структура, перспективи. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2020. Вип. 39. С. 14–18.
5. Економічна правда. Прямі інвестиції в Україну: «рекордні за останні роки, чи низькі» URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/11/30/680215/>

Палей Д. А.

аспірант,

Приватний вищий навчальний заклад «Європейський Університет»

м. Київ, Україна

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-4115-0587>

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-26>

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕДИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Українська система охорони здоров'я протягом останніх років зазнала істотних випробувань, пов'язаних спочатку з пандемією COVID-19 (2020–2021 рр.), а згодом – із повномасштабною військовою агресією (з 2022 р.). В обох кризових ситуаціях медичні підприємства (державні та приватні клініки, фармацевтичні виробники, діагностичні центри, аптечні мережі) опинилися на передовій, забезпечуючи безперервне надання послуг населенню. Разом з тим, періоди глобальних і внутрішніх криз виявили проблеми, накопичені в українській медицині: недофінансування, диспропорцію між державним і приватним секторами, недостатнє ресурсне забезпечення, кадровий дефіцит, слабку інфраструктурну базу в прифронтових регіонах тощо [1; 5].

У контексті сучасних викликів стійкість медичного сектора має велике суспільне значення. Йдеться не лише про медичні послуги як такі, але й про фармацевтичне забезпечення, профілактику інфекційних хвороб, реагування на надзвичайні ситуації, психологічну й реабілітаційну допомогу населенню. Для того щоб медичні заклади могли належно виконувати свої функції, ринкове середовище має надавати низку сприятливих умов – від доступу до інвестиційних ресурсів і технологій до конкурентних механізмів, що мотивують підвищення якості. У військовий період ринкова динаміка поєднується зі зовнішньою гуманітарною допомогою та державними програмами, мета яких – якнайшвидше відновлення пошкодженої медичної інфраструктури [2]. Отже, постає завдання дослідити, який потенціал закладено в українському ринковому середовищі для підтримки та модернізації медичних підприємств у кризу.

Пандемія COVID-19. Вона стала першим потужним стрес-тестом для системи охорони здоров'я України та виявила низку обмежень. Державні та комунальні клініки мали дефіцит кисневого обладнання, засобів індивідуального захисту, не вистачало ліжок інтенсивної терапії [4]. Одночасно приватні лабораторії та клініки швидко адаптувалися, почавши надавати масштабні ПЛР-тестування й консультації онлайн. Хоча на першому етапі запровадження жорстких карантинів і зменшення платоспроможного попиту скоротили обсяги планових відвідувань, згодом високий попит на діагностику COVID-19 сприяв зростанню деяких сегментів приватного медичного бізнесу [6]. Це дало змогу частково компенсувати фінансові втрати, а також підтвердило затребуваність конкуренції й різноманітних форм власності у медичній сфері.

Воєнний період. Починаючи з лютого 2022 р., до попередніх викликів додалися:

- Руйнування лікарень та аптек у прифронтових регіонах, загроза безпеці персоналу й пацієнтів.
- Масова внутрішня міграція населення, що перевантажила медичну інфраструктуру західних та центральних областей.
- Порушення логістики постачання ліків і витратних матеріалів.
- Зниження доходів населення, а отже, тимчасове скорочення попиту на певні (неекстрені) медичні послуги [1; 5].

Однак навіть у таких умовах значна кількість приватних медичних закладів відновили роботу, переорієнтувавшись на прийом переселенців або поранених, а аптечні мережі відновлювали діяльність після незначної стабілізації безпекової ситуації [2]. Це свідчить про те, що ринкові механізми можуть підтримувати оперативне реагування на суспільні виклики.

Державне фінансування та допомога. У 2020–2022 рр. держава значно збільшила видатки на охорону здоров'я, фінансуючи як програму боротьби з COVID-19 (закупівля вакцин, виплати медикам), так і заходи з відновлення зруйнованих об'єктів [3]. Важливою була і допомога міжнародних донорів: Всесвітній банк, ВООЗ, благодійні організації. Ключовими каналами надходження коштів залишаються державний бюджет і трансферти, що розподіляються через Національну службу здоров'я України (НСЗУ). Також у воєнний час сталися суттєві постачання гуманітарної медичної допомоги.

Разом із тим, значні обсяги державного фінансування не завжди гарантують ефективність витрат. Часом кошти спрямовуються

переважно на закупівлю дорогого обладнання без належної підготовки фахівців чи інфраструктури. Крім того, в умовах війни частина ресурсів необхідна для військово-медичного напрямку (протези, витратні матеріали для польових шпиталів), а отже, цивільна складова може недоотримувати підтримку.

Приватні інвестиції. У мирний час значна частка інвестицій у медицину надходила від приватних компаній: вони будували мережі лабораторій, амбулаторних клінік, діагностичних центрів з дорогим обладнанням, пропонували комплексні страхові програми [1]. З початком пандемії та війни ризики для інвесторів зросли, проте великі міжнародні компанії (у фармацевтиці, дистрибуції, діагностиці) не пішли з українського ринку, вважаючи його перспективним у середньо- та довгостроковій перспективі.

Перспективним напрямом стає державно-приватне партнерство (ДПП). Уряди різних країн використовують такий механізм для відбудови комунальної інфраструктури, коли держава передає приватній компанії частину повноважень з управління або залучає інвестиції на принципах взаємовигідної співпраці. Для української медицини ДПП може стати інструментом не лише для відновлення пошкоджених лікарень, а й для модернізації галузі (впровадження найкращих управлінських практик, доступ до сучасних методів лікування) [2].

Телемедицина й онлайн-сервіси. Пандемія COVID-19 прискорила розвиток телемедицини: з'явилися численні платформи для онлайн-консультацій, де пацієнти могли отримувати поради лікарів дистанційно. У воєнний період ці сервіси стали ще актуальнішими, особливо для переселенців або людей у прифронтових регіонах. Приватні клініки, які швидко опанували таку модель, змогли залучити додаткову аудиторію. Державні лікарні також почали застосовувати дистанційний консультативний формат для певних видів супроводу (наприклад, лікування хронічних захворювань, психологічна реабілітація).

Електронний рецепт і цифрова інфраструктура. У 2022–2023 рр. в Україні запроваджено електронний рецепт на всі рецептурні препарати, що підвищує прозорість і контроль за обігом ліків. Для аптек це означає додаткові інвестиції у програмне забезпечення, проте дає змогу покращити облік та зменшити фальсифікації [5]. Цифрові платформи eHealth і реєстри пацієнтів розвиваються завдяки державній підтримці та, почасти, впровадженню IT-рішень від приватних компаній.

Мобільні додатки та чат-боти. Зростання популярності різних мобільних сервісів для пацієнтів (запис на прийом, пошук найближчої

аптеки, замовлення ліків із доставкою, нагадування про вакцинацію) теж стало одним із трендів кризового часу. Ці інновації допомагають оптимізувати взаємодію між закладами охорони здоров'я та пацієнтами, знижують навантаження на реєстратуру й полегшують доступ до послуг для людей, які вимушено переїхали [5].

Ринкове середовище, в якому функціонують медичні підприємства України, незважаючи на глибоку кризу, виявляє значний потенціал до розвитку та інновацій. Пандемія COVID-19 та воєнна агресія мали різноспрямований вплив: з одного боку, вони призвели до знищення частини інфраструктури, зниження попиту, кадрового дефіциту; з іншого – стимулювали залучення державних коштів і міжнародної допомоги, пришвидшили впровадження телемедицини, електронних рецептів, нових форм партнерства між владою та бізнесом [1; 5].

Подальший розвиток ринку медичних послуг в Україні пов'язаний із комплексною відбудовою матеріально-технічної бази «краще, ніж було», інтеграцією досвіду кризового менеджменту у повсякденну практику, формуванням конкурентного середовища для приватного й державного секторів і модернізацією системи підготовки та стимулювання кадрів. Особливу увагу слід приділити розбудові реабілітаційної інфраструктури та розвитку психологічної допомоги, оскільки наслідки війни впливатимуть на здоров'я населення протягом багатьох років.

Якщо державні органи зможуть налагодити ефективні механізми регулювання й підтримки, включно з прозорим фінансуванням і стимулюванням інновацій, а бізнес-структури – швидко адаптуватися й продовжити інвестувати в нові послуги та технології, Україна матиме шанси не лише відновити медичний сектор на докризовому рівні, а й здійснити якісний стрибок уперед. Такі перетворення здатні створити сучасну, доступну й конкурентну систему охорони здоров'я, що відповідатиме найкращим світовим стандартам і забезпечуватиме надійний захист населення в періоди будь-яких майбутніх викликів.

Література:

1. Війна і ліки: аптечний продаж за підсумками I півріччя 2022 р. Щотижневик АПТЕКА, 2022. URL: <https://www.apteka.ua/article/641331>
2. Команда YC.Market. Медичні заклади України (огляд)–YC.MarketBlog, 26 січня 2024. URL: <https://blog.youcontrol.market/miedichni-zakladi-ukrayini>

3. Міністерство фінансів України. У 2022 році видатки на охорону здоров'я становили 215,3 млрд гривень (Мінфін). Держзакупівлі.новини, 2023. URL: <https://dzplatforma.com.ua/news/62133>

4. Скільки в Україні медиків, лікарень та ФАПів. Слово і Діло, 16.11.2023. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/05/25/infografika>

5. Шкоду завдано: збитки охорони здоров'я за рік війни та пріоритетні потреби у відновленні. *Щотижневик АПТЕКА*, 2023. № 14 (1385). URL: <https://www.apteka.ua/article/662099>

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-27>

ВПЛИВ ПЕРЕШКОД НА УСПІШНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Організаційні зміни в теперішніх умовах нестабільного розвитку світової економіки стали невід'ємною вимогою не лише для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а й для його виживання на ринку в цілому. Зміни можуть бути спрямовані на оптимізацію бізнес-процесів, підвищення ефективності, адаптацію до потреб ринку тощо, але в кожному випадку підприємство неодмінно зіштовхуватиметься з перешкодами на шляху до цих змін.

Ідентифікація та вивчення перешкод, аналіз способів та досвіду їх подолання має стати обов'язковим елементом у процесі планування змін. Це необхідні дії підприємства для забезпечення результативності змін, досягнення очікуваних результатів. Перш за все завдяки розумінню потенційних перешкод підприємство може уникнути можливих проблем та коригувати стратегію змін ще до початку її реалізації. Також вивчення перешкод допоможе в оптимізації чи кваліфікації ресурсів, необхідних для впровадження змін та їх тривалої дії. Окремо важливим є дослідження потенційних причин опору працівників для вдосконалення процесу взаємодії з працівниками в контексті майбутніх змін. Окрім цього, розуміючи можливі перешкоди, підприємство може формувати чи коригувати комунікаційну стратегію для того, щоб забезпечити краще розуміння суті майбутніх змін усіма зацікавленими сторонами. Також при вивченні перешкод можна оцінити наскільки середовище підприємства, його культура, є сприятливими для впровадження змін, та внести необхідні корективи за потреби.

