

LEIPZIG UNIVERSITY

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

**TRANSFORMATION OF THE ECONOMIC SYSTEM
IN THE MODERN CONTEXT:
PROCESSES, STRATEGIES, TECHNOLOGIES**

May 30-31, 2024

Proceedings of the Conference



UDK 33(08)

Tr165

Organising Committee

Martina Diesener	Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Economics and Management Science, Leipzig University, Germany.
Bernd Süßmuth	Professor, Dr. of Economics, Head of Institute of Empirical Economic Research.
Andrzej Pawlik	Professor, dr hab., Head of the Institute for Entrepreneurship and Innovation, State University of Jan Kochanowski, Poland.
Bogoyavlenska Yuliya	Ph.D, Assistant Professor in Economy, Head of Department of Personnel Management and Labour Economics, Zhytomyr State Technological University, Ukraine.
Ekaterine Natsvlisvili	PhD. Associated. Prof. at the European University. Director of the European Centre for Law, Economic and Management, Georgia.
Jan Žukovskis	Associate Prof., Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute. Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania.
Natia Gogolauri	Professor, Dr. of Economics, Head of Quality Assurance, New Higher Education Institute (NEWUNI), Georgia.
Olga Chwiej	Associate Professor, Dr. of Economics, freelancer scientist, Poland.
Shaposhnykov Kostiantyn	Professor, Dr. of Economics, Head of Department of Research and Certification of Scientific Personnel, Institute of Education Content Modernization, Ministry of Education and Science of Ukraine.
Oleh Holovko	PhD, Head of the Black Sea Scientific Research Institute of Economics and Innovation, Ukraine.

International Scientific Conference **Transformation of the Economic System in the Modern Context: Processes, Strategies, Technologies** : Conference Proceedings (May 30-31, 2024. Leipzig, Germany). Riga, Latvia : Baltija Publishing, 128 pages.

ISBN: 978-9934-26-447-4

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-356-9>

© Izdevniecība “Baltija Publishing”, 2024

© Leipzig University, 2024

© Authors of the articles, 2024

Contents

ECONOMY

Natalia Bobro

FACTORS OF DIGITAL ECONOMY DEVELOPMENT1

Vasyl Hoichuk

THE USE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE FOR ASSESSING
AND FORECASTING HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT5

Valeriia Kornivska

SOCIO-INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF THE METAUNIVERSE.....9

Oleksandr Piriashvili

INVESTMENTS IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT
OF RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE.....12

Daniil Revenko, Yuri Romanenkov, Vira Lebedchenko

A MODEL OF THE IMPACT OF DIGITAL TRANSFORMATION
ON THE COUNTRY'S ECONOMIC GROWTH.....17

Oleksandr Sydorov

SEQUENCE THE RESEARCH OF INNOVATIVE
AND INFORMATIONAL CHANGES
IN THE NATIONAL ECONOMY20

Sergiy Stetsenko, Sergiy Koval, Andriy Ustymenko

ASSESSMENT OF THE IMPACT
OF DIFFERENT PHASES OF THE ECONOMIC CYCLE
ON THE CONSTRUCTION INDUSTRY22

Tetiana Stroiko, Illia Bulanov

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF E-COMMERCE
IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF MILITARY ACTIONS.....26

Oleh Yaremenko

RISKS OF SPONTANEOUS LOCALIZATION
OF GLOBAL DEVELOPMENT30

SOCIAL WELFARE

Tetiana Yevas, Olha Zhukova

THE CURRENT STATE OF SOCIAL WORK
IN THE FIELD OF EMPLOYMENT.....33

ACCOUNTING AND TAXATION

Ivan Kindzerskyi

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT
AS A KEY COMPONENT IN THE MANAGEMENT DECISION-MAKING
SYSTEM AT CONSTRUCTION INDUSTRY ENTERPRISES 37

Liliia Kravchenko, Olha Abramova

RESPONSIBILITY FOR VIOLATION
OF TAX REPORT SUBMISSION DEADLINES: LEGAL ASPECTS..... 40

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

Oksana Horbachova

ORGANIZATIONAL FINANCING MECHANISM
AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF AIRPORT COMPLEXES
BY STAGES OF THE LIFE CYCLE 45

Kateryna Klymenko, Nataliia Ukhna

UKRAINE – EUROPEAN INVESTMENT BANK:
PROSPECTS FOR PARTNERSHIP
UNDER GEO-ECONOMIC CONVERGENCE..... 51

Dmytro Riznyk

ASSESSING THE FINANCIAL IMPLICATIONS
OF THE RUSSIAN-UKRAINIAN INVESTMENT LANDSCAPE 56

Ievgen Tishchenko

STRATEGIES FOR RESPONDING TO PROJECT FINANCING RISKS
IN THE CONTEXT OF ECONOMIC RECOVERY..... 59

Leonid Tulush, Olha Samoshkina

DEVELOPMENT OF TOOLS FOR FISCAL STIMULATION
OF UKRAINE'S AGRICULTURAL PRODUCTION
DURING THE WAR PERIOD 63

Oleksandr Chaplygin, Mariana Chaplygina

TAX INCENTIVES FOR ENERGY-EFFICIENT PROJECTS
AS A PART OF STATE FINANCIAL POLICY 69

Yaroslav Yakovenko

STATUS AND TRENDS OF CLIMATE FINANCING..... 72

MANAGEMENT

Olena Amelnytska, Daria Kyslenko

ANALYSIS OF EXISTING ENTERPRISE
DEVELOPMENT STRATEGIES..... 76

Zhanna Zhuk METHODS OF MOTIVATION FOR PERSONNEL AT THE ENTERPRISE.....	80
---	----

Nataliia Myruta CLASSIFICATION OF COMMUNICATION BARRIERS.....	83
---	----

MARKETING

Ilon Babukh, Petro Nikiforov, Kristina Knizhnytska SCIENTIFIC ACTIVITY AND MODERN PERCEPTION	87
--	----

Vasyl Matviyiv ESTABLISHING A REGULAR INTERACTION WITH THE FAMILY DOCTOR AND RECEIVING MEDICAL SERVICES IN THE CONDITIONS OF WAR.....	90
---	----

PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION

Semyon Neskorodev, Alina Buryak THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY AND ITS COMPONENTS	94
---	----

Oleksandr Saliuk-Kravchenko MECHANISM OF PUBLIC ADMINISTRATION OF THE RENEWABLE ENERGY SECTOR IMPLEMENTED TO ENSURE STATE’S ENERGY SECURITY.....	99
--	----

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Anna Bogorodytska, Katerina Efimenko FOREIGN ECONOMIC RELATION UKRAINE AND GREAT BRITAIN	103
---	-----

Ruslan Fogel LEGISLATIVE ENVIRONMENT AND MODERN TRENDS IN ENERGY CONSUMPTION IN THE EUROPEAN UNION.....	107
--	-----

Yurii Chopyk, Olena Sokhatska FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN TIMES OF CRISIS.....	112
---	-----

Volodymyr Shevchenko, Stefanie Parubets MODERN ECONOMIC GROWTH AND INNOVATION DIRECTIONS	115
---	-----

ECONOMY

Natalia Bobro, Ph.D, Doctor of Philosophy

Director of the Digital Department of the European University,

Director of the «NooLab & AI»

Scientific Laboratory of the European University

European University

Ukraine, Switzerland

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-1>

FACTORS OF DIGITAL ECONOMY DEVELOPMENT

The development of the digital economy is a key factor in transforming the modern world. In the context of globalization, digital transformation is a new engine of economic growth that is changing the paradigm of the development of countries and relations between them. This signals a new era where the success of countries is determined not only by their production and exports but also by their ability to innovate and adapt to the digital environment.

According to scientist S.M. Yagodzinsky, one of the key aspects of the digital economy today is its impact on production processes. Thanks to the introduction of digital technologies, companies can optimize their production chains, reducing costs and increasing productivity [1]. Automation, artificial intelligence, and the Internet of Things are just a few examples of innovations that are transforming the way we produce. In addition, the digital economy is reforming business processes, contributing to the growth of companies' competitiveness. Opening new digital channels of communication with customers, analyzing big data for management and decision-making, and developing personalized products and services are just some of the opportunities provided by digital transformation [2, p. 12].

The growth of the digital economy is also affecting the consumption system. The rapid development of e-commerce, digital payments, and personalized advertising are changing the way we buy and consume goods and services.

No less important is the role of the digital economy in the development of human capital [3, p. 31]. Highly qualified IT

professionals are becoming very important resources for countries that offer innovative solutions and develop digital products and services.

The result of this process is the gradual formation of a new geopolitical picture of the world. Countries that invest in digital technologies and the development of the information society gain a competitive advantage in the global arena. The digital economy is becoming a key aspect of the national strategy of many countries that hope to ensure sustainable economic growth and improve their international status through investments in digital technologies.

In this new reality, the development of the digital economy is turning out to be an important strategic goal for every country that seeks to ensure its economic development and change its position in the global economic system.

It is worth noting that in the modern world, the digital economy is developing very rapidly, significantly changing business relationships and business models. In turn, it facilitates the rapid introduction of innovations, including the emergence of artificial intelligence, robots, cryptocurrencies, smart services, etc. Therefore, the issues related to the development of the digital economy have become relevant at global economic and political events, including the G20 and BRICS summits.

The digital economy, based on the widespread use of information and communication technologies, accelerates and radically changes socio-economic processes and requires management to take into account key features and key factors that significantly affect the conditions for conducting business processes (Table 1).

Table 1

Key factors in the digitalization of the economy

Factor	Feature of the factor	Impact of the factor on business conditions
1	2	3
Internet connection	With the development of mobile technologies and the widespread use of the Internet, businesses and people are connecting to the Internet	Creation of new business models, reduction of administrative costs, reduction of communication costs, change of channels of communication with customers

(End of Table 1)

1	2	3
Using digitization	The amount of information used by humanity is increasing many times over	Data has become an integral part of economic production and an asset that generates business profits. This leads to changes in business processes and the emergence of new tools that add value.
Computerization	Computing power continues to improve	Increasing management efficiency through the development of computer computing
Advances in digital technologies (including artificial intelligence)	Big data processing requires a lot of effort	Reduced costs, increased efficiency
Speed	Significant acceleration of all economic processes	Emergence of new forms and methods of management
Ecosystem	Creating an environment that enables the emergence of new channels and digital technologies, as well as promotes dynamic networking	A partnership of organizations based on business diversification, which ensures constant interaction on technological platforms, applied Internet services, analytical and information systems of authorities, organizations, and citizens
Networks	Development of network technologies, and economic entities that mutually influence each other.	The emergence of new business models, changes in cost structure, network effects

Thus, at the present stage, the digitalization of the economy is the engine of economic development. The digital economy, which is based on the widespread use of information and communication technologies, accelerates and fundamentally changes socio-economic processes, contributing to the growth of social welfare and long-term sustainable development.

References:

1. Iahodzynskyi, S.M. (2015) *Hlobalni informatsiini merezhi u sotsiokulturnii perspektyvi: monohrafiia*. Kyiv: Ahrar Media Hrup, 276 p.
2. Bobro, N. (2024) Key factors and structures of the development of the digital transformation of the economy. *Věda a perspektivy*, vol. 1, no. 32. pp. 9–14. DOI: [https://doi.org/10.52058/2695-1592-2024-1\(32\)-9-14](https://doi.org/10.52058/2695-1592-2024-1(32)-9-14)
3. Kozhyna, A. (2022) Reducing Poverty, Inequality and Social Exclusion in European Countries Based on Inclusive Approaches to Economic Development. *Economics and Management of The National Economy. The Crisis of National Models of Economic System*, pp. 29–32. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-269-2-7>

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-2>

**THE USE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE
FOR ASSESSING AND FORECASTING
HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT**

**ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ
ДЛЯ ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ
ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ**

У сучасному світі людський капітал стає одним з ключових факторів економічного розвитку та конкурентоспроможності держав і організацій. З розвитком цифрових технологій та глобалізацією економіки, традиційні методи оцінки та управління людським капіталом втрачають свою ефективність. Використання штучного інтелекту (ШІ) відкриває нові можливості для більш точного та оперативного аналізу, оцінки та прогнозування розвитку людського капіталу. Це дозволяє оптимізувати процеси навчання, підвищення кваліфікації та розподілу ресурсів, що особливо важливо в умовах швидких змін на ринку праці та вимог до професійних навичок.

Людський капітал охоплює знання, навички, компетенції та інші характеристики, що мають економічну цінність і сприяють продуктивності індивідів та організацій. Основними компонентами людського капіталу є освіта, професійний досвід, здоров'я та мотивація працівників. На розвиток людського капіталу впливають численні фактори, включаючи доступ до якісної освіти, рівень охорони здоров'я, соціальні та економічні умови, державну політику, технологічний розвиток та інвестиції в навчання та підвищення кваліфікації. Традиційні методи оцінювання розвитку людського капіталу включають аналіз статистичних даних, опитування та анкетування, експертні оцінки, а також різноманітні економічні моделі, що вимірюють рівень освіти, професійних навичок, продуктивності праці та інші показники. Ці методи надають загальне уявлення про стан людського капіталу, проте мають обмеження щодо точності і швидкості обробки даних,

особливо в умовах швидких змін на ринку праці та розвитку нових технологій [1, с. 147–156].

Штучний інтелект (ШІ) включає в себе системи і технології, здатні виконувати завдання, які зазвичай вимагають людського інтелекту, такі як розпізнавання мови, прийняття рішень і вирішення проблем. Основними методами ШІ є машинне навчання, нейронні мережі, алгоритми навчання з підкріпленням та обробка природної мови. У сфері економіки методи машинного навчання, такі як лінійна та логістична регресія, дерева рішень, випадкові ліси, опорні вектори та глибинні нейронні мережі, використовуються для прогнозування ринкових тенденцій, аналізу споживчої поведінки та оптимізації бізнес-процесів. Аналіз великих даних (Big Data) у контексті людського капіталу дозволяє обробляти та аналізувати величезні обсяги інформації про навички, продуктивність та розвиток працівників, виявляти приховані закономірності та тренди, що сприяє більш точному оцінюванню та прогнозуванню ефективності людського капіталу. Використання ШІ та аналізу великих даних забезпечує глибше розуміння процесів управління людським капіталом та прийняття більш обґрунтованих рішень у цій сфері [2, с. 53–59].

Вибір методів машинного навчання для оцінки людського капіталу базується на їх здатності аналізувати великі обсяги даних і виявляти складні закономірності. Зокрема, використовуються такі методи, як лінійна регресія для прогнозування кількісних змін, класифікаційні алгоритми, такі як дерева рішень і випадкові ліси, для категоризації даних, та глибинні нейронні мережі для роботи зі складними і багатовимірними даними. Розробка моделі оцінки людського капіталу включає побудову архітектури моделі, вибір відповідних параметрів і навчання моделі на основі вибраних методів. Важливим етапом є збір і попередня обробка даних, які можуть включати демографічну інформацію, освітні та професійні дані, результати опитувань та інших джерел. Попередня обробка даних включає очищення, нормалізацію та трансформацію даних для забезпечення їх якості і придатності для аналізу. Завдяки цьому модель стає здатною точно оцінювати і прогнозувати розвиток людського капіталу, що дозволяє ефективніше управляти ресурсами та приймати обґрунтовані рішення [3, с. 39–72].