Коротко проаналізуємо основні перешкоди з якими можуть зіштовхнутись підприємства при проведенні організаційних змін та визначимо оптимальні способи їх подолання.

Найбільш поширеною, суттєвою та досліджуваною перешкодою можна вважати опір працівників. Він може мати відкриті форми прояву

як протести, саботаж, звільнення, так і зниження рівня лояльності, продуктивності. Серед причин опору можна виділити кілька ключових:

- Не бажання порушувати звичний процес, спосіб роботи, підходи.
- Страх перед невідомим, який пов'язаний з нерозумінням спільного майбутнього з підприємством та ризиками, які можуть настати в результаті змін (наприклад звільнення чи зміна об'єму відповідальності).

- Брак інформації про зміни загалом, їх причини та цілі та розуміння вигоди від таких змін.

- Відсутність залученості до реалізації змін, відмежування працівників від процесу планування змін. Працівники чинять опір, оскільки розуміють, що їхні позиція, думка не враховуються та їхні інтереси не будуть забезпечені за умови реалізації цих змін.

- Страх у зв'язку з потенційною некомпетентністю у випадку виникнення нових умов роботи чи потреби в нових навичках, які можуть стати перешкодою в адаптації.

- Очікування змін в корпоративній культурі та на ціннісному рівні, які можуть суперечити баченню працівників.

Наступна не менш вагома перешкода це брак ресурсів (фінансових, людських, часових та ресурсів компетенцій), причиною виникнення якої можуть бути некоректні розрахунки необхідних ресурсів для проведення змін чи неврахування усіх можливих факторів, які впливають на їхню реалізацію.

В рамках браку фінансових ресурсів можна виділити недостатність коштів на забезпечення самого процесу впровадження змін, навчання та адаптацію працівників, придбання нових технологій чи оптимізацію існуючих та інше.

Брак часу загалом стосується стислих термінів для впровадження змін, спричинені зовнішніми обставинами чи тим же браком фінансових ресурсів. Окремо також може бракувати часу працівникам на реалізацію плану змін чи адаптацію до змін у зв'язку із їхньою поточною операційною діяльністю.

Брак людських ресурсів це перш за все недостатня кількість працівників із високим рівнем залученості та готовності до змін, також невідповідність ринковим умовам, що унеможливорює доповнити команду підприємства необхідним персоналом. Окремо виділимо брак ресурсу компетенцій, який виявляється у відсутності в наявного персоналу необхідних компетенцій та нездатності вчасно і повною мірою набути нових необхідних навиків. Разом з тим у зв'язку з браком

фінансових ресурсів підприємство може бути нездатним найняти працівників з необхідними компетенціями.

Ще одною не менш важливою перешкодою може бути невідповідність організаційної культури характеру майбутніх змін. Це культура, яка націлена на підтримку традицій, стабільність, середовище в якому відсутня модель поведінки орієнтована на впровадження нового. Також це сталі процеси та правила до яких працівники привикли і вони є зручними для виконання та дотримання. Таким чином нове сприйматиметься як те, що загрожує існуючому порядку, незважаючи на явне покращення ефективності чи удосконалення робочого процесу, які можуть позитивно впливати на працівників. Як наслідок це спричиняє демотивацію працівників, зниження ефективності роботи та навіть їхнє звільнення.

Відсутність активної підтримки та ініціативи зі сторони керівництва підприємства також є ключовою перешкодою у впровадженні змін. У цієї перешкоди може бути кілька причин. Найбільш поширеною є брак компетенцій в управлінні змінами та відсутність розуміння яким чином має відбуватися цей процес. Також може побутувати очікування негативних наслідків від впроваджених змін, що не дає керівництву прийняти рішення про зміни навіть, якщо у них є явна потреба. Окремо можна виділити конфлікт інтересів, якщо частина керівництва не підтримують зміни оскільки це суперечить їхнім інтересам.

В результаті у працівників підприємства знижується мотивація навіть ініціювати зміни, знижується довіра до керівництва та відповідно лояльність до підприємства. Разом з тим частина керівництва, які є противниками змін мотивують противників змін серед працівників теж чинити опір.

Для уникнення чи подолання перешкод підприємство повинне впроваджувати комплекс заходів об'єднаних в єдину стратегію підготовки до змін.

Першочерговим є проведення детального та комплексного аудиту поточного стану для оцінки всіх можливих ризиків та обставин, сприятливості внутрішнього та зовнішнього середовища для впровадження очікуваних змін. На основі результатів аудиту можна планувати наступні кроки.

Наступним кроком має бути формування команди змін, яка має об'єднати всіх керівників підприємства та активних працівників. Керівники мають стати основним активом та прикладом, демонструючи ту поведінку, якої вони очікують від працівників. Для здобуття

керівниками необхідних компетенцій варто провести спеціалізовані навчання з управління змінами.

Далі необхідно розробити детальний фінансовий план на основі проведеного комплексного аудиту, врахувати можливі ризики, визначити часові рамки на впровадження змін враховуючи зовнішні обставини та внутрішні ресурси. Проте пріоритетно підприємство має передбачити достатньо ресурсів для оцінки компетенцій працівників і відповідної програми навчання та адаптації до нових умов.

Для подолання опору працівників варто застосовувати комплексну стратегію в якій мають бути забезпечені наступні ключові елементи:

- Залучення працівників до партнерства в обговоренні потреби змін, спільного планування (або хоча б трансляції та забезпечення можливості обговорення плану змін), та долучення до майбутньої реалізації змін. Таким чином працівники будуть розуміти, що їхня думка враховується.

- Забезпечення чіткої комунікації на всіх етапах змін (від підготовки до аналізу результатів) та налагодження активного зворотного зв'язку. Таким чином можна подолати страх перед невизначеністю та збільшити відсоток працівників, які прийняли зміни.

- Допомога з адаптацією до нових умов через забезпечення навчання, менторство, всесторонню підтримку в межах адаптаційного періоду. Разом з тим важливе визнання та винагороджування зусиль, які працівники докладають в процесі адаптації до змін.

У підсумку зазначимо, що успіх організаційних змін значною мірою залежить саме від якісної підготовки, проведеної на основі результатів аудиту поточного стану підприємства. Саме такий підхід забезпечить очікуваний результат.

Література:

1. McFarland, V. (2015). Change Resistance. *SSRN Electronic Journal*. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2825811>.
2. Rosenberg, S., & Mosca, J. (2011). Breaking Down The Barriers To Organizational Change. *International Journal of Management & Information Systems (IJMIS)*, no. 15 (3). DOI: <https://doi.org/10.19030/ijmis.v15i3.4650>
3. Zogjani, J., & Raçi, S. (2015). Organizational Change in Business Environment and the Main Barriers during Organizational Changes. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*. DOI: <https://doi.org/10.5901/ajis.2015.v4n3p83>

Устименко О. О.

аспірант,

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

м. Харків, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-28>

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ СТРАТЕГІЙ УКРАЇНСЬКИХ ІТ-АУТСОРСИНГОВИХ КОМПАНІЙ НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ “ACCENTURE”

ІТ-аутсорсинг має суттєву значення для економіки України, головним чином через його інтеграцію зі світовим ринком ІТ-технологій та інновацій.

Дослідження [1] підкреслюють суттєвий внесок ІТ-аутсорсингу в українську економіку, позиціонуючи ІТ-сектор як потужну підтримку бюджету, особливо під час війни. Стабільність надходження іноземною валюти в Україну в умовах війни є вочевидь найважливішим завданням не тільки державного управління, але й стейкхолдерів українських компаній.

Таким чином, для вищого керівництва українських ІТ-аутсорсингових компаній важливо досліджувати методи та підходи, які визначають найбільш ефективні стратегії реалізації глобальних ІТ-аутсорсингових компаній.

Аналізуючи сучасні підходи до стратегічного менеджменту ІТ-аутсорсингових компаній, важливо відзначити роль динамічних здатностей (ДЗ) (Dynamic Capabilities – DC), зокрема, здатностей до моніторингу зовнішнього середовища (Sensing), захоплення нових можливостей (Seizing) та реконфігурації ресурсів (Reconfiguring).

На відміну від звичайних операційних здатностей, ДЗ забезпечують гнучке пристосування компанії до змінних умов ринку, особливо в нестабільних галузях, таких як ІТ-аутсорсинг. Фінансовий результат від реалізації таких здатностей має тенденцію проявлятися у зростанні ключових фінансових показників, зокрема EPS (прибуток на акцію). Цей вплив є опосередкованим і відбувається через операційні зміни, інновації та стратегічні трансформації [2].

Дослідження [3] що проводилось серед ІТ підтверджує, що високий рівень розвитку динамічних здатностей напряду пов'язаний зі стійкою конкурентною перевагою та підвищенням ефективності підприємств. Автори наголошують, що ігнорування хоча б одного з компонентів динамічних здатностей знижує загальну ефективність компанії, підкреслюючи їхню взаємозалежність.

Практичний досвід компаній свідчить, що найбільш ефективними є управлінські підходи, які забезпечують систематичний моніторинг ринку, активне залучення ресурсів для захоплення виявлених можливостей, а також регулярну внутрішню перебудову ресурсної бази.

В розвиток роботи [4] була побудована математична модель дослідження впливу складових елементів динамічних здатностей на показник EPS (прибуток, що приходить на одну акцію).

В таблиці 1, на основі аналізу повних річних звітів перед акціонерами (*Accenture Annual Report*) за період 2013 та 2024 рік [5] наведені дані щодо інвестицій в компоненти динамічних здатностей (ДЗ) та прибутку на 1 акцію (EPS).

Таблиця 1

**Інвестиції компанії “Accenture” в ключові компонент
ДЗ та показник EPS**

Рік	Відчуття (моніторинг) R&D (Sensing), млрд \$	Захоплення можливостей M&A (Seizing), млрд \$	Навчання та трансформація (Reconfiguring), млрд \$	EPS (долари США)
2013	0,40	0,70	0,60	4,24
2014	0,50	0,90	0,70	4,52
2015	0,55	0,80	0,75	4,82
2016	0,60	0,93	0,94	5,34
2017	0,60	1,50	0,80	5,91
2018	0,70	2,00	1,00	6,34
2019	0,80	2,60	1,20	7,36
2020	0,90	3,20	1,40	8,80
2021	1,00	3,00	1,60	10,03
2022	1,10	4,00	1,80	10,71
2023	1,20	5,10	2,00	11,96
2024	1,20	6,60	2,20	12,97

Джерело: річні звіти Accenture [5]

Показник EPS більш коректний, в порівнянні з курсовою вартістю акції на біржі, оскільки EPS не враховує настрої інвесторів. Компанія “Accenture” [5] є провідною консалтинговою фірмою з питань

управлінського консалтингу, впровадження ІТ та сервісної інформаційної індустрії. Станом на кінець 2024 року “Accenture” є найбільшою консалтинговою компанією в світі за кількістю співробітників більше 700 000, та входить в Топ-10 по капіталізації серед ІТ сервісних та консалтингових компаній.

Здатність моніторингу (Sensing) відображається через витрати на R&D, що забезпечує компанії можливість виявляти нові технології та ринкові тренди. Кореляція (R&D/EPS): $r \approx 0,99$ (дуже сильна). Приклад розрахунку: $EPS \approx -0,85 + 10,8 \times (R\&D, \text{ млрд } \$)$.

Тобто кожні додаткові 100 млн доларів витрат на R&D призводять у середньому до зростання EPS приблизно на 1,1\$. Наприклад, 2017–2018 рік: R&D зросли на 0,10 млрд \$, а EPS зріс на 0,43\$.

Захоплення можливостей (Seizing) аналізується через витрати Accenture на придбання компаній (M&A). Кореляція: $r \approx 0,97$ (сильна). Приклад розрахунку: $EPS \approx 3,62 + 1,58 \times (M\&A, \text{ млрд } \$)$.

Тобто, кожен додатковий 1 млрд доларів витрат на M&A додає близько 1,6\$ до EPS.

Вплив Reconfiguring (навчання) на EPS. Реконфігурація ресурсів (Reconfiguring) вимірюється через витрати на навчання та трансформацію персоналу. За аналізований період ці інвестиції зросли з 0,6 до 2,2 млрд \$, демонструючи найвищу кореляцію з (Reconfiguring/EPS) ($r \approx 0,994$).

Приклад розрахунку: $EPS \approx 0,77 + 5,59 \times (\text{витрати на навчання, млрд } \$)$. Додаткові 0,1 млрд доларів витрат на навчання додають близько 0,56\$ до EPS. Наприклад, у 2022–2023 рр. витрати на навчання зросли на 0,2 млрд \$, EPS – на 1,25\$.

З огляду на ці результати отримані на основі аналізу компанії “Accenture”, стратегічному менеджменту українських ІТ-аутсорсингових компаній важливо зосередити зусилля на комплексному розвитку всіх трьох компонентів динамічних здатностей.

Література:

1. Полякова, Ю. В, Шайда О. Є., Миронова М. І., та ін. Міжнародний ІТ-аутсорсинг: перспективи для України. *Підприємництво і торгівля*. 2023. Vol. 38. С. 54–61.
2. Wilden, R., Gudergan, S. P., Nielsen, B. B., та ін. Dynamic Capabilities and Performance: Strategy, Structure and Environment. *Long Range Planning*. 2013. Vol. 46, No. 1–2. С. 72–96.

3. Breznik, L., Lahovnik, M. Dynamic capabilities and competitive advantage: findings from case studies. *Management: journal of contemporary management issues*. 2016. Vol. 21. С. 167–185.
4. Устименко, О. О. Визначення та концептуальна модель динамічних здатностей ІТ аутсорсингових компаній. *International Scientific Journal "Internauka". Series: "Economic Sciences"*. 2025. Vol. 3.
5. Accenture Annual Report. URL: <https://www.accenture.com/us-en/about/company/annual-report./2025>

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-29>

МІЖФУНКЦІОНАЛЬНА ОРІЄНТАЦІЯ, ІНТЕГРАЦІЯ, КООРДИНАЦІЯ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА, СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ, ТА СТРАТЕГІЙ РІЗНИХ РІВНЕЙ

Сучасні умови ефективного управління підприємством пов'язані з розумінням динамічності змін ринкових процесів на галузевих ринках, їх впливом на діяльність підприємства, оцінкою рівня конкурентоспроможності підприємства на даному етапі, наявністю його довгострокових конкурентних переваг, раціональним вибором ринково-орієнтованою політики, яка є корпоративною системою принципів, фундаментальних правил відповідно до характеру конкурентного середовища та внутрішнього потенціалу підприємства, та спрямована на досягнення його стратегічних цілей.

Основними першочерговими завданнями сучасних підприємств є побудова взаємозв'язку між ринково-орієнтованою політикою підприємства та всіх підсистем управління. Політика та стратегії формуються на рівні ТОП – менеджменту, відповідно до конкурентоздатності підприємства та його зовнішнього оточення. Альфред Д. Чандлер, відомий знаменитим висловом: «структура слідує за стратегією», вперше в рамках історичного аналізу, досліджував генезис підприємства через співвідношення зовнішнього оточення, стратегії розвитку і організаційної структури управління [1, с. 78].

Ключову роль у вирішенні стратегічних завдань підприємства займає процес розробки і підтримки стратегічної рівноваги між стратегічними цілями та довгостроковими конкурентоспроможними ресурсами підприємства.

Реалізація комплексних заходів щодо забезпечення стратегічної конкурентної позиції підприємства, проводиться зазвичай у вигляді міжфункціональної орієнтації, інтеграції, координації загальних та функціональних стратегічних цілей, методологією, інструментарієм управління і формується в у вигляді ринково - орієнтованої політики.

Політика підприємства – це сукупність заходів і методів управління, яка включає в себе: конкурентну, фінансову, маркетингову, інноваційну, інвестиційну політику, кадрову та інші політики функціональних підрозділів які пов’язані з відповідною структурою підприємства.

Зовнішня ринково-орієнтована політика підприємства зорієнтована на прийняття ефективних управлінських рішень відповідно до змін зовнішнього середовища. Внутрішня ринково-орієнтована політика підприємства забезпечує сталий розвиток підприємства завдяки координації функціональних політик, які об’єднують функціональні стратегії та тактичних заходи. Функціональні стратегії обов’язково інтегруються у загальну стратегію підприємства.

СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ, ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА, СТРАТЕГІЯ

ВИРОБНИЧІ СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ	ФІНАНСОВІ СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ	МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ	ІНОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ	СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
ВИРОБНИЧА ПОЛІТИКА	ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА	МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА	ІНОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА	ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
ВИРОБНИЧІ /ОПЕРАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ	ФІНАНСОВІ СТРАТЕГІЇ	МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ	ІНОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ	СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
СТРАТЕГІЯ 1,2,3...	СТРАТЕГІЯ 1,2,3...	СТРАТЕГІЯ 1,2,3...	СТРАТЕГІЯ 1,2,3...	СТРАТЕГІЯ 1,2,3...
ТАКТИЧНІ ЗАХОДИ	ТАКТИЧНІ ЗАХОДИ	ТАКТИЧНІ ЗАХОДИ	ТАКТИЧНІ ЗАХОДИ	ТАКТИЧНІ ЗАХОДИ

Рис. 1. Інтеграція стратегічних цілей, політики підприємства, та стратегій

Конкурентна політика є корпоративною системою принципів, фундаментальних правил відповідно до характеру конкурентного середовища та внутрішнього потенціалу підприємства, та спрямована на конкурентоспроможність підприємства.

Кожен підрозділ працює над створенням власних конкурентних переваг, що знаходить своє відображення у функціональних видах політики і потім інтегрується в єдину конкурентну політику підприємства. Розуміння конкурентних переваг знаходить своє

відображення у конкурентної, маркетингової, інноваційній, інвестиційній, фінансовій, логістичній та інших функціональних політиках підприємства.

В науковий термін «конкурентна політика» був введений вітчизняними вченими в другій половині XX ст., що зумовлювалось загостренням конкурентного середовища [2, с. 156].

Ключовими об'єктами орієнтації підприємства доцільно вважати споживачів та конкурентів. Орієнтація на конкурентів передбачає постійний моніторинг як існуючих, так і потенційних конкурентів, та швидке реагування на їх дії. Орієнтація на споживачів включає роботу з споживчим попитом, який має динамічний характер. Отже реакція підприємства повинна бути гнучкою, та інноваційною. Інновації можуть бути використані у різних функціональних напрямках, таких як: управлінські, маркетингові (просування, розподіл), виробничі, кадрові, сервісні, операційні, технологічні.

Предметом дослідження інноваційної політики підприємства є підприємницька діяльність упровадження нововведень у виробничі процеси, а не саме виробництво взагалі. Особливість інноваційної діяльності в ринкових умовах полягає передусім орієнтацію на попит споживача. Елементи інноваційної політики підприємства перебувають у постійній взаємодії з іншими функціональними політиками підприємства [3, с. 78].

У інноваційну політику може інтегруватися, наприклад маркетингова політика, яка пов'язана з визначенням процедур, аналітикою, проведенням маркетингових досліджень та конкурентного аналізу; товарною, ціною, комунікаційною політиками, політикою розподілу, та сервісного обслуговування. Крім цього, кожна зі складових маркетингової політики, має міжфункціональну орієнтацію та координацію дій з фінансовою, операційною політикою, політикою у сфері логістики та продажу товарів та послуг, а також з їх функціональними стратегіями.

Міжфункціональна орієнтація, інтеграція та координація означає участь всіх співробітників різних підрозділів підприємства. Співробітництво всіх підрозділів призводить до взаємозв'язку та реалізації політики функціональних підрозділів, функціональних стратегій, та сприяє досягненню стратегічних цілей.

Операційний менеджмент пов'язан з операційною політикою підприємства, займається розробленням організаційних систем, що забезпечують максимально ефективне використання матеріалів,

людських ресурсів, устаткування і виробничих приміщень у процесі виготовлення конкурентоспроможної продукції або надання послуг та управління ними. Основне завдання політики підприємства у напрямку операційного менеджменту, це побудова керуючих систем, що забезпечують виконання необхідних дій і процедур для одержання ринкового результату від функціонування операційної системи будь-якої організації [4, с. 67].

На прикладі функціональної політики підприємства можна розглянути також інтеграцію функціональних стратегій. Операційна стратегія є однією із функціональних стратегій, які використовують у всіх функціональних сферах діяльності підприємства. Вона формується одночасно з інноваційними, маркетинговими, кадровими, та фінансовими стратегіями. Операційна стратегія є частиною загальної стратегії організації і спрямована на визначення політики підприємства і системи використання її ресурсів для того, щоб досягти довгострокової конкурентної переваги на ринку [5, с. 177].

Як вже зазначалося вище, одним з оціночних критеріїв конкурентної позиції підприємства на ринку є його конкурентоспроможність. Від її рівня залежить ефективність функціонування підприємства. Особливості сучасних ринкових відносин зумовили необхідність ТОП – менеджменту шукати та створювати комплексні заходи активізації розвитку підприємств, які зможуть забезпечити високий рівень його конкурентоспроможності на ринку. Одним із таких комплексних заходів можна розглядати міжфункціональну орієнтацію ринково-орієнтованої політики підприємства з політикою функціональних підрозділів, з стратегічними цілями, та стратегій різних рівнів. Кожне підприємство використовує комплексні заходи створення та підтримки конкурентоспроможності, але без міжфункціональної орієнтації, інтеграції та координації політики підприємства зі стратегічними цілями, та стратегій різних рівнів досягнути стратегічних цілей підприємства достатньо складно.

Література:

1. Шмагіна В.В. Стратегічний маркетинг: уч. метод. пос. Кам'янець-Подольський : Рута, 2014. 198 с.
2. Халімон Т.М. Конкурентна політика підприємства: сутність, принципи, орієнтири та підходи формування. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 2 (07). С. 155–160.