Побудова прогнозних моделей для оцінки розвитку людського капіталу починається з вибору відповідних алгоритмів машинного навчання, таких як регресійні моделі, дерева рішень, випадкові ліси

або нейронні мережі, залежно від специфіки даних та завдань. Моделі тренуються на історичних даних, де ідентифікуються ключові змінні, що впливають на результати, і встановлюються взаємозв'язки між ними. Після побудови моделей здійснюється оцінка точності прогнозів за допомогою метрик, таких як середньоквадратична помилка (MSE), середня абсолютна похибка (MAE) та коефіцієнт детермінації (R^2), що дозволяє виміряти точність та надійність прогнозів. Валідація моделей проводиться на тестових наборах даних, які не використовувались під час навчання, для оцінки їх здатності узагальнювати нові дані. Успішні приклади прогнозування у реальних умовах включають проекти з передбачення потреб у навчанні та розвитку співробітників, що дозволяє ефективно планувати програми підвищення кваліфікації, оптимізацію процесів найму, де прогнози допомагають знаходити найбільш підходящих кандидатів, а також прогнозування продуктивності працівників, що сприяє підвищенню ефективності роботи команд і організацій загалом. Такі приклади демонструють значне покращення управління людськими ресурсами, зниження витрат та підвищення конкурентоспроможності компаній [4, с. 212–214].

Google, використовуючи штучний інтелект, здійснює значний прорив у сфері навчання та розвитку своїх працівників. Їхній продукт, "Google Cloud Talent Solution", заснований на алгоритмах машинного навчання, які аналізують індивідуальні потреби та професійні цілі кожного працівника. Такий підхід дозволяє створювати персоналізовані рекомендації з навчання та розвитку, сприяючи підвищенню ефективності процесів управління та розвитку персоналу. IBM, використовуючи штучний інтелект, активно займається аналізом здібностей та навичок своїх співробітників. Їхні системи виявляють тенденції в розвитку навичок та надають індивідуальні рекомендації щодо курсів та навчальних матеріалів для кожного працівника. Цей підхід допомагає підтримувати професійний розвиток персоналу, сприяючи зростанню їхньої ефективності та конкурентоспроможності на ринку праці. LinkedIn використовує алгоритми штучного інтелекту для персоналізованих рекомендацій щодо кар'єрних можливостей для своїх користувачів. Завдяки аналізу даних про досвід роботи, навички та інтереси користувачів, штучний інтелект забезпечує користувачам рекомендації щодо вакансій та курсів навчання, які найбільше відповідають їхнім потребам та цілям. Такий підхід допомагає користувачам LinkedIn

знайти оптимальні кар'єрні можливості та розвивати свої професійні навички [5, с. 17].

Оцінка точності прогнозів та валідація моделей забезпечує вимірювання їх ефективності та надійності на тестових даних. Успішні приклади прогнозування у реальних умовах виявляють практичне значення розроблених моделей для управління людським капіталом, що сприяє покращенню стратегічного планування, прийняттю обґрунтованих рішень та збільшенню конкурентоспроможності організацій. Таким чином, використання штучного інтелекту для оцінки та прогнозування розвитку людського капіталу є важливим напрямком досліджень, який сприяє підвищенню ефективності управління персоналом та досягненню стратегічних цілей організацій.

Література:

1. Данилевич Н., Рудакова С., Щетініна Л., Касьяненко Я. Діджиталізація HR-процесів у сучасних реаліях. *Галицький економічний вісник*. 2020. Том 64. № 3. С. 147–156.

2. Єфремов А. О., Бойко Л. О. Інтелектуальний капітал та його вплив на конкурентоспроможність підприємств. In: The 11th International scientific and practical conference “Integration of science as a mechanism of effective development” (November 28-December 01, 2023). Helsinki, Finland. International Science Group. 2023 p. С. 53–59.

3. Добкіна К. Р. Штучний інтелект чи людський ресурс. Штучний інтелект у правовій практиці: межі та можливості: збірник тез Всеукраїнського круглого столу (15 березня 2024 року) / упор. О. О. Барабаш. Львів : ЛьвДУВС, 2024. С. 69–72.

4. Волчкова, Г. К. Трансформаційні зміни людського капіталу в цифровій економіці. Економіко – правові дискусії. Матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції студентів, аспірантів та науковців 14 квітня 2021 р. Кропивницький: ЛА НАУ, 2021. С. 212–214.

5. Нагібіна Н. І., Щукіна А. А. HR-digital: цифрові технології в управлінні людськими ресурсами. *Інтернет журнал «Наукознавство»*. 2017. Т. 9. С. 17.

Valeriia Kornivska, Doctor of Economics
Senior Research Fellow of the Department of Economic Theory
State Organization “Institute for Economics and Forecasting
of the National Academy of Sciences of Ukraine”
Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-3>

SOCIO-INSTITUTIONAL FOUNDATIONS OF THE METAUNIVERSE

СОЦІОІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ МЕТАВСЕСВІТУ

Для соціоінституційного простору цифровий світ є нормою, що розвивається та вкорінюється як сукупність патернів існування в новому економічному форматі. Спробуємо виділити головні риси цього нового економічного формату. Незважаючи на активні дослідження можливостей використання метавсесвіту в бізнесі, освіті, медицині, психології, сьогодні метавсесвіт, як простір задоволення потреб користувачів, сконцентрований переважно на потребах споживчо-ігрового характеру. Його виникнення є результатом зростання споживчих мотивацій та цифрових технологій, які при взаємодії призвели до нівелювання глибинних соціоінституційних засад економічної активності та переважного використання патернів поведінки, що призводять до формування феномену *зручного прискореного процесуючого споживання* як головного контексту сьогодення; споживання невибагливого, мобільного.

Передумовою цих тенденцій стало взаємне переплетення західної короткострокової часової парадигми та активного інноваційного розвитку [1], які у сукупності створили концептуальну основу для нової соціальної реальності метавсесвіту з його наріжною зручністю буття та нівелюванням суб'єктності. Питання часу в системі культурного сприйняття вперше було виділено як особливий напрямок досліджень в середині ХХ ст., коли з'явилася праця антрополога та соціолога Едварда Холла «Мовчазна мова» 1959 р. [2]. Холл доводив, що норми усвідомлення часу – це одна з базових складових культури, яка відіграє глибинну роль у комунікації. Сприйняття часу – це неформальні моделі, вони незримо присутні в кожній культурній

спільноті й зумовлюють її економічну та соціальну активність. На поверхні економічної взаємодії такі моделі наочно проявляються у тому, що представники Західної Європи та США схильні планувати свій час, для них головним є девіз «час – це гроші». А для жителів країн Південної Європи, Латинської Америки, Арабського Сходу справи представляють сукупність можливостей і для їх досягнення не використовується чітке лінійне часове планування. Представники різних культур по-різному уявляють завдання та результати своєї економічної та суспільної діяльності, визначають своє місце у минулому, теперішньому та майбутньому, орієнтуються на довгострокові або короткострокові часові горизонти. Притаманне західному модерному сприйняттю часу надмірне захоплення часовими характеристиками діяльності призвело до того, що на перше місце поставили часовий чинник, більшість економічних показників пов'язані саме з фактором часу, для фінансового аналізу основним підходом є часова вартість грошей. Час стали долати, в одиницю часу почали втискувати зростаючу кількість операцій, досягнення максимального результату стало мати значення тільки в гранично короткі терміни, довгострокові ефекти практично перестали відігравати роль у процесі здійснення операційної активності.

Коли в економічній активності ефекти споживання бути поставлені на перше місце, то й споживання також отримало відповідний критерій – споживання тут і зараз. Мислення та аналіз ризиків у суспільстві, де все потрібно робити максимально швидко, відходять на другий план. Мислення та аналіз не вітаються у просторі, де глибоко індивідуалізовані маркетингові стратегії залучення та утримання клієнта в метавесесвіті спрямовані на досягнення мети провайдерів щодо створення умов безальтернативності взаємодії клієнта та оператора.

За таких умов вільний вхід у систему супроводжується складнощами та невідповідністю виходу з неї через жорсткі, але мало помітні для користувача, правила існування екосистеми, що встановлюють провайдери. Один раз скориставшись споживацькою системою технологій, важко відмовитися від зручності та вражень, що вона пропонує.

Головний принцип нового економічного формату – створити такі враження для клієнта, які б спонукали його прийти добровільно у необхідну для агента екосистему надання послуг [3]. Для цього використовується великий багаж досягнень сучасної

психології, соціології, нейропсихології, економіки, культурології, які проходять через аналітичні алгоритми Big Data і формують індивідуалізовані моделі впливу на конкретного споживача. Формування корисних для агента вражень клієнтів проходить у класичній системі п'яти принципів: 1) оберіть тему вражень; 2) гармонізуйте враження з позитивним сигналом; 3) усуньте негативні сигнали; 4) використовуйте різні механізми фіксації спогадів; 5) залучайте всі п'ять почуттів клієнта [3]. Це своєрідне маркетингове вікно Овертона для формування вигідного для агента позитивного досвіду взаємодії з клієнтом.

У процесі маркетингового впливу агента на користувача відбувається фактичне формування споживача екосистеми, корисного для агента. Через формування відповідного у споживача враження спочатку останній стає толерантним до визначеної екосистеми, потім він приймає екосистему як простір задоволення своїх потреб, і на третьому етапі він стає суб'єктом враженим, таким, що знов і знов буде звертатися до визначеної екосистеми. Створюючи нові враження, фактично агент створює нового суб'єкта, у цьому процесі суб'єкт стає предметом впливу, при цьому розвивається феномен штучної соціальності.

Література:

1. Корнівська, В. О. Інститути фінансового посередництва в процесі формування інформаційно-мережевої економіки [Текст] : монографія / В. О. Корнівська. Київ : [б. в.], 2018. 436 с.
2. Edward T. Hall. The Silent Language. New York: Doubleday, 1959.
3. Дж. Пайн II і Дж. Г. Гілмор. Економіка вражень: битва за час, увагу і гроші клієнта. Харків, 2022. 416 с.

Oleksandr Piriashvili, Candidate of Economic Sciences (Ph.D.)
*Senior Researcher of the Department of Infrastructure Development
State Organization “Institute for Economics and Forecasting
of the National Academy of Sciences of Ukraine”
Kyiv, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-4>

INVESTMENTS IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE¹

ІНВЕСТИЦІЇ В ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ²

В сучасних складних політичних та невизначених економічних умовах розвитку національної економіки, а також у важких умовах військової російської агресії проти України різноманітні ключові питання та проблеми європейської інтеграції України, а також розвитку міжнародного економічного співробітництва з державами-членами ЄС-27, США, Канади, Туреччини, країнами Близького Сходу та іншими економічно розвинутими країнами світу набувають особливої актуальності та гостроти. Так, серед них можна виокремити механізми та інструменти фінансування капітальних інвестицій; визначення стратегічних пріоритетів розвитку важливих секторів національної економіки; перегляд та уточнення положень угод про міжнародне економічне співробітництво та зони вільної торгівлі, а також інші важливі питання соціально-економічного розвитку.

Так, вітчизняні експерти зазначають, що за даними Німецького Інституту економічних досліджень (Берлін), більше половини підприємств Східної Німеччини вважають розвиток транспортної мережі визначальним фактором розміщення своєї економічної діяльності, а також те, що державні інвестиції у розвиток транспорту та зв'язку східних земель Німеччини обумовило збільшення продуктивності приватних інвестицій [1, с. 125–126].

¹ The publication was prepared as part of the scientific research (applied) topic: “Convergence in the Production Infrastructure Sectors of Ukraine with the EU” (State registration number 0121U112428)

² Публікацію підготовлено в рамках виконання НДР відомчої (прикладної) теми: «Конвергенція в секторах виробничої інфраструктури України з ЄС» (Державний реєстраційний № 0121U112428)

Тому, як зазначають експерти, для України, яка у вересні 2014 р. ратифікувала Угоду про асоціацію між Україною та ЄС (далі – Угода), а в лютому 2019 р. конституційно закріпила стратегічний курс на набуття повноправного членства в цьому об'єднанні, забезпечення соціально-економічної конвергенції з Європейським Союзом відіграє надзвичайно важливу роль у євроінтеграційному контексті [2, с. 692]. У зв'язку із цим поглиблення процесів економічної конвергенції на залізничному транспорті України з державами-членами ЄС-27 виступає важливим стратегічним і тактичним завданням на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз довоєнного стану розвитку залізниць України дає підстави стверджувати, що стабільна та ефективна робота залізничного транспорту є невід'ємною умовою нормального функціонування економіки країни, а однією з найактуальніших проблем, які на сьогодні потребують вирішення на залізницях України, є проблема пошуку додаткових джерел фінансування капітальних інвестицій. Значний обсяг інвестицій в сучасних умовах треба спрямовувати у розвиток матеріально-технічної бази залізничного транспорту країни, у тому числі і на інноваційній основі, що передбачає впровадження технологічних (інженерних) та організаційних інновацій на залізниці.

За оцінками експертів визначено, що залізничний транспорт також потребує менше інвестицій на одиницю транспортної роботи і несе менше навантаження на платників податків, а також, що середня вартість будівництва автомобільної дороги в ЄС складає 4–12 млн євро/км, а вартість будівництва залізничної колії – від 5 млн євро/км для вантажного руху (для швидкості до 120 км/год). Також стверджується, що проте ресурс залізничної колії дозволяє перевезти утричі більше вантажу з меншими експлуатаційними витратами, ніж витрати на утримання автомобільного шосе [3, с. 7].

Отже, в табл. 1 наведено обсяги капітальних інвестицій у АТ «Укрзалізниця» за основними напрямками використання капітальних інвестицій на залізничному транспорті України у довоєнний період за 2016–2020 роки.