3. Кадол Л.В. Кравчук Л.М. Принципи формування інноваційної політики підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. № 19 (1). С.76–79.

4. Кушнірук В.С. Операційний менеджмент: опорний конспект лекцій для здобувачів вищої освіти ступеня «бакалавр» спеціальності 073 «Менеджмент» денної та заочної форми навчання. Миколаїв : МНАУ, 2017. 124 с.

5. Михайленко О. В., Комарицька Н. І. Розроблення операційної стратегії підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. №16 (1). С. 176–179.

СЕКЦІЯ 6. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Козловцева В. А.

*доцент кафедри публічного управління та адміністрування,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-30>

КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

У сучасному світі розвиток інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) має значний вплив на всі сфери суспільного життя, зокрема на державне управління. Використання ІКТ сприяє автоматизації адміністративних процесів, підвищенню рівня взаємодії між державними органами та громадянами, покращенню прозорості та підзвітності влади. Завдяки цифровим технологіям державні установи можуть оперативно обробляти великі обсяги інформації, приймати обґрунтовані рішення та реагувати на запити громадян у режимі реального часу.

Сучасні комунікаційні технології включають у себе широкий спектр інструментів, таких як електронне урядування, цифрові платформи, мобільні додатки, соціальні мережі та хмарні технології. Вони дають змогу покращити внутрішню координацію між державними органами, сприяти ефективному управлінню ресурсами, а також розширювати можливості громадян щодо участі в управлінських процесах. Застосування ІКТ також відіграє ключову роль у формуванні та реалізації державної політики, забезпеченні економічного розвитку та підвищенні конкурентоспроможності країни на міжнародній арені.

Незважаючи на численні переваги, цифровізація державного управління супроводжується певними викликами, серед яких високі витрати на впровадження технологій, необхідність підвищення рівня цифрової грамотності населення, а також загрози кібербезпеки. Саме тому важливо дослідити механізми ефективного впровадження

комунікаційних технологій у сферу державного управління та визначити шляхи подолання існуючих бар'єрів.

Комунікаційні технології відіграють ключову роль у формуванні сучасної державної політики, управління публічними ресурсами та взаємодії з громадськістю. Вони дозволяють:

- Оптимізувати робочі процеси державних установ;
- Зменшити витрати на адміністративні процедури;
- Підвищити рівень довіри громадян до влади.

Таблиця 1

**Основні функції комунікаційних технологій
у державному управлінні**

Функція	Опис
Інформаційна	Забезпечує швидке та ефективне розповсюдження інформації серед громадян та державних службовців
Аналітична	Використання великих даних (Big Data) для прогнозування та ухвалення рішень
Контрольна	Дозволяє забезпечити моніторинг та оцінку ефективності виконання державних програм
Зворотний зв'язок	Створює можливості для громадян впливати на управлінські рішення

Використання сучасних технологій дозволяє значно покращити якість управлінських рішень. Автоматизовані системи аналізу, електронне урядування та цифрові платформи сприяють швидкому доступу до необхідної інформації, що робить процес прийняття рішень більш обґрунтованим та ефективним [1].

ІКТ забезпечують оперативне збирання, аналіз та використання великих обсягів даних, що дозволяє державним установам швидше реагувати на суспільні виклики. Зокрема, використання аналітичних платформ та інтелектуальних систем підтримки рішень сприяє підвищенню ефективності стратегічного планування [2].

Державні органи можуть використовувати інформаційні технології для прогнозування кризових ситуацій, оцінки ризиків та аналізу можливих сценаріїв розвитку подій. Наприклад, впровадження штучного інтелекту (ШІ) у державному управлінні дозволяє автоматизувати процеси ухвалення рішень, що мінімізує людський фактор та підвищує точність аналітичних розрахунків [3].

Крім того, електронне урядування відіграє важливу роль у забезпеченні прозорості управлінських рішень. Використання відкритих

даних та інтерактивних порталів надає громадянам можливість отримувати інформацію про діяльність уряду, брати участь у прийнятті рішень через електронні консультації та опитування [4]. Це сприяє підвищенню довіри до державних інституцій та забезпечує ефективний зворотний зв'язок між владою і громадянами.

Таблиця 2

Переваги використання комунікаційних технологій у прийнятті управлінських рішень

Перевага	Опис
Прозорість	Громадяни можуть відстежувати роботу органів влади в режимі онлайн
Оперативність	Прийняття рішень відбувається швидше завдяки цифровим платформам
Ефективність	Використання аналітичних даних дозволяє мінімізувати помилки у плануванні та реалізації політики
Автоматизація	Зменшення людського фактору за рахунок ШІ та алгоритмічного аналізу

Попри очевидні переваги, існують певні проблеми, які потребують вирішення для ефективного впровадження комунікаційних технологій:

- Висока вартість технологічних рішень;
- Низький рівень цифрової грамотності серед населення;
- Кібербезпека та ризики витоку конфіденційної інформації [5].

Перспективи розвитку включають:

- Впровадження штучного інтелекту для аналізу великих даних;
- Розширення можливостей електронного урядування;
- Посилення заходів з кібербезпеки [3].

Комунікаційні технології є невід'ємним елементом сучасного державного управління. Їх застосування дозволяє підвищити ефективність управлінських рішень, забезпечити прозорість влади та покращити взаємодію між державою та громадянами. Однак, для максимального ефекту необхідно усунути наявні бар'єри та забезпечити подальший розвиток технологічної інфраструктури.

Література:

1. Литвиненко В. Інформаційні технології у державному управлінні. *Економіка України*. 2021. № 3. С. 45–56.
2. Сидоренко П. Цифровізація публічного адміністрування. *Державне управління*. 2022. № 5. С. 78–89.

3. Петренко О. Електронне урядування та його роль у державному управлінні. *Управлінські науки*. 2020. № 2. С. 102–114.
4. Ковальчук І. Кібербезпека в державних структурах. *Інформаційні технології*. 2019. № 7. С. 63–74.
5. Григоренко Ю. Впровадження комунікаційних технологій у державне управління. *Адміністративне право*. 2023. № 9. С. 33–47.

СЕКЦІЯ 7. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Злобіна А. Р.

студентка,

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

м. Одеса, Україна

Алексеевська Г. С.

доктор філософії, доцент,

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

м. Одеса, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-31>

They 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

ЄВРО ЯК ГЛОБАЛЬНА ВАЛЮТА: ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ ТА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ

Запровадження євро в січні 1999 року викликало широкі дебати серед дослідників, політиків та учасників світового ринку щодо впливу єдиної валюти на фінансові ринки.

Немає сумнівів, що існування різних валют до запровадження євро викликало сегментацію національних ринків ЄС, особливо - фінансових. Тому, дослідження ролі валют здебільшого проводяться в контексті геополітичного суперництва.

Європейський валютний союз є ілюстрацією рідкісних подій, що відбуваються, коли досить велика кількість суверенних національних держав формує повністю інтегровану економіку, вивільняючи раніше стримані сили конкуренції. Іншими словами, євро виступив каталізатором посилення конкуренції між суверенними емітентами та ринками в регіоні. Подібна форма конкуренції має великі переваги, якщо

вона веде до зближення національного правового та регуляторного середовища – до «найкращої практики» та найвищих стандартів [1, с. 1].

Наприкінці 1980-х та на початку 1990-х років кілька європейських країн (Бельгія, Франція та Іспанія) провели реформу своїх ринків державних облігацій. Метою цих реформ було, серед іншого, підвищення ліквідності ринків. З появою більш конкурентного середовища, уряди, які ще не розпочали власні реформи, змушені були це зробити. Очевидним постає факт започаткування процесу наслідування, адже всі суверенні емітенти намагаються адаптувати власний ринок державних боргових зобов'язань до найкращих стандартів, щоб привернути більшу увагу інвесторів [1, с. 2].

Свідченням міцності конкурентного середовища було зростання кількості аукціонів з викупу та обміну облігацій, організованих європейськими урядами (див.табл.1).

Таблиця 1

**Операції з викупу та обміну облігацій урядами країн Єврозони
1998–2000 років (млрд. євро)**

Країна \ Рік	1998	1999	2000
Італія	–	3,7	3,7
Німеччина	–	4,0	10,0
Франція	1,7	1,2	4,8
Іспанія	8,9	5,9	1,2
Бельгія	10,7	8,3	11,7
Нідерланди	–	27,0	2,8
Австрія	0,2	–	1,1
Фінляндія	3,2	2,7	5,6
Португалія	–	–	–
Ірландія	–	12,0	–
Люксембург	–	–	–

Джерела: складено на основі даних [1]

Один з основних внесків євро полягає в тому, що воно виявило недоліки ринків державних облігацій, які раніше не були очевидними [1, с. 3].

Євро називають «валютою без держави», проте, геополітичні міркування не були основним мотивом створення. Мета полягала в забезпеченні стабільності єдиного ринку, що дедалі більше інтегрується. Поява потенційної конкуренції з боку євро по відношенню до долара

розглядалася Європейською Комісією як позитивний побічний ефект проекту Європейського Економічного та Монетарного Союзу [2, с. 6].

Існує кілька критеріїв, за якими сьогодні можливо оцінити міжнародне значення валюти у фінансовій системі: використання євро як резервної валюти для центральних банків, засобу накопичення та валюти розрахунків [3, с. 7].

Найважливішим показником міжнародного значення валют є їх використання як резервних центральними банками. У цій сфері глобальне домінування долара було беззаперечним протягом багатьох років, хоча його позиції неухильно слабшають. Частка долара зараз знаходиться на одному з найнижчих рівнів з моменту введення євро в 1999 році. Тоді частка долара становила 71 %, а євро – 17,9 % (див.табл.2).

Таблиця 2

Частки валют у золотовалютних резервах, %

Валюта \ Рік	1999	2009	2015	2023
Доллар США	71,01	62,15	65,75	59,17
Євро	17,9	27,70	19,15	19,58
Японський Єн	6,37	2,90	3,75	5,45
Фунт Стерлінгів	2,89	4,25	4,72	4,83
Китайський Юань	–	–	–	2,37
Інші валюти	1,83	2,99	6,64	8,43

Джерела: складено на основі даних [3]

Після цього частка євро у світових валютних резервах поступово зростала, аж до початку кризи в Єврозоні у 2009 році. З часткою 19,58 % станом на 2023 рік, євро наразі є другою за значенням міжнародною валютою, випереджаючи японської єни, британський фунт стерлінгів та китайський юань.

Іншим показником міжнародної ролі валюти є її використання для випуску боргових зобов'язань (див.рис.1). Частка євро в облігаціях, за винятком внутрішніх випусків по всьому світу, відображає волатильність довіри до цієї валюти: наприкінці 2008 року частка випуску боргових зобов'язань в євро становила близько 32 %, після чого вона суттєво знизилася через кризу в Єврозоні, далі знову значно зростає в період між 2020 (21,8%) і 2022 (24,7%) роками [3, с. 10].