Таблиця 1

**Капітальні інвестиції АТ «Укрзалізниця»
за основними напрямками використання у 2016–2020 рр.**

(у млн. грн.; відсотках)

Напрями капітальних інвестицій	2016 р. факт	2017 р. факт	2018 р. факт	2019 р. факт	2020 р. факт	Виконання до 2009 р.
1	2	3	4	5	6	7
Капітальне будівництво, зокрема:	2977,9	2405,3	4282,7	1912,8	1816,5	95,0
реконструкція колії	1253,6	844,0	2006,4	1024,0	846,6	82,7
Придбання основних засобів, зокрема:	1338,8	3891,0	6302,0	3016,2	1164,8	38,6
рухомий склад	1118,0	3357,9	5571,5	2447,0	797,0	32,6
інші основні засоби	220,8	533,1	730,5	569,2	367,8	64,6
Придбання необоротних матеріалів активів	210,2	262,0	330,3	366,2	306,8	83,8
Придбання нематеріальних активів	17,6	69,7	164,1	60,0	44,1	72,5
Модернізація, модифікація основних засобів, зокрема:	2341,3	2461,5	3390,6	3297,0	2488,0	75,5
модернізація рухомого складу	2071,6	2171,4	2887,6	2902,2	2266,8	78,1
модернізація інших основних засобів	347,1	290,1	503,0	394,8	221,2	56,0
Капітальний ремонт, зокрема:	-	1814,6	2443,1	2044,9	2622,1	128,2

Продовження Таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
капітальний ремонт рухомого складу	-	651,5	962,6	1116,5	1718,9	154,0
капітальний ремонт будівель та споруд	-	1079,3	1400,0	845,5	859,3	101,6
капітальний ремонт інших основних засобів	-	83,8	80,5	82,9	43,9	53,0
Усього капітальних інвестицій	6885,8	10904,1	16912,8	10697,1	8442,3	

Джерело: складено автором О. Б. Піріаєвілі на основі даних «Інвестиційна діяльність». «Інтегрований звіт АТ «Укрзалізниця» за 2020 рік». С. 100–101. URL: <https://uz.gov.ua/about/activity/>; «Інвестиційна діяльність». «Інтегрований звіт АТ «Укрзалізниця» за 2017 рік». С. 90–92. URL: <https://uz.gov.ua/about/activity/>

Як свідчать дані табл. 1, у довоєнний період обсяги капітального будівництва на АТ «Укрзалізниця» становили 2977,9 млн. грн. – у 2016 р., 2405,3 млн. грн. – у 2017 р., 4282,7 млн. грн. – у 2018 р., 1912,8 млн. грн. – у 2019 р. та 1816,5 млн. грн. – у 2020 р., що становило 95,0% виконання до 2009 р.; обсяги придбання основних засобів становили 1338,8 млн. грн. – у 2016 р., 3891,0 млн. грн. – у 2017 р., 6302,0 млн. грн. – у 2018 р., 3016,2 млн. грн. – у 2019 р. та 1164,8 млн. грн. – у 2020 р., що становило 38,6% виконання до 2009 р.; обсяги модернізації, модифікації основних засобів становили 2341,3 млн. грн. – у 2016 р., 2461,5 млн. грн. – у 2017 р., 3390,6 млн. грн. – у 2018 р., 3297,0 млн. грн. – у 2019 р. та 2488,0 млн. грн. – у 2020 р., що становило 75,5% виконання до 2009 р.; обсяги капітального ремонту становили 1814,6 млн. грн. – у 2017 р., 2443,1 млн. грн. – у 2018 р., 2044,9 млн. грн. – у 2019 р. та 2622,1 млн. грн. – у 2020 р., що становило 128,2 % виконання до 2009 р.

Слід також зазначити, що у довоєнний період з 2016–2020 рр. у структурі капітальних інвестицій АТ «Укрзалізниця» частка капітального будівництва зменшилась у 2 рази з 43,2% – 2016 р. до 21,5% – у 2020 р. або на 21,7 в.п.; частка придбання основних

засобів зменшилась з 19,4% – у 2016 р. до 13,8% – у 2020 р. або на 5,6 в.п.; частка модернізації, модифікації основних засобів зменшилась з 34,0% – у 2016 р. до 29,5% – у 2020 р. або на 4,5 в.п.; проте частка капітального ремонту збільшилась у 1,9 рази з 16,6% – 2017 р. до 31,1% – 2020 р. або на 14,5 в.п. [6, с. 38].

Так, за інформацією АТ «Укрзалізниця» за 2020 рік ключовими міжнародними партнерами, з якими Товариство співпрацює за інвестиційними інфраструктурними проєктами, зокрема, це ЄБРР, ЄБ, Світовий банк та ін. [4, с. 83].

Отже, державне управління щодо інноваційного розвитку залізничного транспорту країни передбачає, серед всього комплексу заходів, реалізацію також ефективної інвестиційної політики в зазначеному секторі виробничої інфраструктури національної економіки. Тому, на нашу думку, головним питанням інвестиційної політики на залізничному транспорті країни, зокрема, щодо інноваційного розвитку сектору в сучасних умовах є пошук та оптимізація джерел фінансування капітальних інвестицій, а також ефективне використання в сучасних умовах дієвих механізмів та інструментів інвестиційної політики на залізниці.

Література:

1. Луніна І. О. Ризики бюджетної сфери України та шляхи зменшення їхніх негативних наслідків. *Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення* : монографія / А. І. Даниленко, В. В. Зимовець, В. І. Сіденко та ін. НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. Київ, 2012. С. 123–129.
2. Борзенко О., Бурлай Т. Соціально-економічна дивергенція України та ЄС: нові виклики. *Journal of European Economy*. 2020. № 4 (75). Т. 19. С. 690–707.
3. Відбудова залізничного транспорту повоєнної України. Що потрібно зробити. Transparency International Ukraine. Звіт. URL: https://ti-ukraine.org/wp-content/uploads/2023/08/UZ_reform_ti_ukraine_ukr.pdf (дата звернення: 31.05.2024).
4. Інтегрований звіт АТ «Укрзалізниця» за 2020 рік: веб-сайт. С. 80–88, 100–101. URL: <https://uz.gov.ua/about/activity/> (дата звернення: 21.05.2024).
5. Інтегрований звіт АТ «Укрзалізниця» за 2017 рік: веб-сайт. С. 90–92. URL: <https://uz.gov.ua/about/activity/> (дата звернення: 21.05.2024).
6. Piriashvili Oleksandr Основні напрямки інвестиційної політики на залізничному транспорті України. *Економіка і регіон*. 2022. Т. 4(87). С. 35–43. DOI: [https://doi.org/10.26906/EiR.2022.4\(87\).2780](https://doi.org/10.26906/EiR.2022.4(87).2780)

Daniil Revenko, Doctor of Economic Sciences, Professor
National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"
Kharkiv, Ukraine

**Yuri Romanenkov, Doctor of Technical Sciences,
Vice-Rector for Scientific Work**
University of Radio Electronics
Kharkiv, Ukraine

Vira Lebedchenko, PhD
National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute"
Kharkiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-5>

A MODEL OF THE IMPACT OF DIGITAL TRANSFORMATION ON THE COUNTRY'S ECONOMIC GROWTH

The transformation of the economy through digitalisation has become one of the biggest challenges of our time. Modern digital technologies are fundamentally changing all aspects of economic activity and social life. These technologies not only change the way we do business and interact socially but also transform approaches to education, communication, and entertainment, opening up new opportunities and creating new challenges. Studying the processes of digital transformation of the economy helps to identify key digital factors that contribute to economic development, as well as to understand their impact on labour productivity, innovation, business competitiveness, employment, the environment and other important aspects of social life. This, in turn, can be useful for developing policies and strategies aimed at supporting the digital transformation of the economy, as well as for making informed decisions about investments in digital technologies. One of the consequences of this may be an increase in public interest and awareness of the potential of digital technologies.

A successful digital transformation strategy requires a carefully planned development trajectory and implementation stages. A digital transformation trajectory is a set of clearly defined and justified goals, objectives, activities and resources required for its implementation.

To develop and justify the trajectory of digital transformation of the economy, several important tasks need to be addressed:

- assessing and forecasting the potential of digital transformation: identifying the areas of economic activity that have the greatest potential for the introduction of digital technologies.

- studying the dynamics of digital transformation: assessing progress and compliance with strategic goals, objectives and measures.
- assessing the effectiveness of digital transformation and its impact on economic growth.

To accomplish these tasks, it is necessary to create an information and analytical system that includes models and methods for monitoring and assessing the impact of digitalisation on economic development. The development of such models and methods is an important step in tracking, analysing, and understanding the impact of digitalisation on various sectors of the economy, both at the national and international levels. Modelling the trajectory of digital transformation and studying its impact on society and the economy will allow for a deeper understanding of these processes and the application of the knowledge gained to support sustainable economic development.

The information and analytical system for monitoring the assessment of the digital transformation trajectory may consist of the following components:

- a database of indicators of the digital transformation of the economy;
- analysis and modelling unit: analysis of trends, modelling the impact of digital transformation on economic growth, identification of key factors, forecasting, etc;
- data visualisation dashboards;
- integrated information system for monitoring the digital transformation of the economy.

The choice of a model for analysing the digitalisation of the economy depends on the approach to considering the digitalisation process and its impact on the economy and economic growth. For example, representing digitalisation as a single variable makes it difficult to express its many aspects in a single parameter. This is because digitalisation is a complex and multifaceted process that includes many interrelated elements and components. In addition, presenting digitalisation as an additional factor of production is artificial, as it affects all aspects of aggregate production. Also, such approaches do not allow the use of regression analysis to obtain the theoretical value of the digitalisation parameter (D_t), since it is impossible to obtain its input values. Digitalisation can also be viewed as a multifaceted process that contributes to increasing the efficiency of the use of production factors, which in turn affects economic growth. Expressing digitalisation factors through the total productivity parameter (A_t) allows us to take into account the impact of external factors on

economic growth. This is a more natural expression, as total productivity is a measure of efficiency that assesses how effectively a country uses capital and labour to produce goods and services.

However, overall productivity cannot depend on just one digital factor but also depends on a variety of other factors. Among them are groups of factors related to data infrastructure, institutional conditions, digital skills, digital culture, digital integration, digital literacy, digital innovation, and others. Therefore, it is important to conduct a detailed study to assess the impact of various aspects of digitalisation on economic growth.

The authors propose to consider the impact of digitalisation as a combined impact on production factors when both the model parameters (K_t , L_t) and the dynamic coefficient (A_t) are quasi-variables:

$$Y_t = A(D_t)K(D_t)^\alpha K(D_t)^\beta. \quad (1)$$

This approach allows us to estimate the impact of digitalisation on economic growth in various aspects, taking into account the impact on the returns to capital, labour and aggregate technology efficiency. Model (1) allows us to compare different economies and identify the specific effects of digitalisation in each of them.

In further research, it makes sense to develop methods and models for assessing the impact of digitalisation on various sectors of the economy, study the impact of digitalisation on employment, income, and social inequality, examine the role of the state in stimulating and regulating digital transformation, and conduct a comparative analysis of the experience of implementing digital transformation in different countries.

References:

1. Revenko, D., Romanenkov, Y., Hatylo, V., Lebedchenko, V., & Titarenko, O. (2023) Improvement of the methodical approach to assessing the level of innovation potential of the countries of the European Union. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, no. 1(13 (121)), pp. 63–73.
2. Vartanyan, V., Revenko, D., Lyba, V. (2014) Economic stability modelling for machine-building enterprises. *Actual Problems of Economics*, no. 156(6), pp. 437–443.
3. Revenko, D., Vartanyan, V., Skachkov, O. (2012) Forecasting and assessing the sustainability of economic development dynamics of Ukraine. *Actual Problems of Economics*, no. 138(12), pp. 239–249.
4. Ruban, I., Horenskyi, H., Romanenkov, Y., Revenko, D. (2022) Models of adaptive integration of weighted interval data in tasks of predictive expert assessment. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, no. 5(4), pp. 6–15.

**SEQUENCE THE RESEARCH
OF INNOVATIVE AND INFORMATIONAL CHANGES
IN THE NATIONAL ECONOMY**

**ПОСЛІДОВНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ
ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Інформаційно-інноваційні зміни набувають все більшого значення в умовах сучасних трансформаційних перетворень. Інновації та інформація стають вирішальними чинниками розвитку національної економіки не лише розвинутих країн світу, але й країн з перехідною економікою, які прагнуть перейти на новий щабель розвитку.

Досліджуючи інноваційні зміни такі автори як Свінарьова Г. [1], Люта Г., Павленко І. [2], наголошують на тому, що вони сприяють, перш за все, більшій гнучкості, кращому реагуванню на зміни зовнішнього середовища, поліпшенню адаптування до них. На важливості активізації інноваційно-інформаційних змін наголошує Кириченко М. в своєму дослідженні зарубіжного досвіду високорозвинених країн зі сталим розвитком інформаційно-інноваційного суспільства в умовах трансформації сучасної цивілізації [3]. Водночас, на нашу думку, процес впровадження інноваційно-інформаційних змін є достатньо суперечливим та може не лише генерувати можливості для розвитку економіки, але й супроводжуватися суттєвими ризиками.

Вивчення інноваційно-інформаційних змін національної економіки передбачає розв'язання низки дослідницьких завдань: оцінка показників, що характеризують інноваційно-інформаційні зміни національної економіки; визначення типу інноваційно-інформаційних змін на сучасному етапі функціонування національної економіки; визначення впливу інноваційно-інформаційних змін на національну економіку та її розвиток; визначення напрямів управління інноваційно-інформаційними змінами.

При цьому в ході дослідження інноваційно-інформаційних змін має бути дотримано принцип інтегрованості, який передбачає, що

дане наукове дослідження має бути невідмінно інтегрованим в загальне поле дослідження національної економіки в цілому, адже зміни інноваційно-інформаційного характеру обумовлюють зміни параметрів функціонування національної економіки, які можуть мати наслідки у вигляді синергії, коли вхідні впливи призводять до непропорційних змін вихідних результатів.

Узагальнена оцінка такого явища як інноваційно-інформаційні зміни вимагає застосування методів нормування та агрегування даних та передбачає визначення зведеного показника інноваційно-інформаційних змін.

В подальшому слід приділити увагу вивченню причинно-наслідкових зв'язків та впливів із застосуванням економетричних методів. Так, має бути оцінено вплив інноваційно-інформаційних змін на зміну параметрів функціонування національної економіки (досягнення цілей сталого розвитку). Найбільш часто, за наявності достатньої інформаційної бази, для вирішення подібних завдань серед економетричних методів застосовується кореляційно-регресійний аналіз, бо саме він є елементом інструментальної складової методології дослідження інноваційно-інформаційних змін, який є одним з видів економетричних методів.

На основі проведеної оцінки та виявлених закономірностей здійснюється вибір методів встановлення наслідків впливу інноваційно-інформаційних змін на економіку в цілому із застосуванням ситуаційного аналізу. Виділяючи та оцінюючи ситуаційні змінні, можна точніше визначати очікувану динаміку розвитку ситуації маючи на меті прийняття таких рішень, що враховують тенденції її розвитку, а також здійснити прогнозування інноваційно-інформаційних змін та їх наслідків для національної економіки.

Література:

1. Свінарьова Г. Б. Інноваційні зміни в системі управління підприємством. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи* : зб. тез доп. І Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 23 квіт. 2020 р. / Національний технічний університет України “Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського”. Київ, 2020. С. 66–67.

2. Люта Г.В., Павленко І.А. Вплив інноваційних технологій на систему управління підприємством. *Економіка і суспільство*, 2017. № 12. С. 298–303. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/49.pdf (дата звернення: 25.05.2024).

3. Кириченко М.О. Зарубіжний досвід високорозвинених країн зі сталим розвитком інформаційно-інноваційного суспільства в умовах трансформації сучасної цивілізації. *Актуальні проблеми філософії та соціології*. 2017. Вип. 17. С. 51–54.

Sergiy Stetsenko, Doctor of Economic Sciences, Professor
Kyiv National University of Construction and Architecture
Kyiv, Ukraine

Sergiy Koval, Postgraduate Student
Kyiv National University of Construction and Architecture
Kyiv, Ukraine

Andriy Ustymenko, Postgraduate Student
Kyiv National University of Construction and Architecture
Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-7>

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF DIFFERENT PHASES OF THE ECONOMIC CYCLE ON THE CONSTRUCTION INDUSTRY

ОЦІНКА ВПЛИВУ РІЗНИХ ФАЗ ЕКОНОМІЧНОГО ЦИКЛУ НА БУДІВЕЛЬНУ ГАЛУЗЬ

Світовий будівельний сектор переживає значне зростання та трансформацію. Попит на будівництво зростає, що зумовлено такими факторами, як урбанізація, цифровізація, демографія та збільшення державних і приватних інвестицій в інфраструктуру. Очікується, що світовий обсяг будівництва до 2030 року зросте до 15,5 трильйонів доларів США, причому три країни (Китай, США та Індія) лідирують, на частку яких припадає близько 60% усього світового зростання [1].