Попри значне збільшення випуску спільних боргових інструментів ЄС в євро в останні роки, названа валюта все ще відіграє значно меншу

роль, ніж долар, на світовому ринку облігацій. У цьому відношенні долар залишається найбільш домінуючою валютою у світі (57% станом на 2022 рік).

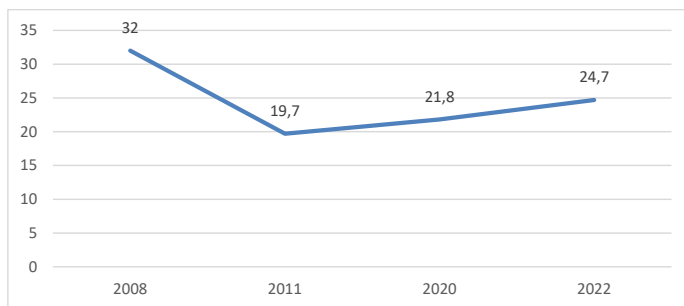


Рис. 1. Світовий випуск боргових зобов'язань в Євро, %

Джерела: складено на основі даних [3]

Важливість валюти також вимірюється ступенем її використання в міжнародній торгівлі та фінансових операціях. Тут наявні дані підтверджують домінування долара у виставленні рахунків за торговельними операціями, де Євро також відіграє важливу роль, все ще поступаючись лише долару.

Долар домінує над Євро при виставленні рахунків за імпортом до ЄС. Згідно з останніми доступними даними Євростату, 49,6 % імпорту до ЄС у 2022 році було виставлено в доларах порівняно з 41,5% в Євро.

На валютному ринку також домінує долар. За останніми даними, він використовувався у понад 90 % валютних операцій по світу, і його домінування за всіма валютними інструментами є беззаперечним. Частка Євро становила лише 31% у 2022 році, за даними Банку міжнародних розрахунків, порівняно з 39% у 2010 році, до кризи в Єврозоні [3, с. 11].

SWIFT – система обміну електронними платежами, що дозволяє банкам надсилати та отримувати повідомлення про фінансові транзакції. Аналіз платежів, здійснених таким чином, демонструє, як часто валюти використовуються для міжнародних міжбанківських платежів.

В цьому аспекті знову спостерігається першість долара, оскільки ця валюта використовувалася в 46,5% випадків у 2023 році станом на кінець липня (див.табл.3). У перше десятиліття свого існування Євро вдалося обігнати долар, але внаслідок кризи в Єврозоні його використання значно скоротилося.

Таблиця 3

Частки долара та євро у SWIFT-платежах 2011–2023, %

Валюта \ Рік	2011	2015	2019	2022	2023
Доллар США	35,3	45,3	40,8	41,8	46,5
Євро	38,9	27,1	33,2	34,7	24,4

Джерела: складено на основі даних [3]

На кінець липня 2023 року частка євро в платежах SWIFT була значно нижчою ніж у попередньому році - 24,4%. Це, ймовірно, пов'язано з тим, що в березні 2023 року Європа перейшла на новий платіжний стандарт ISO 20022, що призвело до зниження європейських показників порівняно з іншими регіонами [3, с. 12].

Одним з додаткових показників поширеності валюти є обсяг готівки в певній валюті за межами її країни або валютної зони. За оцінками ЄЦБ, від 30 до 50% банкнот євро перебувають в обігу за межами Єврозони, що еквівалентно щонайменше 167 млрд. євро станом на кінець грудня 2020 року. На практиці ця цифра може бути набагато більшою, оскільки базується лише на даних про операції, здійснені найбільшими світовими банками [3, с. 15].

Література:

1. The effects of the Euro on financial markets, activity and structure, *Pacific Economic Papers*. Australia–Japan Research Centre. 2002. № 328. URL: <https://crawford.anu.edu.au/pdf/pep/pep-328.pdf>
2. L. Cappiello, P. Hördahl, A. Kadareja, S. Manganelli. The impact of the Euro on financial markets. *European Central Bank*. 2006. № 598. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp598.pdf>
3. P. Tocarski. The Euro in a World of Dollar Dominance. *SWP Research Paper*. 2024. № 2. URL: https://www.swpberlin.org/publications/products/research_papers/2024RP02_Euro_Dollar_Dominance.pdf

Санковська М. П.

студентка,

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

м. Одеса, Україна

Алексєєвська Г. С.

доктор філософії, доцент,

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

м. Одеса, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-32>

These 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

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Світова економіка переживає процес фрагментації, що кидає глибокий виклик і перебудовує поточний процес глобалізації. Зростаюча економічна міць і геополітичний вплив так званих економік, що розвиваються, кидає виклик глобальному економічному становищу. Одним з факторів цієї мозаїки несподіваних економічних і геополітичних наслідків санкцій проти Росії став дедалі гучніший заклик до зменшення ролі долара США у світовій торгівлі та фінансових операціях.

Введення економічних санкцій проти Росії, внаслідок російсько-українського конфлікту, спричинило низку несподіваних економічних та геополітичних наслідків, таких як посилення співпраці Росії та Китаю, а також фрагментація глобальних економічних альянсів, де низка країн відмовилася йти разом із західними країнами у запровадженні економічних санкцій проти Росії.

Низка країн не підтримала санкції проти Росії. Була складена нова геоекономічна та геополітична карта альянсів, що демонструє поступовий занепад політичного і економічного лідерства західних країн на багатьох континентах світу.

В останні десятиліття домінування і контроль над фінансовими каналами, такими як SWIFT, ще більше зміцнили панівну роль долара США. Пропонуючи економіці США ряд неprecedентних вигод, так званий «надмірний привілей». Очевидно, що будь-яка валюта, яка має намір витіснити долар США, повинна мати такі чотири впливи на світову економіку: 1) глобальні фінансові ринки, 2) міжнародні торговельні платежі і надходження, 3) державна іноземна валюта і 4) приватна іноземна валюта.

Витіснення західних економік як епіцентру світової економіки, зростаючий економічний і геополітичний вплив країн BRICS та інших країн з економіками, що розвиваються, поступово загрожують пануванню долара США. Наразі, долар США все ще залишається провідною валютою світу, однак світова економіка стала більш складною, багатополлярною за своєю природою, що призвело до природної конкуренції між валютами країн, що розвиваються, такими як китайський юань і долар США [1, с. 794].

Поява цифрових валют Центрального банку та нових креативних фінансових систем і шляхів створює складне глобальне середовище для США у ролі постійного лідера.

Однією з причин дедоларизації є дедалі частіше використання долара США як економічної зброї. Наприклад, частка долара знизилася з 73% у 2001 році до 55% у 2020 році, а з 2022 року вона скоротилася до 47%. Очевидно, що процес дедоларизації відбувається набагато швидшими темпами, ніж у попереднє десятиліття.

До долара США може приєднатися ряд валют на світових ринках, слідуючи багатополлярності сучасної світової економіки. Іншими словами, ми можемо вступити у світ «валютної багатополлярності» або «режиму мультирезервної валюти», де долар США буде частиною групи плаваючих валют. Таким чином, долар США відіграватиме регіональну роль, як і інші валюти, такі як китайський юань, який домінує на ринках Азії, Африки та Латинської Америки, а також євро, який відіграє провідну роль як на європейському, так і на африканському ринках. Інші валюти, що розвиваються, такі як рубль і рупія, також можуть почати відігравати більшу роль на своїх регіональних ринках [3, с. 4].

Потенційно, китайський юань може стати наступним претендентом на багатополлярність валюти. Однак Китаю не вистачає розвиненої фінансової інфраструктури, і тиск, що виникає через внутрішні процентні ставки Китаю та його політику обмінного курсу, може призвести до нестабільності фінансового ринку. Повна конвертація китайської валюти

стикається з додатковими перешкодами, такими як торговий протекціонізм, контроль за рухом капіталу та відсутність складних внутрішніх фінансових ринків.

Нещодавні зусилля Китаю та його торговельних партнерів, таких як Росія, Бразилія, Саудівська Аравія та інші, щодо участі в угодах про валютний своп стикаються з реальністю, що участь цих країн у загальній торгівлі Китаю все ще невелика порівняно з такими країнами, як США, ЄС та Японія. На США, ЄС та Японію припадає понад 30% загального експорту Китаю у 2022 році. Така висока частка західних країн у загальному експорті Китаю накладає обмеження на прагнення Китаю відокремитися від західних економік і змушує Китай все ще покладатися на долар США та євро як і раніше на значну частку своєї загальної торгівлі [1, с. 795].

Один з основних драйверів тренду деглобалізації пов'язаний із введенням економічних санкцій як проти Росії, так і проти Китаю. Перетворення долара США та євро на зброю змусило країни по всьому світу переглянути свою залежність від американської валюти.

Росія стала об'єктом масштабних економічних санкцій західних країн після вторгнення в Україну у 2014 році. Російсько-український конфлікт 2022 року породив новий виток економічних санкцій західних країн проти Росії. Саміт G7 2023 року посилив і розширив масштаби та глибину санкцій західних країн проти Росії. Західні країни наклали санкції на експорт до Росії на суму близько 44 мільярдів євро та наклали санкції на імпорт з Росії на суму близько 91 мільярда євро.

Протягом останнього десятиліття США посилили економічні санкції проти Китаю. У 2023 році зростаюча підтримка США регіону Тайвань призвела до ескалації напруженості між двома країнами. Крім того, підтримка Китаєм Росії, обхід економічних санкцій західних країн проти Росії погіршили дипломатичний та економічний клімат між двома країнами.

З 2014 року Росія займається відокремленням від долара США, дотримуючись чіткої стратегії дедоларизації. Росія розпочала свої зусилля з дедоларизації за трьома основними напрямками дій: 1) Центральний банк Росії скоротив свої запаси в доларах США; 2) Росія відмовилася від торгівлі з використанням доларів США; 3) Росія розробила власну альтернативу SWIFT – «Систему передачі фінансових повідомлень» (SPFS), власну російську систему електронних платежів «Мир» [1, с. 798].

Китай розпочав власні зусилля з дедоларизації протягом більш ніж десяти років. Китай створив торгові центри в юанях в Європі та в Азії. Він також зміг додати юань до портфеля міжнародних валют МВФ. Крім того, Китай також співпрацює з бельгійською компанією SWIFT у партнерстві з власним Народним банком Китаю (НБК) з метою розширення ролі юаня в глобальній платіжній системі та інфраструктурі. Китай має намір зробити свій Центральний банк першим у світі центральним банком, який випустить цифрову валюту – цифровий юань.

Країни БРІКС беруть на себе лідерство у боротьбі з долларом США. Загалом ВВП країн БРІКС як частка світового ВВП у 2022 році становив 31,6% проти частки ВВП країн G7 у 30,4%. Європейські економіки переживають низькі темпи економічного зростання, такі як Франція та Італія, і навіть рецесію, як у випадку з Німеччиною.