Наразі складно дати оцінку, в якій фазі економічного циклу знаходиться будівельна галузь України, оскільки військові дії призвели до значних руйнувань інфраструктури та житлового фонду, що стимулює попит на будівельні роботи; економічна криза призвела до падіння ВВП, зростання інфляції та безробіття, що негативно впливає на попит на будівельні послуги; держава вживає заходів для підтримки будівельної галузі, таких як надання пільгових кредитів та субсидій; світові ціни на будівельні матеріали зростають, що негативно впливає на будівельну діяльність в Україні [2; 3].

Будівельна галузь є однією з найциклічніших галузей економіки. Це означає, що вона більш чутлива до змін економічних умов, ніж інші галузі.

Серед основних причин такої циклічності можна виділити:

1) Тривалість будівельних проєктів. Будівельні проєкти зазвичай тривають протягом декількох місяців або навіть років, тому вони можуть відчувати вплив економічних змін, які відбуваються протягом цього часу.

2) Висока вартість будівельних проєктів. Будівельні проєкти зазвичай є дуже дорогими, тому вони можуть бути чутливими до змін в доступі до фінансування та інвестицій.

3) Зв'язок з іншими галузями. Будівельна галузь тісно пов'язана з іншими галузями, такими як виробництво, транспорт, енергетика, наука. Зміни в цих галузях можуть негативно впливати на попит на будівельні послуги.

Вплив економічних циклів на будівельну галузь може бути як позитивним, так і негативним [4; 5].

Під час економічного підйому: зростає попит на нові будівлі та інфраструктуру, що призводить до збільшення обсягу будівельних робіт та створення нових робочих місць у будівельній галузі; зростають ціни на будівельні матеріали та послуги, що може призвести до збільшення прибутку будівельних компаній; зростає доступ до фінансування, що може полегшити будівельним компаніям реалізацію нових проєктів.

Під час економічного спаду: знижується попит на нові будівлі та інфраструктуру, що призводить до зменшення обсягу будівельних робіт та втрати робочих місць у будівельній галузі; падають ціни на будівельні матеріали та послуги, що, відповідно, може призвести до зменшення прибутку будівельних компаній; зменшується доступ до фінансування, що може ускладнити будівельним компаніям реалізацію нових проєктів.

Для того, щоб мінімізувати негативний вплив економічних циклів на свою діяльність, будівельним організаціям рекомендується вжити таких заходів:

1. Диверсифікація будівельних проєктів. Важливо не зосереджуватися на одному типі будівельних проєктів, а диверсифікувати свій портфель за видами будівель, географічним розташуванням та замовниками. Це дозволить організації частково компенсувати спад в одному сегменті ринку зростанням в іншому.

2. Розвиток довгострокового співробітництва з замовниками. Укладання довгострокових контрактів з надійними замовниками може гарантувати організації стабільний потік замовлень та передбачувані доходи, навіть в умовах економічного спаду.

3. Запровадження інноваційних технологій у будівництві. Використання нових технологій та методів будівництва може допомогти організації знизити витрати, підвищити продуктивність праці та покращити якість будівельних робіт. Це зробить її більш конкурентоспроможною на ринку.

4. Ефективне управління фінансами. Важливо ретельно планувати та контролювати фінансові потоки організації. Це допоможе їй оптимізувати витрати, максимізувати прибуток та уникнути ризиків, пов'язаних з дефіцитом фінансування.

5. Державна підтримка. Українським будівельним організаціям рекомендується використовувати можливості державної підтримки, такі як субсидії, податкові пільги та кредити з низькою процентною ставкою.

6. Аналіз та прогнозування економічних циклів. Важливо постійно відстежувати зміни економічних умов та прогнозувати їх вплив на будівельну галузь. Це допоможе організації своєчасно реагувати на зміни ринку та вживати заходів для мінімізації ризиків.

7. Підвищення кваліфікації персоналу. Важливо інвестувати в навчання та розвиток персоналу, щоб підвищити його кваліфікацію та продуктивність праці. Це зробить організацію більш конкурентоспроможною на ринку.

9. Гнучкість та адаптивність. Важливо бути гнучкими та адаптивними до змін економічних умов. Це допоможе організації швидко реагувати на нові виклики та можливості.

10. Співпраця з іншими учасниками ринку. Важливо співпрацювати з іншими учасниками будівельного ринку, такими як замовники, підрядники, постачальники та органи влади. Це допоможе організації отримувати доступ до нової інформації, ресурсів та можливостей.

Існує декілька методів, які можна використати для оцінки впливу різних фаз економічного циклу на будівельну галузь:

а) збір та аналіз статистичних даних про будівельну галузь, таких як обсяг будівельних робіт, ціни на матеріали та послуги, кількість зайнятих у будівельній галузі, інвестиції в будівництво, заробітна плата будівельників; порівняння статистичних даних про будівельну галузь з макроекономічними показниками, такими як ВВП, інфляція, процентна ставка, безробіття; використання методів статистичного аналізу для визначення зв'язку між будівельною галуззю та макроекономічними показниками;

- б) побудова економетричних моделей, які описують вплив різних фаз економічного циклу на будівельну галузь;
- в) аналіз впливу зміни цін на будівельну діяльність;
- г) аналіз впливу зміни інвестицій на будівельну діяльність;
- д) аналіз впливу зміни попиту на будівельну діяльність.
- е) аналіз впливу державної політики на будівельну галузь в різних фазах економічного циклу;

Однак, не існує єдиного універсального методу оцінки впливу різних фаз економічного циклу на будівельну галузь. Для отримання найбільш точних результатів рекомендується використовувати комбінацію декількох методів.

Література:

1. Cyclical hurdles and long-term opportunities. URL: https://www.allianz-trade.com/en_global/economic-research/sector-reports/construction.html
2. Тенденції будівельного ринку України під час воєнного стану. URL: <https://rautagroup.com/uk/tendentsiyi-budivelnogo-rinku-ukrayini-pid-chas-voennogo-stanu/>
3. Титок В.В., Ємельянова О.М., Лаврухіна К.О. Розвиток будівельної сфери у воєнний час. *Електронний журнал «Ефективна економіка»*. 2022. № 11. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/765/773> DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2022.11.55>
4. Stetsenko S., Bolila N., Sorokina L., Tsyfra T., Molodid O. Monitoring mechanism of resilience of the anti-crisis potential system of the construction enterprise in the long-term period. *Economics, finance and management review*. 2020. № 3. С. 29–40. DOI: <https://doi.org/10.36690/2674-5208-2020-3-29>
5. Стеценко С.П., Моголівець А.А. Методичні підходи до прогнозування і раннього виявлення економічної циклічності. *Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин*. 2021. № 47(2). С. 120–131. DOI: [https://doi.org/10.32347/2707-501x.2021.47\(2\).120-131](https://doi.org/10.32347/2707-501x.2021.47(2).120-131)

Tetiana Stroiko, Doctor of Economic Sciences, Professor

*V.O. Sukhomlynskyi National University of Mykolaiv
Mykolaiv, Ukraine*

Illia Bulanov, Master

*V.O. Sukhomlynskyi National University of Mykolaiv
Mykolaiv, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-8>

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF E-COMMERCE IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF MILITARY ACTIONS

The development of modern society is closely linked to the rapid pace of digitalisation and computerisation, which have become an integral part of everyday life and an important factor in the growth of national economies in major countries. These changes are driven by global trends that cover all areas of activity, especially in business.

The outbreak of hostilities in Ukraine has led to significant changes in the business environment, especially in the e-commerce sector. The hostilities have had a significant impact on consumer behaviour and have led to a marked shift in the growing reliance on e-commerce platforms. This area of commerce has demonstrated remarkable adaptability and flexibility, ensuring business continuity in the face of conflict.

The transformation of the e-commerce sector in Ukraine during the war has had major social and economic implications. One of these impulses is the expansion of e-commerce, which can be linked to the spread of information technology and digitisation. Such changes have become a global trend, and Ukraine is not standing aside from these processes. Therefore, it is important to analyse the peculiarities of e-commerce development in the context of military operations in Ukraine.

In the narrow sense, e-commerce is trading via the Internet. In the broadest sense, it is work in global networks. As a business model, e-commerce covers commercial and financial transactions carried out via the global Internet, as well as business processes related to such transactions [1].

Until February 2022, the e-commerce market in Ukraine was growing and developing steadily. According to the European Business Association, the annual growth rate was 20-30% since 2018. However,

the outbreak of hostilities had a significant impact on the sector. Nevertheless, in the spring of 2023, the volume of e-commerce in Ukraine increased by 25% compared to 2022 and continued its positive trend [7; 8].

In 2023, a new law "On Consumer Protection" [2] was adopted, which will come into force after the end of martial law. This law introduces innovations in the field of e-commerce, in particular the term "automated system of verified sellers", which provides for the collection, accumulation and processing of information about e-commerce entities. A state information system is being created that will become part of the unified state web portal "E-buyer". This portal aims to introduce state control over compliance with consumer protection legislation through mandatory registration of all entities providing e-commerce services.

The legislation establishes the obligation to register on the E-buyer portal for persons who sell goods, perform work or provide services using information and communication systems. Contractors must register on the portal within 6 months from the date of its launch. The relevant obligation is also set out in the Law of Ukraine "On Digital Content and Digital Services" [3], which came into force on 2 March 2024. The law obliges performers providing digital content or services to register on the E-buyer web portal and provide consumers with information about themselves.

The new law increases liability for sellers by specifying the details of violations and sanctions for them. In addition to establishing fines based on the prices in force at the time of purchase, the law provides for a minimum threshold of fines equal to the tax-free minimum income.

The e-commerce market in Ukraine had shown steady growth in recent years prior to the full-scale invasion. Ukrainian e-commerce companies have implemented various strategic changes to support their operations. For example, many companies have relocated from conflict-affected regions to safer areas in western Ukraine. A survey conducted by the Ukrainian Internet Association (UIA) in 2023 found that 75% of e-commerce companies have switched to a remote work model, a critical step to ensure business continuity [10].

Ukrainian e-commerce businesses have significant potential to enter international markets. In 2023, 20% of these companies reported plans to enter European markets, taking advantage of favourable trade agreements and strong digital infrastructure [6]. Investment in digital infrastructure is crucial. There is also a growing demand for migration

and modernisation of cloud infrastructures, with 70% of workloads expected to be migrated from on-premises systems by 2028. Anton Skazochkin, Head of Cloud Services at SoftwareOne in Central and Eastern Europe, also noted the rapid development of the AI ecosystem: 40% of service projects already have AI components. However, 42% of organisations experience a shortage of qualified personnel for AI implementation. Cloud migration and AI implementation are becoming more common, but it is important to approach these processes in a balanced manner, taking into account the risks and the need to develop staff skills [9].

The growth of e-commerce has created significant employment opportunities. In addition, according to the National Bank of Ukraine, the contribution of e-commerce to GDP increased to around 3.5% in 2023, up from 2.1% in 2021. The competitive landscape has changed, with traditional retailers increasingly opening online. The Ukrainian Retail Association reported a 35% increase in the number of traditional retailers with online platforms in 2023. E-commerce platforms play a crucial role in supporting communities by providing access to basic goods and services. Initiatives such as free delivery of essential goods in conflict zones have helped to maintain social cohesion and support vulnerable populations.

Businesses cooperate with publishers and ad setup specialists on a CPA model, which involves paying for a targeted action. For example, an online store pays a commission for each confirmed order, rather than for banner placement or clicks that do not bring the desired result. According to Admitad, the majority of orders in 2022 were made through cashback services, as well as through traffic purchases and content placement on information platforms [5].

The adaptive strategies employed by Ukrainian e-commerce companies underline their resilience and ability to navigate an unpredictable environment. These measures not only ensured survival, but also prepared companies for post-conflict recovery and growth. E-commerce has become one of the most promising and important components of the economy, as companies must respond quickly to changing market conditions to meet consumer needs, increase economic efficiency and withstand competitors.

The conflict has changed consumer behaviour, highlighting the importance of trust and reliability in e-commerce. This shift presents opportunities for businesses to further strengthen customer relationships and adapt to changing consumer needs. The expansion of the

e-commerce sector during the war has not only contributed to economic growth, but also maintained social stability. This underlines the vital role of the sector in the broader socio-economic landscape of Ukraine.

Based on this analysis, it can be argued that the point of decline for e-commerce in Ukraine has already been passed. Even if the hostilities continue, we can expect to see an increase in both consumer and production capacity in the near future. The war has exposed the shortcomings of e-commerce development in Ukraine, including the imperfection of the legal framework. The issue of legislative changes, especially in the part related to the regulation of digital goods and services, needs to be addressed separately and systematically.

Thus, e-commerce demonstrates considerable adaptability and resilience, ensuring business continuity and economic development even in times of conflict.

References:

1. Tsarov R.Iu. Elektronna komertsiiia: navchalnyi posibnyk z pidhotovky bakalavriv. Odesa : ONAZ im. O.S. Popova, 2010. 112 p.
2. Zakon Ukrainy. Pro zakhyst prav spozhyvachiv. Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3153-20>
3. Zakon Ukrainy. Pro tsyfrovyi kontent ta tsyfrovi posluhy. Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3321-20>
4. Burachek, I.V. (2015). Poniattia ta aktualnist elektronnoi komertsii v suchasnykh ekonomichnykh umovakh [The concept and relevance of electronic commerce in modern economic conditions]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of Kherson State University. Ser. : Economic sciences*, 11(2), 62–64. [in Ukrainian]
6. Yak zminylasia elektronna komertsiiia u 2022 rotsi – doslidzhennia Admitad. URL: <https://eba.com.ua/yak-zminylasya-elektronna-komertsiiya-u-2022-rotsi-doslidzhennya-aditad/>
7. 6.Ukrainian service, food, and alcohol conquer European markets. URL: <https://rubryka.com/en/article/ukrayinskyj-biznes-za-kordonom/>
8. 7.How small business works in a full-scale war. URL: <https://eba.com.ua/en/yak-pratsyuye-malyj-biznes-v-umovah-povnomasshtabnoyi-vijny/>
9. European e-commerce report 2022. URL: https://ecommerce-europe.eu/wp-content/uploads/2022/06/CMI2022_FullVersion_LIGHT_v2.pdf
10. Khmarna transformatsiia – yaki mozhlyvosti vidkryvaiutsia pered biznesom. URL: <https://eba.com.ua/hmarna-transformatsiia-yaki-mozhlyvosti-vidkryvaiutsia-pered-biznesom/>, c.92
11. Bezpeka, mentalne zdorovia ta komunikatsiia: yak ukraïnskyi biznes pratsiuie pid chas viiny. URL: https://propertytimes.com.ua/management/bezpeka_mentalne_zdorovya_ta_komunikatsiia_yak_ukrayinskyi_biznes_pratsyue_pid_chas_viyeni

Oleh Yaremenko, Doctor of Economics, Professor
*Head of the Institutional Economics Sector
of the Economic Theory Department of the State Organization
“Institute for Economics and Forecasting
of the National Academy of Sciences of Ukraine”
Kyiv, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-9>

RISKS OF SPONTANEOUS LOCALIZATION OF GLOBAL DEVELOPMENT

РИЗИКИ СТИХІЙНОЇ ЛОКАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

До ризиків стихійної локалізації глобального розвитку слід віднести фрагментацію єдиного технологічного, ринкового та інституційного простору; втрату переваг глобальної спеціалізації та кооперації, зниження рівня рівноваги; можливість накопичення розривів та диспропорцій у світовій економіці, що може супроводжуватися глобальною тінізацією та масовим виникненням арбітражних ситуацій, посиленням ролі спекулятивного та корупційного факторів; зниження взаємної довіри до критичних рівнів, посилення автаркічних та авторитарних тенденцій; стихійне розповсюдження протекціоністських практик.