У рамках цієї тенденції дедоларизації торгівля місцевими валютами (LCT), або транскордонна торгівля в місцевій валюті, набирає обертів і популярності в усьому світі. Близько 60 країн з усього світу в даний час вдаються до використання юанів замість доларів США [1, с. 801].

Література:

1. Gouvea R. Gutierrez M. De-Dollarization: The Harbinger of a New Globalization Architecture? *Theoretical Economics Letters*. 2023. Vol. 13, No 5. P. 791–807. DOI: <https://doi.org/10.4236/tel.2023.134046>
2. Fernando de Paula L. Prates D. Fritz B. The metamorphosis of external vulnerability from ‘original sin’ to ‘original sin redux’: Currency hierarchy and financial globalization in emerging economies. *Review of International Political Economy*. 2024. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290.2024.2370340>
3. Obstfeld M. Two challenges from globalization. *Journal of International Money and Finance*. 2021. Vol. 110. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2021.102408>

Столярчук В. А.
аспірант,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-33>

ІНТЕГРАЦІЙНА БЛИЗЬКІСТЬ ЯК ІНДИКАТОР СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА УКРАЇНИ ТА КАНАДИ

В умовах триваючої фінансово-економічної нестабільності, зумовленої як зовнішніми, так і внутрішніми викликами, стратегічне партнерство України з провідними державами світу набуває особливої важливості. Серед таких партнерів Канада займає одне з ключових місць, надаючи Україні не лише торговельно-економічну, а й фінансову, гуманітарну та інвестиційну підтримку [1, с. 3]. Водночас традиційні кількісні показники співробітництва не завжди повною мірою відображають реальний рівень взаємозалежності між країнами. У цьому контексті інтеграційна близькість розглядається як комплексний індикатор стратегічного партнерства між Україною та Канадою, здатний поєднати економічні та інституційні виміри двосторонньої взаємодії. Водночас в умовах післявоєнного відновлення України посилення інтеграційної взаємодії з надійними партнерами, зокрема Канадою, має стратегічне значення для досягнення стійкого економічного зростання.

Поняття «інтеграційної близькості» поки що не має чіткого визначення у сучасній економічній літературі, оскільки воно охоплює як кількісні, так і якісні характеристики взаємодії між країнами. У наукових дослідженнях економічна інтеграція зазвичай аналізується через призму зменшення бар'єрів у торгівлі, мобільності капіталу та узгодженості політики між державами [2, с. 89]. Як підкреслює П. Кругман, економічна інтеграція є результатом політики, що сприяє вільному обігу товарів, послуг та факторів виробництва між країнами, формуючи взаємозалежні ринки [2, с. 102]. У міжнародній літературі окрему увагу приділено оцінці глибини інтеграційних процесів на прикладі Європейського Союзу, де пропонуються різноманітні методи вимірювання економічної, політичної та інституційної близькості [3, с. 134]. Застосування таких підходів у дослідженні відносин між Україною та Канадою дозволяє вийти за межі

традиційних показників товарообігу та інвестицій, акцентуючи увагу на комплексній системі взаємодії, що включає також фінансову підтримку, стратегічне партнерство і культурну співпрацю.

У межах цього дослідження запропоновано інтегральний підхід до оцінки інтеграційної близькості економік України та Канади, який передбачає комплексне врахування економічних, інституційних та соціокультурних факторів. В основу оцінки покладено чотири показники: частку Канади у зовнішній торгівлі України, частку прямих канадських інвестицій у загальному обсязі ПІІ в Україні, частку фінансової допомоги Канади у загальному обсязі міжнародної допомоги Україні та кількість стратегічних угод та спільних проєктів. Інтегральний показник інтеграційної близькості (ІІВ) розраховано як середнє арифметичне зазначених критеріїв за формулою:

$$ІІВ = \frac{T + I + F + A}{4}$$

Значущу роль у розвитку інтеграційної взаємодії відіграє українська діаспора в Канаді, яка сприяє активізації гуманітарної та економічної співпраці на міждержавному рівні. Тому дане дослідження базується на офіційних статистичних даних України та Канади за період 2021–2024 рр., при цьому дані за 2024 рік є попередніми та сформовані з урахуванням доступної динаміки. Основні показники інтеграційної взаємодії представлено у таблиці 1.

Варто зазначити, що запропонована методика інтегральної оцінки близькості має певні обмеження, пов'язані з доступністю відкритих даних та відсутністю єдиної статистики щодо деяких аспектів співпраці. У майбутньому доцільним є розширення переліку показників за участю експертного оцінювання. А в контексті інтеграційної динаміки Україна – Канада варто враховувати й досвід інших стратегічних партнерів України, зокрема Польщі та Німеччини, для подальшого вдосконалення підходів до оцінки близькості.

Проведений аналіз свідчить про поступове поглиблення інтеграційної близькості між Україною та Канадою у досліджуваному періоді. Індекс інтеграційної близькості зріс з 0,12 у 2021 році до 0,25 у 2024 році, що підтверджує тенденцію до активізації стратегічного партнерства та зростання фінансово-економічної взаємозалежності. Попри те, що частка Канади у зовнішній торгівлі та прямих іноземних інвестиціях в Україні залишається відносно невеликою, позитивна динаміка ключових показників співпраці свідчить про послідовне

посилення двосторонніх відносин. Особливо вагомим чинником інтеграційної близькості виступає фінансова допомога Канади Україні, яка протягом останніх років стабільно зростала і, за попередніми даними, досягла 4100 млн дол. США у 2024 році.

Таблиця 1

**Показники інтеграційної взаємодії України та Канади
у 2021–2024 рр.**

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р. (оцінка)
Товарообіг між Україною та Канадою, млн дол. США	260	420	514	530
Частка Канади у зовнішній торгівлі України, %	0,26	0,35	0,38	0,40
Прямі канадські інвестиції в Україну, млн дол. США	57	62	65	70
Частка ПІІ з Канади в Україні, %	0,19	0,21	0,22	0,25
Обсяг фінансової допомоги Канади, млн дол. США	1850	3200	3700	4100
Частка допомоги Канади у загальному обсязі міжнародної допомоги Україні, %	9,2	10,5	10,8	11,0
Кількість чинних стратегічних угод та програм співробітництва	3	4	4	5

Джерело: дані сформовано на основі інформації Державної служби статистики України, Міністерства економіки України, Global Affairs Canada та ресурсу Trading Economics [1–4]. Показники за 2024 рік подано як попередні, з урахуванням наявних тенденцій попередніх років та офіційних аналітичних публікацій.

Наукова новизна дослідження полягає у розробці авторської методики інтегральної оцінки інтеграційної близькості економік України та Канади, яка враховує сукупність економічних, інституційних та соціокультурних чинників. Запропонований підхід дозволяє здійснювати кількісне вимірювання рівня стратегічного партнерства, що робить його придатним для використання у процесі моніторингу фінансово-економічної стабільності. На відміну від традиційних моделей оцінки економічної інтеграції, запропонована авторська концепція поєднує торговельні, інвестиційні та фінансові показники з елементами інституційної взаємодії, що забезпечує більш комплексне уявлення про характер міждержавної співпраці. Розроблена автором методика використовується як складова частина авторської дисертаційної

концепції дослідження інтеграційних процесів України у глобальній економіці.

З метою подальшого поглиблення інтеграційної близькості між Україною та Канадою доцільним є впровадження системного моніторингу цього показника на рівні профільних державних органів з можливістю його використання як індикатора ефективності стратегічного партнерства. Серед пріоритетних завдань – розширення дії Угоди про вільну торгівлю CUFTA на сферу послуг та інвестицій [4, с. 2] та започаткування спільних інвестиційних фондів і програм підтримки малого та середнього бізнесу. Перспективним напрямом подальших досліджень може стати розробка інтегрального показника інтеграційної близькості у тристоронньому форматі за участю України, Канади та країн ЄС.

Практична імплементація інтегрального індикатора може стати основою для формування окремого розділу у щорічних звітах урядових структур щодо реалізації зовнішньоекономічної стратегії України. Крім того, його включення до системи державного моніторингу сприятиме ухваленню обґрунтованих рішень у сфері міжнародної економічної політики. У перспективі, апробація методики в інших двосторонніх форматах – зокрема у відносинах з Японією, Республікою Корея чи Великою Британією – дозволить оцінити її універсальність і прикладну цінність у ширшому геоekonomічному контексті.

Література:

1. Global Affairs Canada. Ukraine–Canada Economic Relations. URL: <https://www.international.gc.ca/global-affairs-affaires-mondiales/home-accueil.aspx?lang=eng>
2. Krugman P. International Economics: Theory and Policy. Pearson Education, 2018. С. 89–112.
3. Baldwin R., Wyplosz C. The Economics of European Integration. McGraw-Hill Education, 2020. 6th ed. С. 134–150.
4. Canada-Ukraine Free Trade Agreement (CUFTA). Government of Canada. URL: <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ukraine/text-texte/2023/toc-tdm.aspx?lang=eng>
5. Luciuk L. Y. Searching for Place: Ukrainian Displaced Persons, Canada, and the Migration of Memory. University of Toronto Press, 2000.

Шевченко В. Ю.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

м. Київ, Україна

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-34>

СВІТОВА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНА НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ

Нестабільність проявилася останніми роками в результаті дії глобальних шоків і ризиків, ринкових трансформацій, системних змін. В умовах сучасної конкурентної економіки особливо значення набуває взаємодія світової нестабільності та процесів діджиталізації, радикальних змін технологій обробки та використання інформації у всіх сферах економіки та суспільства. Ключовим питанням в умовах нестабільності стає спроможність забезпечити стійкість економіки, а також роль діджиталізації – чи є вона засобом підвищення стабільності чи навпаки фактором, що сприяє нестабільності.

Нестабільність в загальному сенсі є характеристикою відхилень від прогнозованих трендів, варіантності, некерованості, значної амплітуди змін ринків та економічних систем під впливом системних чинників, ризиків, мінливих, випадкових і непередбачуваних факторів. Нестабільність в певному сенсі появляється періодично чи в певних сферах як протилежність стабільності, збалансованості та передбачуваності економічних процесів. Нестабільність проявляється в певних сферах галузевих, національних, регіональних та міжнародної економіки, зокрема в макроекономічних процесах, товарних та фінансових ринках, підприємств, домогосподарств суспільних процесах, Нестабільність також притаманна природнім процесам – погода, епідемії, врожаї, стан морів та океанів та інші

Прояви глобальної нестабільності стають відчутними в періоди значних змін непередбачуваних системних світових явищ та процесів, що обумовлюють суттєві зміни умов економічної діяльності та їх нестабільність. Такими процесам стали пандемія COVID-19, війна росії в Україні, глобальне потепління, економічні та технологічні цикли, кризи, інфляція, торгівельні і політичні конфлікти. Такі процеси

супроводжуються падінням економіки, порушеннями стану ринків та ланцюгів постачання, значними коливаннями цін фінансових активів та валютних курсів, тобто різними формами нестабільності.