У таких умовах слід розглядати варіанти повернення до менш амбіційного регулювання з боку ВТО умов міжнародної торгівлі – на кшталт багатосторонніх раундів переговорів у рамках ГАТТ, зі збереженням дійсно життєздатних умов та механізмів. Той низький рівень довіри, якій сьогодні фактично існує у світовій торгівлі, призводить до масових виключень з принципу найбільшого сприяння, системних порушень умов вільної торгівлі з боку все більш широкого кола учасників.

Глобалізація, навіть за недосконалих умов та механізмів, уже сьогодні призвела до відсутніх соціальних результатів: зниження таких вад сучасної цивілізації як дитяча смертність, голод, обмеження схильності до тоталітарних практик в країнах, що розвиваються. Однак за все приходиться сплачувати. Одним з найбільш небажаних наслідків глобалізації є монополізація її технологічних переваг та досягнень у невеликій кількості країн.

Проявом такої монополізації є модель так званого «керованого хаосу», яка спрямована на експорт ризиків та невизначеності у менш розвинені країни. Така модель не може бути довгостроково ефективною, тому що провокує зростання загальної невизначеності глобального розвитку через посилення конфліктності. Наслідком цього виявилось явище глобального дефіциту, який обумовлений не лише поточними ринковими дисбалансами, а й стійкими ціннісно-інституційними розривами, що не можуть бути подоланими за існуючим розривом між реальним розподілом ресурсів та формальним розподілом економічної влади у глобальній економіці, включаючи й інституційні підстави цього розриву [1].

Глобальна система об'єктивно «зацікавлена» у розподілі вигід та ризиків глобалізації, що є природним способом зниження невизначеності. Система з розподіленими ризиками є більш стійкою, хоча й темпи глобалізації у цьому разі можуть бути не такими високими [2].

Бажана гетерогенність глобальної системи досягається на шляхах оптимальної локалізації. Підставою такої локалізації служить визнання позитивного сенсу чиннику ідентичності, який породжує різні оцінки ризиків, різні часові горизонти прийняття рішень та різні критерії ефективності участі у глобалізації. В наслідок цього у глобальній системі з'являється вибір варіантів реакції на виклики з боку невизначеності та загроз. Глобалізація як уніфікація та стандартизація є більш ризикованим шляхом, тому що обмежує варіативність і не дає можливості використовувати методи оцінки альтернативної вартості.

Інституційними інструментами локалізації глобального розвитку є національний суверенітет як інституційно визнаний спосіб дій держави на підставах первинності національного інтересу [2], що покладений у основу національної стратегії; інституційний захист національного виробника з використання методів та інструментів «економіки пропозиції» – шляхом підтримки системи національної освіти та науки, державного заохочування високотехнологічних виробництв та робочих місць, вслякого розширення ємності внутрішнього ринку; інституційний захист незалежної грошово-кредитної політики та використання її можливостей для досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку.

Для України вибір стратегії локалізації як практичного привласнення глобальних можливостей та досягнень означає

обмеження впливу зовнішніх конкурентів і кредиторів на формування цілей та вибір інструментів політики держави, активну промислову політику та більш ефективний захист соціально незахищених груп населення як елемент стимулювання споживчого попиту, що орієнтований на національного виробника. Презумпція доброзичливості зовнішніх кредиторів повинна бути змінена на принцип «розумної залежності», яка не може перевищувати роль чиннику національного інтересу у прийнятті стратегічних рішень.

Інституційними інструментами контролю ризиків локалізації глобального розвитку можуть стати: відновлення та концептуальне переформування принципів національного суверенітету у відповідності до нових реалій глобальної взаємозалежності, інформаційних технологій та посилення соціальної невизначеності; інституційне забезпечення належної ємності внутрішнього ринку, що підпорядковується завданням підтримання національного суверенітету та внутрішньої соціальної стабільності; незалежна грошово-кредитна політика, що підпорядковується завданням забезпечення належного захисту національного виробництва та внутрішнього ринку; контроль боргового навантаження на національну економіку як спосіб зниження негативної зовнішньої залежності; модернізація принципів ВТО з урахуванням нових можливостей та нових ризиків, що обумовлені локалізацією глобальних процесів.

Література:

1. Obstfeld M., Rogoff K. Global Imbalances and the Financial Crisis: Products of Common Causes. – Santa Barbara : University of California, Berkeley and Harvard University. November. 2009. URL: <http://eml.berkeley.edu/~obstfeld/santabarbara.pdf>
2. Яременко О.Л. Ідентичність та суверенітет в системі інституційних ресурсів національно укоріненого економічного розвитку України. *Економічна теорія*. 2023. № 3. С. 71–83.

SOCIAL WELFARE

Tetiana Yevas, Senior Lecturer

*Vinnitsia Institute of Economics and Social Sciences
of the University «Ukraine»
Vinnitsia, Ukraine*

Olha Zhukova, Senior Lecturer

*Vinnitsia Institute of Economics and Social Sciences
of the University «Ukraine»
Vinnitsia, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-10>

THE CURRENT STATE OF SOCIAL WORK IN THE FIELD OF EMPLOYMENT

СУЧАСНИЙ СТАН СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

В сучасних надскладних умовах економічного розвитку України збереження відносної стабільності на ринку праці та забезпечення продуктивної зайнятості виступають ключовими елементами соціальної політики та безпеки держави, суспільства і людини.

Важливим напрямком соціальної політики є соціальна робота у сфері зайнятості, яка являє собою багатоаспектний процес, що включає пошук роботи, навчання, консультування з питань кар'єрного розвитку, соціальну реабілітацію та психологічну підтримку.

Діяльність Державної служби зайнятості відіграє важливу роль у створенні сприятливих умов для зайнятості населення та розвитку ефективного ринку праці. Важливою частиною структури Державної служби зайнятості є обласні та місцеві Центри зайнятості, які забезпечують обслуговування безробітних громадян та координацію програм зайнятості на місцевому рівні.

Динаміка рівня безробіття в Україні протягом останніх років демонструє змінність економічної ситуації в країні. Проблема безробіття безпрецедентно загострилася через вторгнення рф в Україну та продовжує бути є актуальною і на третьому році повномасштабної війни. Руїнування та банкрутство підприємств,

евакуація людей з тимчасово окупованих територій та тих, де ведуться бойові дії, призвела до втрати робочих місць.

За даними сайту з пошуку роботи Work.ua, на початку вторгнення кількість пропозицій роботи в країні впала більш як у 15 разів – зі 100 тисяч до 6 тисяч вакансій. Попит шукачів на роботу зріс у п'ять разів – на одне робоче місце претендувало понад 100 українців, а за деякими популярними вакансіями доходило і до декількох сотень [1].

Що стосується кількості безробітних в Україні, то справжні цифри наразі невідомі. У Міністерстві економіки зазначають, що фактична кількість безробітних в Україні значно перевищує кількість офіційно зареєстрованих.

Розглянемо динаміку кількості безробітних в Україні за 2019–2023 роки без урахування тимчасово окупованих територій (табл. 1) [4].

Таблиця 1

**Аналіз зареєстрованих безробітних в Україні
з 2019 по 2023 роки**

Рік	Зареєстрованих безробітних, тис. осіб.	Темп росту, % до 2019 року
2019	338,2	100
2020	459,2	135,7
2021	295,0	87,2
2022	186,5	55,1
2023	96,1	28,4

Як видно із табл. 1, рівень офіційного безробіття в Україні стабільно зменшується починаючи з 2021 року та порівняно із 2019 роком, проте це не свідчить про відповідне зростання рівня зайнятості.

Також, особливістю безробіття в Україні є незадекларована зайнятість. За припущеннями Міністерства економіки України, під час війни кількість неофіційно працевлаштованих зростає. Наявність неформального сектору зайнятості дещо пом'якшує проблему, проте ускладнює оцінки реального безробіття.

Крім того, війна спричиняє втрати функціональності організму різних ступенів у значній кількості громадян, особливо військовослужбовців. Неспроможність ринку праці забезпечити

зайнятість таких громадян після реабілітації призведе до ризику втрати такими громадянами власних джерел доходів.

Загалом на українському ринку праці на сьогодні спостерігається дефіцит робочої сили.

Серед ключових причин такої ситуації можна виділити:

- масштабну еміграцію кваліфікованих кадрів;
- масову мобілізацію до Збройних сил України громадян, які раніше були учасниками ринку праці;
- невідповідність навичок та кваліфікації кандидатів на вакантні посади вимогам роботодавців.

Дисбаланс на ринку праці буде посилюватись. За прогнозом Міністерства економіки України, протягом наступного десятиріччя на ринку праці виникне дефіцит близько 4,5 мільйонів працівників.

Окремою проблемою ринку праці є низький рівень працевлаштування осіб з інвалідністю та ВПО. Станом на вересень 2023 року із 2,1 мільйона ВПО працездатного віку було працевлаштовані близько 800 тисяч осіб.

За результатами роботи Державної служби зайнятості протягом 1 кварталу 2024 року її послугами скористалось понад 248 тисяч осіб, з яких 182 тисячі мали статус зареєстрованого безробітного, при цьому забезпечено зайнятість для 81 тисячі осіб, зокрема, працевлаштовано 3 тисячі ВПО. Професійне навчання з початку 2024 року пройшли 12 тисяч безробітних, з них 7 тисяч осіб були слухачами центрів професійно-технічної освіти Державної служби зайнятості, 6 тисяч осіб отримали ваучери на навчання. Також було надано 27 тисяч направлень для участі безробітних в «Армії відновлення», тобто в суспільно-корисних роботах. Ще 6 тисяч безробітних брали участь у громадських та інших тимчасових роботах. Крім того, за програмою «Власна справа» 2,8 тисяч осіб отримали мікрогранти до 250 тис. грн. для започаткування чи розвитку свого вже діючого бізнесу, 225 ветеранів та їх подружжя отримали гранти для здійснення підприємницької діяльності у сумі до 1 млн. грн. [2].

На сьогодні у сфері зайнятості спостерігаються декілька ключових тенденцій, які визначають перспективи розвитку соціальної роботи в цій сфері. Цифрова трансформація змінює усі аспекти життя, включаючи пошук роботи та навчання. Он лайн-платформи та цифрові інструменти стають все більш популярними для пошуку вакансій, навчання та розвитку кар'єри.

Таким чином, продовження спільної діяльності держави та суспільства у сфері зайнятості населення та покращення ситуації на ринку праці України, спрямованих на підтримку зайнятих, безробітних і роботодавців, є ключовим фактором досягнення належного рівня соціального забезпечення та підтримки для всіх верств населення.

Література:

1. Декусар Я. Шлях до нової роботи: як держава допомагає працевлаштуватися українцям у часи війни. URL: <https://notagroup.com.ua/news/shlyah-do-novoyi-roboty-yak-derzhava-dopomagaeypratsevlashtuvatysya-ukrayintsyam-u-chasy-vijny/> (дата звернення: 30.05.2024).
2. Державна служба зайнятості: результати роботи на 1 квартал 2024 року. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/derzhavna-sluzhba-zainiatosti-rezultaty-roboty-za-1-kvartal-2024-roku> (дата звернення: 30.05.2024).
3. Офіційний сайт Державної служби зайнятості. URL: <https://dcz.gov.ua/> (дата звернення: 30.05.2024).
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Кількість зареєстрованих. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/register> (дата звернення: 30.05.2024).

ACCOUNTING AND TAXATION

Ivan Kindzerskyi, Postgraduate Student
West Ukrainian National University
Ternopil, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-11>

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT AS A KEY COMPONENT IN THE MANAGEMENT DECISION-MAKING SYSTEM AT CONSTRUCTION INDUSTRY ENTERPRISES

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ КОМПОНЕНТ В СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ

В сучасних умовах глобалізації та високого рівня конкуренції підприємства будівельної індустрії стикаються зі значними викликами та складнощами, серед яких важливе місце посідає потреба в ефективному управлінні. Швидкий технологічний прогрес та зміни в економічному середовищі ставлять перед керівництвом підприємств завдання забезпечити стабільність та успішність бізнесу. Одним із ключових інструментів управління, який допомагає досягти цих цілей, є обліково-аналітичне забезпечення [1]. Зважаючи на ключове значення для управління підприємствами будівельної галузі, варто розглянути більш детально основні аспекти обліково-аналітичного забезпечення:

1. Збір та обробка фінансових даних. Включає систематичний збір та обробку фінансової інформації, охоплюючи усі фінансові операції підприємства, включаючи витрати на матеріали, оплату праці, оплату послуг, прибуток та збитки [2]. Ця інформація є основою для прийняття рішень щодо фінансової стратегії та контролю витрат.

2. Аналіз фінансової діяльності. Одним із головних аспектів обліково-аналітичного забезпечення є аналіз фінансових показників, таких як рентабельність, ліквідність, платоспроможність та інші. Це дозволяє керівництву отримати чітке уявлення про

фінансове здоров'я підприємства та приймати зважені рішення щодо подальшого розвитку.

3. Прогнозування фінансових результатів. Допомагає у прогнозуванні фінансових результатів підприємства на майбутній період. Це дозволяє керівництву розробляти стратегії розвитку та приймати відповідні управлінські рішення.

4. Оцінка ефективності проєктів. Використовується для оцінки ефективності будівельних проєктів, допомагаючи визначити потенційні ризики та переваги проєктів перед їх запуском. Це забезпечує обґрунтованість інвестиційних рішень та мінімізацію ризиків.

5. Управління ресурсами. Сприяє ефективному управлінню фінансовими, людськими та матеріальними ресурсами. Це дозволяє оптимізувати витрати, забезпечити ефективне використання ресурсів та підвищити продуктивність підприємства [3].

6. Планування бюджету. Допомагає у розробці та моніторингу виконання бюджетів, що дозволяє контролювати витрати та визначати пріоритети в розподілі коштів. Це забезпечує фінансову дисципліну та цілеспрямоване використання фінансових ресурсів.

7. Моніторинг виконання стратегії. Через обліково-аналітичне забезпечення підприємства можуть контролювати виконання своєї стратегії розвитку. Це дозволяє своєчасно коригувати стратегію відповідно до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

8. Підготовка звітності. Забезпечує підготовку фінансової звітності та аналіз її результатів для прийняття управлінських рішень. Це дозволяє отримати точну інформацію про фінансовий стан підприємства та інформувати керівництво про необхідні коригувальні дії.

9. Контроль та аудит. Включає внутрішній контроль та аудит для перевірки точності облікових даних та відповідності фінансових операцій встановленим стандартам. Це забезпечує достовірність фінансової інформації та підвищує довіру до управлінських рішень.

10. Розробка фінансової стратегії. Допомагає розробити та впровадити фінансову стратегію, яка враховує поточний стан та прогнозні показники. Це дозволяє підприємству досягати довгострокових цілей та забезпечувати фінансову стабільність у конкурентному середовищі [4].

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення є невід'ємним елементом системи управління підприємством у будівельній

індустрії. Його ефективне впровадження дозволяє керівництву приймати обґрунтовані та стратегічні рішення, значно підвищити їх якість, знизити ризики та забезпечити сталий розвиток підприємства в умовах динамічного ринкового середовища. Інтеграція обліково-аналітичних систем у загальну стратегію управління підприємством є ключовим фактором його успішного функціонування, що дозволяє йому досягати своїх бізнес-цілей в умовах високої конкуренції та глобалізації.

Література:

1. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством. *Економічний аналіз*. № 6. 2010. С. 408–410.
2. Юзва Р.П. Обліково-аналітична система – інформаційне забезпечення управління підприємством. *Облік і фінанси АПК*. 2007. № 12.
3. Гоголь Т.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу : монографія. Чернігів : Видавець Лозовий В.М., 2014. 384 с.
4. Правдюк Н.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління прибутком підприємства. *Облік і фінанси*. 2015. № 4 (70). С. 53–60.

Liliia Kravchenko, Applicant for Higher Education
*ESI «Karazin Banking Institute»
of V.N. Karazin Kharkiv National University
Kharkiv, Ukraine*

**Olha Abramova, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor**
*ESI «Karazin Banking Institute»
of V.N. Karazin Kharkiv National University
Kharkiv, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-12>

**RESPONSIBILITY FOR VIOLATION
OF TAX REPORT SUBMISSION DEADLINES:
LEGAL ASPECTS**

**ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ
СТРОКІВ ПОДАННЯ ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ:
ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ**

В умовах сучасного розвитку держави, податкове законодавство відіграє ключову роль у забезпеченні стабільного функціонування економічної системи. Однією з важливих складових цього процесу є своєчасне подання податкової звітності, що дозволяє забезпечити прозорість та ефективність адміністрування податків. Водночас, порушення строків подання такої звітності становить значну проблему, яка негативно впливає на бюджетну дисципліну та економічну стабільність держави.

Метою цієї роботи є аналіз юридичних аспектів відповідальності за порушення строків подання податкової звітності, зокрема визначення видів відповідальності, правових наслідків таких порушень, а також розгляд існуючих нормативно-правових актів, що регламентують цю сферу.

Порушення податкового закону саме по собі не веде до юридичної відповідальності. Щоб притягнути особу до відповідальності за порушення податкового законодавства, необхідно виконати наступні умови:

- 1) існує норма, яка регулює податкові відносини;
- 2) вчинено дію або бездіяльність, що порушує цю норму;

3) існує норма, яка передбачає юридичну відповідальність за таке порушення;

4) відповідний орган має повноваження притягнути порушника до відповідальності [2].

Таким чином, для застосування юридичної відповідальності повинні бути виконані всі чотири умови [2].

Тепер розглянемо, що за законом України у період воєнного стану передбачено за порушення строку подання податкової звітності. Згідно з п. 296.2 Ст. 296 Податкового кодексу України [3] платники єдиного податку I-II груп подають податкову декларацію раз на рік. У цій декларації відображаються обсяг отриманого доходу, щомісячні авансові внески, а також інформація про нарахований, обчислений і сплачений єдиний внесок. Платники єдиного податку III групи, відповідно до п. 296.3 Ст. 296 ПКУ, подають декларацію щоквартально [1]. Ст. 120 ПКУ передбачає відповідальність за несвоєчасне подання податкової звітності або невиконання вимог щодо внесення змін до неї [1].

П. 69 Підрозділу 10 Розділу XX «Перехідні положення» ПКУ встановлює тимчасові особливості справляння податків на період воєнного стану, введеного Указом Президента України від 24 лютого 2022 р. № 64/2022. Платники податків, які можуть виконувати свої обов'язки, звільняються від відповідальності за несвоєчасне подання звітності за певні періоди, за умови, що звітність подається до 20 липня 2022 р. [1]. Можливість або неможливість виконання податкових обов'язків підтверджується документами, затвердженими наказом Міністерства фінансів України від 29.07.2022 р. № 225 [1]. Таким чином, підприємці – платники єдиного податку I-III груп, які могли, але не подали (або подали несвоєчасно) декларацію, несуть відповідальність відповідно до Ст. 120 ПКУ, навіть у період дії воєнного стану [1].

Відповідно до Ст. 120 Податкового кодексу України за неподання або несвоєчасне подання податкових декларацій: за неподання або несвоєчасне подання податкової декларації – штраф складає 340 грн. за кожен випадок; якщо порушення повторюється протягом року – штраф 1020 грн. за кожен випадок [3]. Якщо до звітів не включено всю необхідну інформацію:

– за кожен незадекларовану контрольовану операцію штраф становить 1% від суми операцій, але не більше 300 прожиткових мінімумів (ПМ);

– якщо інформація про доходи учасника міжнародної групи не була включена у звіт, штраф складе 1% від суми доходу, але не більше 1000 ПМ;

– якщо не подати уточнюючий звіт про контрольовані операції через 30 днів після штрафу, нараховується штраф 1 прожитковий мінімум за кожен день, але не більше 300 ПМ [3].

Якщо у звітах надано недостовірну інформацію, тоді за недостовірну інформацію про участь у міжнародній групі компаній штраф становитиме 50 ПМ; за недостовірну інформацію у звіті по країнах міжнародної групи компаній штраф складе 200 ПМ [3].

Якщо звіти або документацію подано несвоєчасно, то:

1) за кожен день затримки зі звітом про контрольовані операції штраф становитиме 1 ПМ, але не більше 300 ПМ;

2) за кожен день затримки у декларуванні контрольованих операцій штраф складе 1 ПМ, але не більше 300 ПМ;

3) за кожен день затримки з документацією з трансфертного ціноутворення штраф становитиме 2 ПМ, але не більше 200 ПМ;

4) за кожен день затримки з глобальною документацією з трансфертного ціноутворення штраф становить 3 ПМ, але не більше 300 ПМ;

5) за кожен день затримки зі звітом по країнах міжнародної групи компаній штраф становить 10 ПМ, але не більше 1000 ПМ;

б) за кожен день затримки з повідомленням про участь у міжнародній групі компаній штраф становить 1 ПМ, але не більше 100 ПМ [3].

Отже, аналізуючи юридичні аспекти відповідальності за порушення строків подання податкової звітності, можна визначити, що для притягнення особи до юридичної відповідальності за такі порушення необхідно виконати чотири умови: наявність відповідної норми, вчинення дії або бездіяльності, передбачення юридичної відповідальності за порушення та наявність повноважень у відповідного органу для притягнення порушника до відповідальності. Законодавство України визначає відповідальність за порушення строків подання податкової звітності незалежно від періоду, у тому числі й під час воєнного стану. Нормативні акти чітко встановлюють штрафи за несвоєчасне подання податкових декларацій та інші порушення, що підтверджуються документами, затвердженими відповідними органами.

Отже, податкова відповідальність за порушення строків подання податкової звітності визначена чітко і підпорядкована

законодавству, що регулює податкові відносини в Україні, і незалежно від обставин, зокрема періоду воєнного стану, надається за їх порушення.

Окремо слід наголосити, що податкова відповідальність у широкому сенсі протягом важких часів є критично важливою для забезпечення стабільності та функціонування держави. Ось кілька ключових аспектів, що підкреслюють важливість податкової відповідальності в такі періоди.

1) фінансування державних витрат: податкова відповідальність громадян та бізнесу забезпечує необхідні кошти для ефективного реагування на кризи та підтримки стабільності;

2) забезпечення соціальних програм: податкова дисципліна дозволяє державі фінансувати пенсії, соціальну допомогу, медичні послуги та інші критично важливі програми, що сприяють соціальній стабільності та зменшенню рівня бідності;

3) підтримка економічної стабільності, забезпечення держави необхідними ресурсами для регулювання економіки та підтримки бізнесу;

4) запобігання фінансовим порушенням у періоди кризи, коли зростає ризик фінансових порушень та ухилення від сплати податків;

5) відновлення та розвиток держави після кризи завдяки регулярним податковим надходженням.

Тож загалом податкова відповідальність у важкі часи є не лише необхідною умовою для виживання та стабільності держави, але й важливим чинником майбутнього відновлення та розвитку. Громадяни та підприємства, що сумлінно сплачують та звітують про податки навіть у складні періоди, роблять значний внесок у забезпечення добробуту та стабільності своєї країни.

Література:

1. Відповідальність у період дії воєнного стану до ФОП – платників єдиного податку першої-третьої груп, які мали можливість подати, але не подали податкову декларацію платника єдиного податку. Кременецька районна державна адміністрація. URL: <https://kremenets.te.gov.ua/prescentr/novini-fiskalnoyi-sluzhbi/vidpovidalnist-u-period-dii-voiennoho-stanu-do-fop-platnykiv-iedynoho-podatku-pershoi-tretoi-hrup-iaki-maly-mozhlyvist-podatyu-ale-ne-podaly-podatkovu-deklaratsiiu-platnyka-iedynoho-podatku> (дата звернення: 19.05.2024).

2. Мамалуй О. О. Співвідношення матеріального та процесуального у відносинах із притягнення до юридичної відповідальності порушників податкового законодавства. *Юридичний бюлетень*. 2019. Т. 2. № 11. С. 11–18. DOI: <https://doi.org/10.32850/2414-4207.2019.11-2.01> (дата звернення: 17.05.2024).

3. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI : станом на 01 квіт. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 19.05.2024).

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

**Oksana Horbachova, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor**
*National Aviation University
Kyiv, Ukraine*

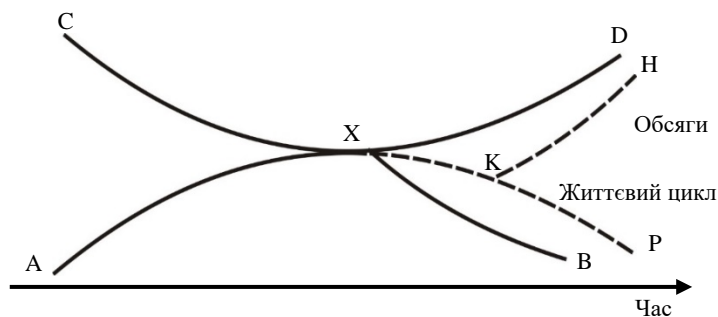
DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-13>

ORGANIZATIONAL FINANCING MECHANISM AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF AIRPORT COMPLEXES BY STAGES OF THE LIFE CYCLE

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ АЕРОПОРТОВИХ КОМПЛЕКСІВ ЗА СТАДІЯМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Створення ефективної системи фінансування аеропорту є однією з основних умов ефективності управління їх життєвим циклом.

Саме наявність фінансів визначає положення аеропорту на шкалі життєвого циклу (рис. 1).



**Рис. 1. Вплив механізмів фінансування
на життєвий цикл аеропортів комплексів**

На рисунку 1 наведені варіанти розвитку аеропортів комплексів за умов їх належного фінансування (XD – KH) та у разі нестачі фінансових ресурсів (XB) – (KP). Як бачимо, обсяги

фінансування в авторській інтерпретації являють собою «віддзеркалення «життєвого циклу», самі ж обсяги фінансування залежать від стадії, на якій знаходиться аеропорт, та визначають перспективи його розвитку.

Без вирішення питань фінансування неможливо успішно провести реструктуризацію і реформування, а головне, оздоровити економіку і привести до подальшого економічного розвитку аеропортів в умовах ринку.

Більшість українських аеропортів вимагає реконструкції і модернізації інфраструктури, збільшення виробничих потужностей будівель і споруд аеродрому і службово-технічної території (СТТ).

Для реалізації цих вимог необхідні значні капіталовкладення, тобто створення і використання ефективної системи фінансування.

Враховуючи необхідність залучення великого обсягу інвестицій, тривалий термін їх окупності та загальнодержавне значення, передбачається в післявоєнний період розбудову та реконструкцію інфраструктури аеропортів здійснювати за рахунок державного та місцевих бюджетів із створенням сприятливих умов для недержавних інвесторів. Держава, вкладаючи кошти в розвиток інфраструктури суспільно значущих аеропортів України, залишає за собою важелі контролю за ефективністю їх використання шляхом створення на базі аеропортів акціонерних товариств з державним пакетом акцій, розмір якого визначається сумою вкладених коштів.

В післявоєнний період передбачається ефективно державне управління аеропортами; суттєве нарощування обсягів авіаперевезень; створення сприятливого інвестиційного клімату; розвиток інфраструктури на умовах державно-приватного партнерства, зокрема лізингу, спільної діяльності, оренди, концесій; організація відкритих аукціонів з визначення інвесторів для будівництва інфраструктури аеропортів. Державна політика розвитку авіаційного транспорту повинна полягати у формуванні та реалізації державного механізму регулювання діяльності аеропортів, розробці перспективних планів їх розвитку із залученням недержавних інвестицій, недопущенні приватизації злітно-посадкових смуг.

У той же час система фінансування аеропортів включає різні види і форми фінансування. Основними видами є власні, державні, позикові та інвестиційні кошти. Склад системи фінансування аеропортів наведено на рис. 2.

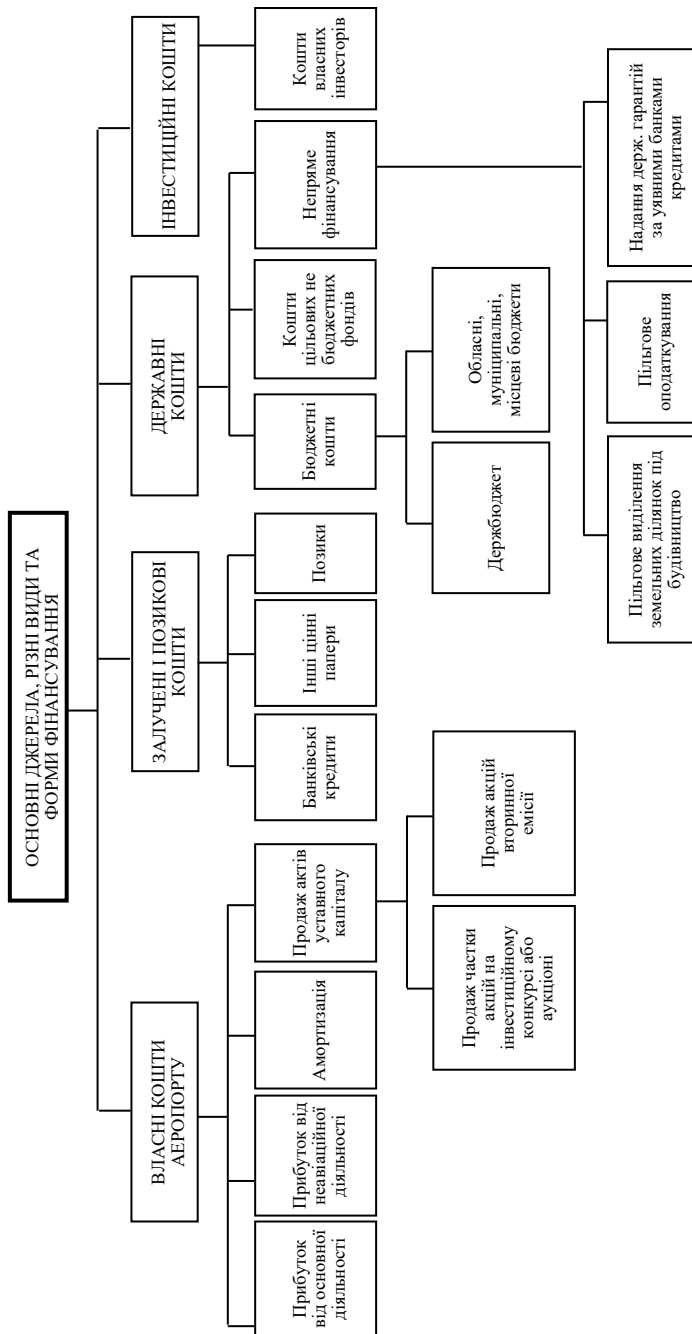


Рис. 2. Система фінансування аеропортів

Використання конкретних видів і форм фінансування залежить, в першу чергу, від організаційно правової системи аеропорту (табл. 1).