Таким чином, основними чинниками глобальної нестабільності є:

- шоки економічні, політичні і соціальні – неочікувані та суттєві зміни умов та стабільності діяльності в різних сферах;
- дисбаланси в національних та міжнародній економіках;
- циклічні коливання економіки;
- економічні, фінансові і валютні кризи;
- екстремальні природні явища – урагани, повені, засухи, землетруси, епідемії, що обумовлюють значні втрати, порушують нормальні економічні процеси та потребують додаткових бюджетних витрат;
- фрагментація та диференціація розвитку міжнародної економіки;
- нерівномірність інновацій та діджиталізації;
- економічні та політичні реформи, що впливають на зміни умов діяльності, структури виробництва та ланцюгів постачання.

Глобальна нестабільність впливає на загальносвітові процеси, стан ринків та ланцюгів постачань, міжнародну конкуренцію та прогнози розвитку. Нестабільність спливає на невизначеність економічних процесів, їх варіативність та ймовірність в коротко- та середньостроковій перспективі, що підвищує ризики ринкових та інвестиційних рішень. Вказані процеси впливають на посилення міжнародної конкуренції у всіх сферах, особливо у сучасних – діджиталізації, інновацій та високих технологій, – застосуванню різноманітних торговельних і фінансових обмежень, протекціонізму.

Основним сучасним фактором глобальної нестабільності стає торговельна і тарифна політика адміністрації президента США Трампа. Витоки та мета такої політики відображені в її офіційній назві: «Регулювання імпорту за допомогою взаємних тарифів для виправлення торговельних практик що сприяють великому та постійному щорічному дефіциту США в торгівлі товарами» [1]. В рамках такої політики підвищення імпортних тарифів вважається універсальним та дієвим методом обмеження імпорту, релокації виробництва товарів в США, збільшення інвестицій у створення підприємств та зайнятості, підвищення доходів бюджету і скорочення його дефіциту, зменшення державного боргу та витрат на його обслуговування.

Імпортні тарифи мають різний вплив на економіку країн-покупців іноземних товарів та країн-експортерів. Тарифи сплачуються

імпортерами, які несуть додаткові витрати та більшість яких перекладають на вартість кінцевого споживання. Відповідно обсяги споживання можуть скорочуватися а ціни зростати, може формуватися інфляційний вплив. Імпортні тарифи надходять в бюджет, що може позитивно вплинути на фінансову політику.

Для експортерів може відбуватися скорочення попиту з боку країни з високими імпортними тарифами, що обумовлює необхідність переорієнтації на ринки інших країн або скорочення виробництва. Додаткові витрати на адаптацію виробництва, зменшення надходжень від експорту та збільшення витрат може негативно вплинути на курс національної валюти.

Нові тарифи американської адміністрації мають глобальний характер:

1) найбільших торговельних партнерів США – Китаю, Канади та Мексики;

2) накладні на партнерів США по зоні вільної торгівлі – Канади та Мексики;

3) спрямовані на основні товарні групи – сталь, алюміній, автомобілі;

4) зустрічні тарифи диференційовані по кожній країні в залежності від дефіциту у торгівлі з США;

5) найбільші тарифи призначені для країн що розвиваються, де є філії американських корпорацій що постачають продукцію в США.

Нові тарифи матиме вплив на глобальну та національні економіки:

1) світова економіка стикається зі зростанням глобальних ризиків та можливим уповільненням темпів та їх диференціації;

2) європейська економіка може очікувати зростання інфляції, погіршення умов життя населення, уповільнення темпів та посилення конкуренції [2];

3) американська економіка відчула значне падіння вартості акцій провідних компаній та відтік капіталу, посилення інфляційних лікувань, послаблення курсу долару США до євро та інших резервних валют[3];

4) основні торговельні партнери запровадили або готують заходи у відповідь на тарифи США, що збільшує ризик торговельної війни;

5) американський бізнес вимушений нести додаткові витрати на імпортовані сировину та комплектуючі з прогнозами підвищення цін на готову продукцію;

6) споживачі готуються до скорочення реальних доходів та споживання.

Використання тарифів як інструменту економічної політики не відповідає характеру сучасної економіки, є суперечливим, не може замінити стимулів конкуренції та технологічного розвитку.

Література:

1. The White House. (2025) Regulating Imports with a Reciprocal Tariff to Rectify Trade Practices that Contribute to Large and Persistent Annual United States Goods Trade Deficits. The White House. Washington, URL: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/04/regulating-imports-with-a-reciprocal-tariff-to-rectify-trade-practices-that-contribute-to-large-and-persistent-annual-united-states-goods-trade-deficits/>
2. European Commission (2025) Statement by President von der Leyen on the announcement of universal tariffs by the US. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/statement_25_964
3. Bloomberg (2025).US Emerges as Biggest Loser in Markets From Trump's Tariffs. URL:<https://www.bloomberg.com/news/articles/2025-04-03/us-emerges-as-biggest-loser-in-markets-from-trump-s-tariffs>

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*

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*

Аванесова А. А.

*здобувачка вищої освіти,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-35>

ДИНАМІКА ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ НІМЕЧЧИНИ З США В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОЇ АГРЕСІЇ РОСІЇ ПРОТИ УКРАЇНИ¹

Повномасштабна агресія Росії проти України, яка почалася у лютому 2022 року, суттєво вплинула на зовнішньоекономічні зв'язки між країнами Європейського Союзу і США, спричинивши переорієнтацію деяких торговельних потоків та посилення співпраці в енергетичній сфері. Більшість країн ЄС, відмовившись від російських енергоносіїв, активізувала імпорт скрапленого природного газу (СПГ) зі США, що сприяло зростанню американського експорту газу до Європи. Водночас посилення санкцій проти Росії об'єднали країни ЄС та США у впровадженні жорсткіших торговельних та фінансових обмежень [1].

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.

Проаналізуємо, як посилення співпраці між країнами ЄС та США в умовах санкцій проти Росії, зокрема зростання енергетичного експорту з США, вплинуло на зовнішньоекономічний баланс Німеччини, яка за обсягами ВВП займає перше місце в Європі, з США.

Таблиця 1

**Платіжний баланс Німеччини з США
у 2019–2024 роках, у млрд євро**

Показники	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Поточний рахунок	65,2	58	87,7	100,6	98,6	102,6
Товарний експорт	103	87,2	103	136	136,9	138,3
Товарний імпорт	55,5	49,1	52,5	70,3	62,8	61,9
Експорт послуг	48,2	40,8	62,5	73,8	69	68,3
Імпорт послуг	45,1	36,9	43,6	54,9	60,5	65
Отримання первинних доходів	26,8	25,6	28,9	31,2	36,4	48,1
Виплати первинних доходів	9,5	8,8	9	14,3	19,3	23,6
Отримання вторинних доходів	17,4	17,8	22,4	26	28,9	33,6
Виплати вторинних доходів	20	18,7	24	26,8	29,9	35,2

Джерело: [2]

Результати аналізу динаміки складових поточного рахунку платіжного балансу Німеччини у зовнішньоекономічних операціях з США за період 2019–2024 років, наведених у таблиці 1, свідчать про наступне.

Поточний рахунок Німеччини демонструє стійке позитивне сальдо, хоча спостерігаються значні коливання. Після скорочення у 2020 році (до 57,99 млрд євро) показник відновився у 2021–2022 роках, досягнувши 100,62 млрд євро у 2022 році. У 2023 році відбулося незначне зниження (98,59 млрд євро), але в 2024 році відбулось зростання до 102,57 млрд євро.

Торгівля товарами є основним джерелом позитивного балансу. Сальдо торгівлі товарами Німеччини зі США стабільно зростало після падіння у 2020 році (38,15 млрд євро). У 2021 році відбулося відновлення (50,47 млрд євро), а у 2022–2024 роках – подальше зростання (до 76,39 млрд євро у 2024 році). Причиною є випереджаюче зростання експорту Німеччини до США порівняно з імпортом. Торгівля послугами демонструє нестабільність, однак всі роки її сальдо залишалось позитивним для Німеччини.

Первинні доходи Німеччини стабільно зростають. Після незначного скорочення у 2022 році (16,85 млрд євро) баланс почав зростати,

досягнувши 24,56 млрд євро у 2024 році. Це свідчить про збільшення доходів німецьких інвесторів від капіталовкладень у США.

Вторинні доходи традиційно мають негативне сальдо, що свідчить про вищий рівень трансфертних виплат з Німеччини до США, ніж надходжень, але сальдо вторинних доходів є невеликим та суттєво не впливає на поточний рахунок.

Отже, Німеччина, незважаючи на економічні складнощі, викликані санкціями проти Росії, стабільно підтримує позитивне сальдо поточного рахунку зі США, головним чином за рахунок високого профіциту у торгівлі товарами та зростання доходів від інвестицій у США.

Стабільно позитивне сальдо проточного рахунку Німеччини у взаємовідносинах з США сприяє залученню німецьких інвестицій в економіку США. У таблиці 2 наведені дані щодо інвестиційних потоків між країнами у 2019–2024 роках.

Результати аналізу свідчать, що упродовж аналізованого періоду структура німецьких інвестицій до США зазнала суттєвих змін. Так, прямі інвестиції поступово втрачали провідну роль. Їх обсяг зменшувався з 2019 до 2022, а у 2023 році навіть спостерігався відтік капіталу. Портфельні інвестиції стали домінантним інструментом у 2020–2021 роках, але з 2022 року почали знижуватись, стабілізувавшись на рівні близько 5–6 млрд дол. у 2023–2024 роках. Інші інвестиції (депозити, позики тощо) демонстрували волатильність: від від’ємних значень у 2019–2020 роках до піку у 2021, після чого відбулось поступове зниження до 2024.

Таблиця 2

Інвестиції між Німеччиною та США у 2019–2024 роках, у млрд євро

Показники		2019	2020	2021	2022	2023	2024
Прямі інвестиції	з Німеччини до США	32,7	24,6	17,5	12,6	-23,3	20
Портфельні інвестиції		19,8	40,6	34,7	16,7	5,3	5,9
Інші інвестиції		-10,6	-18	54,1	11,9	6,5	5,5
Прямі інвестиції	з США до Німеччини	11,3	42,4	-6	22,8	1,5	13,4
Портфельні інвестиції		-13	-6,6	-40,7	-33,3	21,9	11,3
Інші інвестиції		-6,4	-12,6	46,6	1,8	16,9	16,3

Джерело: [2]

Згідно результатів аналізу, у 2019–2022 роках у структурі інвестицій США до Німеччини пріоритетними були інші інвестиції, з поступовим занепадом портфельних вкладень і нестабільною динамікою прямих інвестицій. Лише у 2023–2024 роках відзначається більш збалансована

структура: із помірним зростанням прямих і портфельних інвестицій та стійкою присутністю короткострокового капіталу.