Таблиця 1

**Види й форми фінансування аеропортів
при різній організаційно-правовій системі**

Організаційно- правова система аеропорту	Форма (вид) фінансування					
	Власні кошти (прибуток)	Позичкові кошти (кредити)	Державні кошти (бюджетні фонди)	Кошти інвестора	Кошти акціонера	Держ. кошти і приватні кошти (ДУП)
Державне унітарне підприємство (ДУП) з часткою держвласності 51%	+	+	—	—	—	—
Відкрите акціонерне товариство (ВАТ)	+	+	—	—	+	—
ДУП з часткою власності 5% і більше	+	+	—	— +	—	— +
Приватна власність	+	+	—	+	—	—

Знаходження аеропорту у приватній власності підвищує можливість залучення інвесторів. Одного джерела фінансування, як правило, недостатньо. Для реалізації програми реформування розвитку аеропорту необхідно залучення різних джерел – це і інвестори, і позикові кошти, і бюджетні кошти, однак в цьому випадку буде ефективно вкладення і власних коштів для успішної реалізації програми розвитку аеропорту.

Аеропорт складається з великої кількості різних виробничих комплексів, які мають певний рівень значущості для функціонування аеропорту в цілому, а також різний рівень технічної оснащеності. У зв'язку з цим при фінансуванні програм

розвитку аеропорту необхідний диференційований підхід до капіталовкладень в ті або інші структури аеропорту.

Для формування програм розвитку аеропортів державного значення може бути створена спеціалізована форма фінансування, наприклад, банк, фонд розвитку (рис. 3).

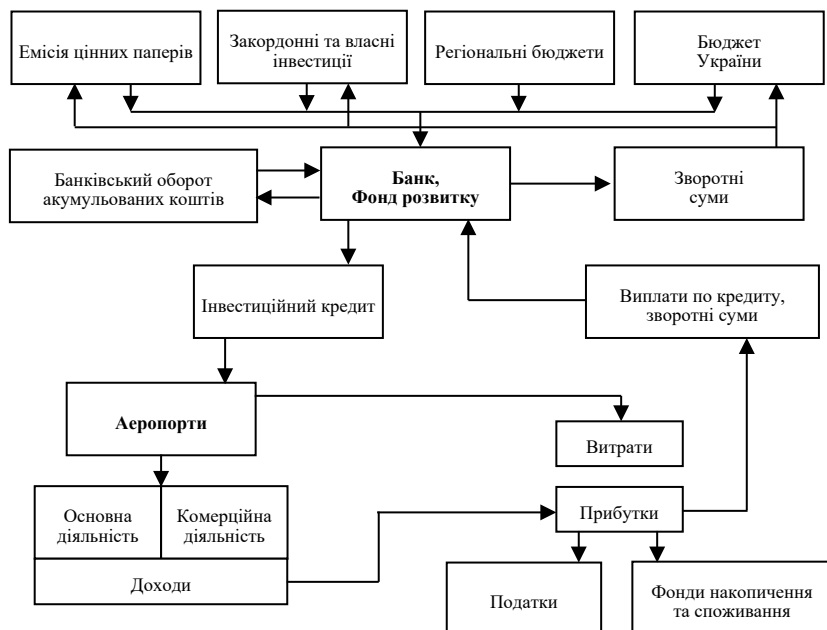


Рис. 3. Принципова схема фінансування аеропортової діяльності

Джерело: складено автором

У більшості країн розвиток аеропортів здійснюється головним чином за рахунок самофінансування та національних бюджетних коштів.

Думку про те, що аеропорти потребують постійних асигнувань з бюджету і, отже, є певним тягарем для держави і місцевих властей, не повністю відповідає реальній дійсності. Згідно зі статистикою ІКАО із збитками працюють не більше чверті всіх аеропортів світу. Крім того, показник чистого прибутку і рентабельності аеропортів світу майже вдвічі вище, ніж у авіакомпаній. Якщо середня норма прибутку авіакомпаній навіть у роки підйому не перевищувала 6,5–7%, то у аеропортів цей показник досягав 10–12%. Це свідчить

про те, що при чіткій організації діяльності аеропортів і гарному менеджменті вони є більш прибутковими, ніж авіакомпанії. Підстав тут багато, одна з них – менша схильність аеропортів до конкуренції, а в окремих випадках взагалі монопольне становище на місцевому та регіональному ринку [1].

Література:

1. Підтримка Інтеграції України до Транс-Європейської Транспортної Мережі ТЕМ-Т РК 6. Аеропорти. Заключний звіт 6.1. URL: http://ten-t.org.ua/data/upload/publication/main/ua/517/fr_6.1_airports_ukr.pdf
2. Побережний Р.О. Основні напрямки розвитку підприємств машинобудування. *Вісник національного технічного університету «ХПИ»*. Харків, 2012. № 13. С. 90–100.
3. Adizes I. Organizational Passages – Diagnosing and Treating Lifecycle Problems of Organizations. *Organizational Dynamics*. 1979. Summer. P. 3–25

Kateryna Klymenko, Ph.D. (Economics)
SESE “The Academy of Financial Management”
Kyiv, Ukraine

Nataliia Ukhnal, Ph.D. (Economics)
SESE “The Academy of Financial Management”
Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-14>

UKRAINE – EUROPEAN INVESTMENT BANK: PROSPECTS FOR PARTNERSHIP UNDER GEO-ECONOMIC CONVERGENCE

The cooperation between the European Investment Bank (EIB) and Ukraine is an important element in supporting the country’s economic development and stabilization. The EIB is actively investing in a variety of projects that contribute to the modernization of infrastructure, environmental improvements, development of the energy sector and support for small and medium-sized enterprises (SMEs). Since the start of Russia’s large-scale aggression, the EIB has continued to actively support Ukraine, increasing the amount of funds allocated. Cooperation with the EIB provides an opportunity to obtain credit resources on the most favourable terms for the development of key economic sectors and infrastructure, as well as for systemically important structural reforms.

The EIB actively cooperates with the Ukrainian government, local authorities and the private sector to promote sustainable economic development and Ukraine’s integration into the European economy. The EIB was established in 1957, which has EU27 shareholders. The EIB not only carries out lending activities, but also acts as the largest borrower of funds in the international financial capital markets. Since 2004, Ukraine has been cooperating with the EIB to create a regulatory framework to attract its resources for the implementation of infrastructure, energy, environmental and other investment projects. As of 01.05.2024, the total amount of financial resources provided by the EIB in Ukraine, both in the public and private sectors, is more than EUR 7.5 billion. To date, the EIB’s project portfolio in the public sector comprises 25 projects worth EUR 5.2 billion, of which 23 projects are under implementation with a total volume of EUR 4.81 billion; EUR 2,848.86 million has been disbursed under these projects,

including EUR 1,722.6 million in 2022 and EUR 261.74 million in 2023 [1].

Following the approval EUR 50 billion by Ukraine Facility [2], the EIB continues to play a special role. The programme is aimed at restoring, reconstructing and modernizing the country over the period 2024–2027. Under the Ukraine Facility, the EIB is committed to investing EUR 2 billion to support critical public sector and private sector growth projects, and to strengthen advisory services. A key task is to ensure that this financial support reaches the target beneficiaries, the citizens of Ukraine, and is used for its intended purpose without fraud or corruption.

According to Jean-Erik de Zagon, Head of the EIB Regional Hub for Eastern Europe, cooperation with the EIB means that European standards are being established in Ukraine. This is a marker for investors that signals that Ukraine is able to comply with international standards in its work and offer high-quality projects that require investment [3].

In 2024, Ukraine will receive EUR 560 million for projects in the energy sector, transport infrastructure, housing rehabilitation, and projects that will support economic recovery and Ukrainian business. It is planned to accelerate work on ongoing projects and focus on preparing new EIB investments in critical public and private initiatives. The Memorandum will contribute to Ukraine's rapid recovery and bring us closer to the European Union [4].

In May 2024, the Government approved a decision that will allow two Ukrainian banks (ProCredit Bank and UkrGasbank) to receive up to EUR 30 million from the EIB to support SMEs by improving the terms of concessional lending.

The Ministry of Finance of Ukraine and the EIB conducted the first review of the loan portfolio of joint projects in 2024. Thanks to the fruitful cooperation between the Ukraine and the EIB, in 2023, the investment component of the projects attracted more than EUR 261 million, which is twice as much as in 2021 and 8 times more than in 2022 (Figure 1–2). The investment selection in 2023 was the largest in the years of cooperation with the EIB. 11 projects are aimed at supporting transport infrastructure, 5 initiatives are being implemented in the municipal sector, including social infrastructure rehabilitation projects, the energy sector includes 4 investment projects, 2 – in education, and 1 – aimed at supporting and modernizing the logistics network of Ukrposhta JSC. In addition, a number of reconstruction and recovery projects are being implemented in cooperation with the EIB,

including the Emergency Loan Programme for the Restoration of Ukraine and the Ukraine Recovery Programme, which aim to effectively and, most importantly, timely reconstruct the social infrastructure of local communities in Ukraine, including educational and healthcare facilities, affected by the armed aggression of the Russian Federation [5].

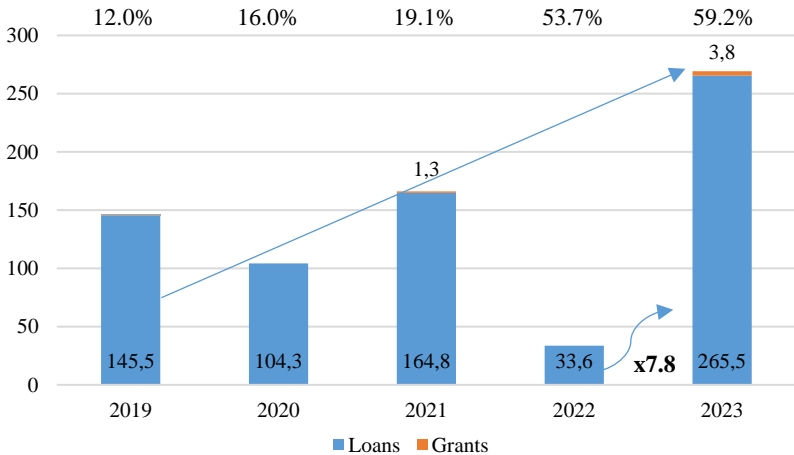


Figure 1. The dynamics of the EIB’s investment disbursement, million euros

Note: Percentages are calculated based on the investment disbursement

Source: Ministry of finance of Ukraine

It is important to focus not only on addressing immediate needs but also on building program and institutional capacity, as well as attracting funding. This will ensure that successful programs can be quickly rolled out to increase international investor interest in Ukrainian businesses. Engaging donors early to ensure financial commitments for 2025 should be included in the financial planning strategy to sustain the progress of implementing programs introduced in 2024 [6].

The cooperation between Ukraine and the EIB continues to develop dynamically in various areas, taking into account the current challenges and tasks in the context of the war. The EIB actively finances projects to restore lighting, waste management and energy efficiency, which contributes to improving the quality of life of citizens. An important aspect of cooperation is supporting the agricultural sector by investing in large and medium-sized agricultural enterprises, promoting their

development and modernization. In the context of the war in Ukraine, the EIB demonstrates a high level of responsibility by providing financial support for the reconstruction of destroyed facilities and infrastructure. This contributes to economic recovery and improves the socio-economic situation in the affected regions. Cooperation between Ukraine and the EIB takes place in the context of the country’s overall European integration aspirations, which contributes to the implementation of strategic goals and stimulates sustainable positive changes in various spheres of society [7].

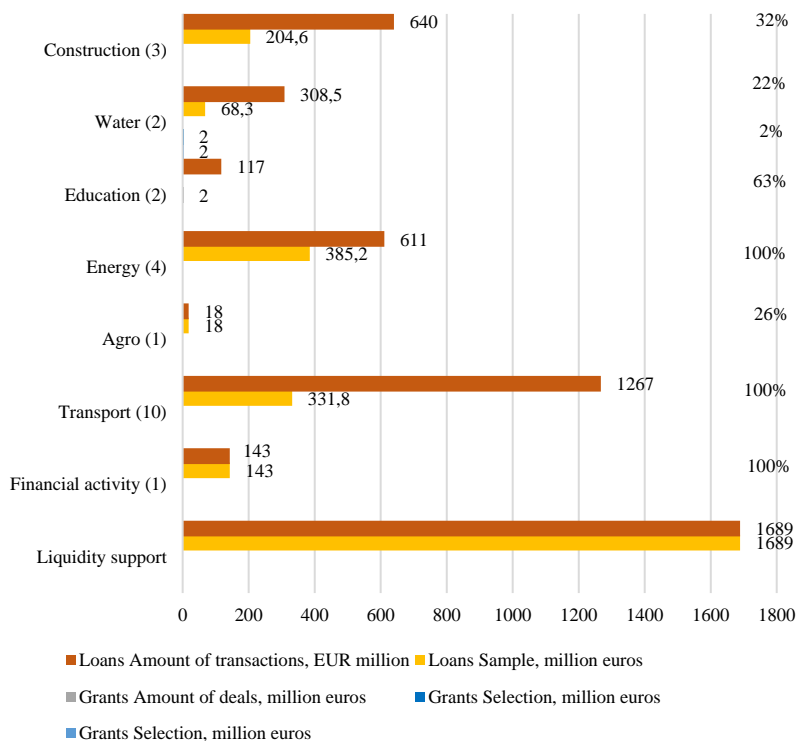


Figure 2. EIB’s total investment disbursement by sector

Note: Percentages are calculated based on the investment disbursement

Source: Ministry of finance of Ukraine

Further research on this topic would involve the development and adoption of a coordinated and well-founded Medium-Term Strategy for

Cooperation with the EIB and Ukraine. This strategy should be well thought out and based on a comprehensive model of rule of law principles and sectoral legal frameworks, identifying priority areas of cooperation and specific objectives. The Strategy should include the purpose and principles of cooperation, analysis of problematic aspects of cooperation with the EIB, stages and measures for implementing the Strategy, expected results, a plan (map) of step-by-step measures, definition of certain indicators, outlined risk management and financial support for its implementation.