Слід також зазначити, що у контексті агресії Росії проти України структура інвестицій між Німеччиною та США зазнала певних зрушень, відображаючи глобальну переоцінку ризиків та стратегічних пріоритетів. Обоюбі інвестиції демонстрували високу волатильність, особливо прямі та портфельні, що свідчить про обережність інвесторів і прагнення мінімізувати довгострокові зобов'язання в умовах геополітичної нестабільності в Європі. Водночас активізація інших інвестицій вказує на тимчасову перебудову фінансової взаємодії, зокрема з метою збереження ліквідності та оперативного реагування на кризові сценарії.

При цьому нестабільність у динаміці американських інвестицій до Німеччини, особливо стрибкоподібне зростання прямих і короткотермінових вкладень у певні роки, свідчить про відтік капіталу з США, спричинений погіршенням бізнес-клімату. Серед головних чинників – економічна і політична поляризація, фіскальні коригування та побоювання затяжної рецесії.

Отже, у період повномасштабної агресії Росії проти України зовнішньоекономічна взаємодія між Німеччиною та США зазнала суттєвих змін, відображаючи як політичні виклики, так і нові економічні пріоритети. Німеччина зберегла стабільно позитивне сальдо поточного рахунку зі США, головним чином завдяки високому профіциту в торгівлі товарами та зростанню доходів від інвестицій. Водночас інвестиційні потоки між країнами стали більш волатильними: прямі й портфельні інвестиції втратили стабільність, а інші інвестиції почали відігравати вагомішу роль, вказуючи на підвищену обережність інвесторів і прагнення до гнучких фінансових рішень. Для США це супроводжувалося частковим відпливом капіталу, що віддзеркалює погіршення умов ведення бізнесу всередині країни.

Література:

1. A. Truba, S. Yakubovskiy. Budget deficits and public debt of the EU countries in an unstable environment. Liha-Pres, 2024. P. 178–181. DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-44>
2. Deutsche Bundesbank. Balance of payments. Country portrait: United States. URL: <https://www.bundesbank.de/resource/blob/949904/518d420d277f74f885ca4bff268f59b5/472B63F073F071307366337C94F8C870/beziehungen-deutschland-usa-data.xlsx> (accessed: 03.04.2025).

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/10.36059/978-966-397-483-5-36>

BUDGET DEFICITS AND PUBLIC DEBT OF THE EU COUNTRIES IN AN UNSTABLE ENVIRONMENT¹

Between 2015 and 2024, the government debt-to-GDP ratio in the countries of the European Union (EU) and the euro area experienced significant fluctuations due to major external shocks. In particular, the COVID-19 pandemic and Russia's full-scale aggression against Ukraine prompted governments to implement extensive fiscal support measures, thereby increasing the burden on national budgets [1].

The dynamics of public debt in the EU and the euro area can be broadly divided into three distinct periods: 2015–2019, 2020, and 2021–2024 (Table 1).

Table 1

Public debt-to-GDP ratio in the EU and the euro area, in %

Year	EU-27	Euro area	Difference (p.p.)
2015	85,0	91,0	+6,0
2019	77,4	83,7	+6,3
2020	89,5	96,5	+7,0
2024 (Quarter 3)	81,6	88,3	+6,7

Source: compiled by the author based on Eurostat [2]

During 2015–2019, the average debt burden in the EU declined steadily from 85.0% to 77.4% of GDP; the euro area exhibited a similar trend, decreasing from 91.0% to 83.7%, albeit at consistently higher levels. This decline in public debt was driven by moderate fiscal discipline, sustained

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 author, and do not necessarily reflect the views of CEUBPF.

economic growth, and lower debt servicing costs due to historically low, and in some cases negative, interest rates.

In 2020, there was a sharp increase in the debt-to-GDP ratio to 89.5% in the EU, driven by the economic fallout of the COVID-19 pandemic, which compelled governments to raise borrowing in support of their economies. The euro area saw an even greater surge to 96.5%, reflecting a higher reliance on debt financing. This spike serves as a textbook example of countercyclical fiscal policy, whereby governments increased borrowing to counteract the socio-economic shock of the pandemic. From 2021 to 2024, a gradual decline in government debt was observed across the EU – from 86.7% to 81.6% – reflecting economic recovery and GDP growth; a similar trend occurred in the euro area, where the ratio fell from 93.9% to 88.3%.

However, the debt levels remain elevated compared to the pre-pandemic period, raising concerns over the attainment of medium-term fiscal targets as stipulated in the Stability and Growth Pact.

Within the EU, there is a clear dichotomy between a group of highly indebted countries requiring structural reforms and countries with lower debt burdens that exhibit greater resilience to external shocks (Table 2).

Table 2

Public debt to GDP ratio for selected EU countries, in %

Countries	2015	2019	2020	2021	2023	2024 (Q3)
Denmark	44,6	38,3	46,3	40,5	33,6	33,6
Estonia	10,8	9	19,1	18,4	20,2	24
Greece	179,6	183,2	209,4	197,3	163,9	158,2
Spain	102,5	97,7	119,3	115,7	105,1	104,3
France	97	98,2	114,9	112,8	110	113,8
Italy	134,7	133,8	154,3	145,7	134,8	136,3
Luxembourg	21,1	22,3	24,5	24,4	25,6	26,6
Sweden	44,5	35,7	40,1	36,7	31,4	31,6

Source: compiled by the author based on Eurostat [2]

From 2015 to 2024, the countries with the highest government debt-to-GDP ratios – Greece, Italy, France, and Spain – faced similar macro-financial challenges stemming from structural budget deficits and the pandemic-induced shock. Greece remained the most vulnerable, with debt peaking at 209.4% of GDP in 2020, followed by a notable decline to 158.2% in 2024. Italy maintained persistently high debt levels, exceeding 130% throughout the period, despite a gradual decrease post-2020. France and Spain exhibited more moderate but still elevated debt burdens, consistently exceeding 100% of GDP.

All four countries experienced a sharp increase in debt due to fiscal stimulus measures during the pandemic; however, the pace of debt stabilization varied, reflecting differences in fiscal consolidation strategies and levels of budgetary discipline.

In contrast, countries with the lowest debt burdens – Estonia, Luxembourg, Bulgaria, and Sweden – maintained comparatively low debt-to-GDP ratios, indicative of prudent fiscal management. Estonia, with a record low of 8.5% in 2018, remains the least indebted EU member even after rising to 24.0% in 2024. Luxembourg continued to exhibit consistently low debt levels (21–26%), despite some fluctuations during the pandemic. Bulgaria and Sweden also demonstrated favorable trajectories: Bulgaria’s debt fell to 20.1% by 2019, while Sweden’s declined from 44.5% to 31.6% by 2024. These patterns highlight the presence of fiscal space, limited borrowing needs, and greater macroeconomic flexibility in these countries.

Table 3

Ratio of budget deficit to GDP for individual EU countries, in %

Countries	2015	2019	2020	2021	2022	2023
Belgium	-2,5	-2	-9	-5,4	-3,6	-4,2
Greece	-5,9	0,8	-9,6	-6,9	-2,5	-1,3
Spain	-5,3	-3,1	-9,9	-6,7	-4,6	-3,5
France	-3,9	-2,4	-8,9	-6,6	-4,7	-5,5
Italy	-2,5	-1,5	-9,4	-8,9	-8,1	-7,2
Hungary	-2	-2	-7,5	-7,1	-6,2	-6,7

Source: compiled by the author based on Eurostat [3]

The budget deficit is a key factor influencing the dynamics of countries' external debt. Table 3 presents data on its evolution over the period 2015 – 2023 for countries with the highest levels of public debt or budget deficits in recent years.

Between 2015 and 2019, most of the analyzed EU countries gradually reduced their budget deficits or achieved temporary improvements in their fiscal positions. The most notable progress was made by Greece, which moved from a deep deficit of -5.9% in 2015 to a surplus of 0.8% in 2019, reflecting the country’s efforts under external financial assistance programs. France, Spain, Belgium, and Hungary maintained moderate yet stable deficits in the range of -2% to -3%, while Italy managed to reduce its deficit to -1.5% by 2019. Although structural weaknesses in public finance management persisted, these countries generally demonstrated a commitment to fiscal stability within the framework of European budgetary rules prior to the pandemic.

However, 2020 marked a turning point: all countries experienced a sharp increase in their budget deficits due to the COVID-19 pandemic. The most pronounced fiscal gaps were recorded in Spain (-9.9%) and Greece (-9.6%), both of which were severely affected by the economic downturn and rising expenditures. Italy and France also reported deep deficits exceeding -8%, while in Belgium and Hungary the figures reached -9% and -7.5%, respectively.

In the subsequent years, a gradual stabilization was observed: Greece managed to reduce its deficit to -1.3% in 2023, while Spain and Belgium also exhibited positive fiscal dynamics. Nonetheless, France, Italy, and Hungary remain among the EU countries with the highest deficits, indicating their vulnerability to external shocks and persistent structural challenges in fiscal policy. Overall, although most countries have been narrowing their fiscal gaps since the pandemic, the level of fiscal pressure remains high, particularly in those with chronic debt instability.

Based on the analysis of government debt-to-GDP ratios and budget deficits in the EU and the euro area from 2015 to 2024, it is evident that external shocks, such as the COVID-19 pandemic and the war in Ukraine, significantly impacted national fiscal policies. These events caused a sharp increase in debt in 2020, with recovery efforts leading to a gradual decline in debt levels from 2021 to 2024. However, debt remains elevated compared to pre-pandemic years, particularly in countries like Greece, Italy, France, and Spain, which still face structural budget deficits and fiscal vulnerabilities.

In contrast, countries with lower debt burdens, such as Estonia, Luxembourg, Bulgaria, and Sweden, have demonstrated stronger fiscal resilience and greater capacity to absorb future shocks. Overall, while most EU countries have made progress in fiscal stabilization, disparities in debt levels and fiscal resilience remain, posing ongoing challenges for achieving long-term fiscal sustainability within the EU.

References:

1. A. Truba, S. Yakubovskiy. Budget deficits and public debt of the EU countries in an unstable environment. Liha-Pres, 2024. P. 178–181. DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-431-6-44>
2. Eurostat. General government gross debt. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_17_40/default/table?lang=en&category=t_gov.t_gov_v_gfs10.t_gov_dd (accessed 03.04.2025).
3. Eurostat. General government deficit/surplus. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00127/default/table?lang=en&category=t_gov.t_gov_gfs10.t_gov_dd (accessed 03.04.2025).

НОТАТКИ

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

Стабілізація фінансово-економічної системи: зовнішні та внутрішні фактори впливу

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

4 квітня 2025 року

*Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних
несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами,
не обов'язково відображають позицію редакції.*

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції:
Французький бульвар 24/26, к. 38А, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова.

Підписано до друку 18.04.2025. Формат 60×84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 20,92. Тираж 100. Замовлення № 0325-033.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: ТОВ "Liha-Pres"
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6423 від 04.10.2018 р.
Україна, м. Львів, 79012, вул. Кастелівка, 9
Польща, м. Торунь, 87-100, вул. Лубіцка, 44