References:

1. European Investment Bank. URL: <https://mof.gov.ua/uk/eib>.
2. Ukraine Facility. URL: <https://www.ukrainefacility.me.gov.ua>
3. Cooperation between the EIB and Ukraine: a lecture by Jean-Eric de Zagon. URL: <https://knu.ua/news/13195>
4. Ukraine to receive EUR 560 million from the EIB this year. URL: <https://finclub.net/ua/news/ukraina-otrymaie-560-mln-ievro-vid-yeib-tsohorich.html>
5. Olga Zykova: Investments in Ukraine's critical infrastructure, logistics and energy sector are a priority in our cooperation with the EIB. URL: https://www.mof.gov.ua/uk/news/olga_zykova_investments_in_the_critical_infrastructure_logistics_and_ukraines_energy_sector_are_among_the_priorities_in_cooperation_with_the_eib-4595
6. The Ministry of Economy and the EIB are working together to provide affordable financing for Ukrainian business, – Yulia Svyrydenko. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minekonomiky-spilno-z-ieib-pratsiuiut-nad-zabezpechenniam-dostupnoho-finansuvannia-dlia-ukrainskoho-biznesu-iu-liia-svyrydenko>
7. Newest vectors of cooperation between Ukraine and the European Investment Bank. *Modern financial policy of Ukraine: problems and prospects*: materials of the XI All-Ukrainian scientific and practical online conference of students, graduate students and young scientists (Kyiv, 7 December 2023) / Borys Grinchenko Kyiv University. Kyiv, 2023. P. 101–105.

**Dmytro Riznyk, Candidate of Economic Sciences,
Doctoral Student**

*Ivan Franko National University of Lviv
Lviv, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-15>

ASSESSING THE FINANCIAL IMPLICATIONS OF THE RUSSIAN-UKRAINIAN INVESTMENT LANDSCAPE

The Russian-Ukrainian war has had a significant impact on Ukraine's investment climate. The war created serious obstacles to the development of investment activity, which led to a decrease in foreign direct investment and a hit to the confidence in the Ukrainian market. The main factors affecting the investment climate in Ukraine during the war include:

- military actions and the consequences of war.
- uncertainty about the future.
- change in the foreign policy situation.

Investors have become more cautious about investing in Ukraine because they believe that the risks of war and uncertainty are too high. Ukraine's government has taken and is taking different measures to improve the investment climate, but these measures often will take time to showcase visible results. To successfully restore Ukraine's economy after the war, it is necessary to improve the investment climate and create favorable conditions for foreign investors.

The damages include both direct and indirect losses. Direct losses include the destruction of physical infrastructure, equipment, supplies, loss of jobs, etc. Indirect losses include reduced production, loss of investment, worsening trade balance, etc. The recovery of Ukraine's economy requires significant financial resources. For this, it is necessary to attract internal and external financial resources.

Developing a strategy for providing financial resources for the recovery of Ukraine's national economy is an important task, especially in the conditions of change and challenges arising in the modern world. Below is a general framework overview and critical steps that can be included in such a strategy.

The strategy for providing financial resources for the recovery of Ukraine's national economy must be flexible and adaptable to the changing circumstances and needs of the Ukrainian economy. Working

with international partners and organizations is also important to ensure access to financial resources and expertise.

The purpose of the strategy of providing financial resources for the recovery of Ukraine's national economy is to develop a set of measures aimed at attracting internal and external financial resources.

The Government of Ukraine has taken a number of measures to improve the investment climate in wartime conditions. These measures include:

- introduction of benefits for foreign investors.
- creation of a favorable regulatory and legal framework.
- attracting international aid [1, p. 298].

Assessing a national economy's resource potential during wartime requires a holistic approach, considering both tangible and intangible assets for strategic resilience. Integrated economic frameworks that merge macro and micro-level data are crucial, as traditional metrics like GDP often overlook informal and grey-market activities.

Additionally, dynamic input-output models, extending the classical framework, are essential for analyzing inter-sectoral resource flows and managing economic disruptions effectively.

The first step in assessing an economy's resource potential involves meticulously analyzing statistical data. This method provides a comprehensive picture of the available resources – from financial capital to natural resources. However, it's not without its limitations as well. Statistical analysis may fall short in capturing the dynamic changes a wartime economy undergoes, yet it remains a fundamental tool to establish a baseline understanding of available resources.

Beyond traditional databases and figures lies a world of untapped or altered resources that can be crucial in a post-war setting. Expeditionary research steps in as a methodical approach to uncovering these hidden gems. This involves on-ground investigations to identify resources that are not reflected in existing data due to conflict disruptions.

Such resources include underutilized natural reserves or assets damaged during conflict but repairable for future economic utility. Despite being resource-intensive and costly, this method is invaluable for gathering direct, contextual insights that no dataset can provide [2, p. 31].

Internal financial resources include the State Budget of Ukraine, private investments, and internal public debt. To do this, it is necessary to increase budget revenues by introducing new taxes and fees and

saving public expenses. Private investments are also an important source of financing for the recovery of Ukraine's economy.

External financial resources include foreign investments and international financial assistance. Foreign investments can be used to finance the recovery of Ukraine's economy in the long term. International financial aid can be used to finance the recovery of Ukraine's economy in the short term [3, p. 17].

The strategy of providing financial resources for the recovery of the Ukrainian national economy is an important tool for the recovery of Ukraine's economy after the war. The implementation of this strategy will make it possible to attract the necessary financial resources to restore Ukraine's economy and ensure its sustainable development.

References:

1. Horiashchenko, Yu. H., Bokova, Yu. O., Kuleshova, A. A. (2021). Chynnyky vplyvu na rozvytok innovatsiino-investytsiinoi diialnosti sub`iektiv maloho biznesu [Factors influencing the development of innovation and investment activities of small business entities]. *Molodyi Vcheny* [Young scientist], (4(2)), 297–302.
2. Didur, K. M. (2022). Sutnist, klasyfikatsiia y struktura investytsiinoi ta innovatsiinoi diialnosti pidpriumstva [The essence, classification, and structure of the investment and innovation activities of an enterprise]. *Investytsiyy: Praktyka ta Dosvid* [Investments: practice and experience], (9–10), 30–37.
3. Bestuzheva, S. V., Kozub, V. O. (2020). Formuvannia ta realizatsiia mizhnarodnoi investytsiinoi stratehii pidpriumstva: metodychnyi aspekt [Formation and implementation of the international investment strategy of the enterprise: Methodical aspect]. *Ekonomichnyi Prostir* [The economic environment], (154), 16–20.

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-16>

**STRATEGIES FOR RESPONDING
TO PROJECT FINANCING RISKS
IN THE CONTEXT OF ECONOMIC RECOVERY**

**СТРАТЕГІЇ РЕАГУВАННЯ
НА РИЗИКИ ПРОЄКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ
В УМОВАХ ВІДБУДОВИ ЕКОНОМІКИ**

Необхідність повоєнного відновлення економіки потребує активізації інвестиційної діяльності та залучення значних обсягів фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проєктів. Сьогодні проєктне фінансування в Україні здійснюється переважно у формі банківського фінансування без створення проєктної компанії [1, с. 12]. Головними чинниками, які стримують розвиток проєктного фінансування, є: економічна та політична нестабільність, недостатність внутрішніх ресурсів, високі ризики, коливання ринкової кон'юнктури, складність обґрунтування техніко-економічних, екологічних і соціальних параметрів проєктів, недостатнє нормативно-правове забезпечення та інші [2, с. 62; 3, с. 162].

Одним із найважливіших етапів управління ризиками проєктного фінансування є процес планування реагування на ризики, який передбачає розроблення заходів реагування відповідно до встановлених пріоритетів, а також визначення обсягу необхідних ресурсів для попередження ризиків або покриття збитків, що виникають унаслідок їх реалізації, та включення відповідних коштів у бюджет і план управління проєктом. Кінцевою метою розроблення та реалізації стратегій управління ризиками є мінімізація втрат для проєкту в разі реалізації ризикових подій [4, с. 81; 5, с. 261].

З метою реагування на ризики та загрози у практиці проєктного фінансування використовують чотири головні стратегії: ухилення, передача, зниження та прийняття [6]. Вибір стратегії, методів та інструментів реагування на ризики визначається, перш за все, ймовірністю настання конкретного ризику та потенційним впливом

збитків від його реалізації на загальні цілі, бюджет і фінансові результати проєкту [7, с. 196].

Стратегія ухилення від ризику використовується з метою усунення загрози або захисту від її впливу на проєкт, а основними заходами реагування можуть бути зміна цілі та плану управління проєктом, уточнення умов і вимог, заміна одних робіт (операцій) іншими, відмова від виконання окремих робіт, додаткова експертиза або навіть припинення реалізації проєкту. Стратегію ухилення застосовують, переважно, з метою реагування на критичні ризики з високим ступенем впливу на цілі проєкту [8, с. 80].

Реалізація стратегії передачі ризику передбачає перекладення загрози чи потенційних наслідків впливу на третю сторону. Таку стратегію використовують для некритичних загроз; а обов'язковою умовою її реалізації є повідомлення третьої сторони про передачу ризику, оформлене угодою [9, с. 120]. Найбільш ефективним використанням стратегії передачі може бути в управлінні фінансовими ризиками шляхом використання таких інструментів як страхування, хеджування, гарантії виконання зобов'язань, валютні та інші застереження в контрактах, акредитиви та поручительства [10, с. 262; 11, с. 89]. Разом з тим, у разі передачі ризику сторона, яка його передає, може зіткнутися з новим ризиком, пов'язаним з неспроможністю третьої сторони управляти ним, або з ризиками, які обумовлені використанням певних гарантійних чи зобов'язальних інструментів.

Використання стратегії зниження ризику передбачає зменшення ймовірності впливу несприятливої події до рівня встановлених порогових значень. На практиці такі заходи є більш ефективними, ніж відшкодування збитків у результаті настання ризикових подій. У межах реалізації стратегії зниження ризику складні процеси можуть бути замінені простішими; запроваджено альтернативні варіанти виконання робіт; встановлено ліміти або допустимі значення ризиків, розроблено плани мінімізації наслідків дії ризиків, створено запаси матеріальних і фінансових ресурсів тощо. Залежно від виду та характеру ризику ліміти можуть бути встановлені на сукупний ризик проєкту або окремого бізнес-процесу, операцію, контрагента, розмір втрат тощо.

Реалізація стратегії прийняття ризику ґрунтується на визнанні ризику та використовується тоді, коли інші методи реагування неможливі або неефективні, а тому в її межах виділяють два різновиди – пасивну та активну стратегії. У разі використання

пасивної стратегії відбувається лише документування процесу. Активна стратегія передбачає розроблення заходів, які сприяють мінімізації наслідків дії негативної події. Найбільш поширеною практикою управління прийнятих ризиків є їх локалізація шляхом створення спеціальних підрозділів для управління ризиковими операціями чи напрямками діяльності та формування резерву під потенційні втрати [6; 9, с. 121].

З метою реагування на сприятливі (позитивні) ризики у проєктному фінансуванні також застосовують чотири стратегії: використання, збільшення, розподіл та прийняття. Стратегію використання застосовують у разі зацікавленості у реалізації сприятливої можливості. Стратегію збільшення (добору ризику) використовують з метою підвищення рівня позитивного впливу сприятливої можливості. Прикладом реалізації такої стратегії може бути виділення додаткових ресурсів для дострокового завершення певних робіт чи виконання операцій. Використання стратегії розподілу позитивного ризику передбачає передачу відповідальності за сприятливу можливість третій стороні, яка може краще скористатися нею в інтересах реалізації проєкту [6].

На практиці з метою планування реагування на ризики для кожного ризику обирають найбільш результативну стратегію або їх комбінацію, враховуючи важливість впливу ризику на проєкт. Після вибору стратегії реагування відбувається оновлення документів і плану управління проєктом. Головними завданнями контролю ризиків проєктного фінансування повинні бути: перевірка реальності припущень, визначення актуальності ризиків, формування бази даних про ризики, перевірка дотримання політики та процедур управління і реагування, визначення необхідності формування резервів на можливі втрати, інформування учасників проєкту про вжиті заходи та ефективність функціонування системи управління ризиками.

Завершальним етапом використання стратегій управління ризиками проєктного фінансування є контроль їх виконання, який дозволяє оптимізувати заходи реагування та підвищити ефективність управління проєктом.

Таким чином, основними напрямками вдосконалення стратегій управління ризиками проєктного фінансування є організація їх належної ідентифікації, якісний аналіз і розроблення адекватних заходів реагування та контролю. Організація цього процесу передбачає виявлення ризиків, оцінку ймовірності настання

ризикових подій, визначення характеру та рівня їх впливу на кінцеві результати, розроблення заходів щодо зниження, попередження, передачі або ухилення від ризику, конкретизацію дій та розподіл сфер відповідальності між учасниками проекту щодо управління ризиками, а також планування ресурсів і коштів, які необхідні для відшкодування збитків у разі реалізації ризикових подій.

Література:

1. Науменкова С., Міщенко С., Тіщенко Є. Фінансові інструменти забезпечення від політичних ризиків у проектному фінансуванні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2016. № 1. С. 6–17.
2. Міщенко С. Сутність економічного капіталу та його роль у забезпеченні фінансової стійкості банку. *Вісник НБУ*. 2008. № 1. С. 58–64.
3. Тіщенко Є.О. Використання фінансових інструментів для управління ризиками проектного фінансування в Україні. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2018. № 2 (254). С. 156–169.
4. Теорія і практика грошового обігу та банківської справи в умовах глобальної фінансової нестабільності: монографія / За ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. Тернопіль : ФОП Осадца Ю.В., 2017. 298 с.
5. Tishchenko I. Financial Model of Investment Project and Peculiarities of its Use in Project Financing. *EUROPEAN COOPERATION*. 2019. № 4 (44). P. 65–78. DOI: <https://doi.org/10.32070/ec.v4i44.66>
6. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). Seventh Edition. PMI. 2021. URL: <https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards/foundational/pmbok>
7. Гірченко Т.Д., Тіщенко Є.О. Особливості організації та управління ризиками проектного фінансування в Україні. *БІЗНЕС-НАВІГАТОР*. 2019. № 6 (55). С. 192–199.
8. Naumenkova S., Tishchenko I., Mishchenko S., Mishchenko V., Ivanov V. Assessment and Mitigation of Credit Risks in Project Financing. *Bank Systems*. 2020. № 15 (1). P. 72–84.
9. Тіщенко Є. О. Теоретичні засади управління ризиками проектного фінансування. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. № 27 (2). С. 119–122.
10. Mishchenko V., Naumenkova S., Ivanov V., Tishchenko I. Special aspects of using hybrid financial tools for project risk management in Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. № 15 (2). P. 257–266.
11. Тіщенко Є.О. Управління валютними ризиками у проектному фінансуванні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. № 18 (3). С. 87–90.

**Leonid Tulush, Candidate of Economic Sciences,
Senior Research Fellow, Department Head**
*National Scientific Centre «Institute of Agrarian Economics»
Kyiv, Ukraine*

**Olha Samoshkina, Candidate of Economic Sciences,
Senior Research Officer**
*National Scientific Centre «Institute of Agrarian Economics»
Kyiv, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-17>

DEVELOPMENT OF TOOLS FOR FISCAL STIMULATION OF UKRAINE'S AGRICULTURAL PRODUCTION DURING THE WAR PERIOD

The decisive influence of the agricultural sector on the pre-war dynamics of the socio-economic development of Ukraine and its rural areas, as well as its key role in guaranteeing the country's food security and maintaining the stability of the national economy during the war period, prove its strategic priority and significant internal potential for preserving and further increasing the volume of production and export activity in the conditions of wartime risks and challenges of post-war recovery.

Fiscal policy acts as the main instrument of the state's influence on the development of the agricultural sector, as it substantiates the peculiarities of the formation and directions of the use of budget funds for the development of the industry on the basis of the defined goals and priorities of the country's agrarian and rural development, taking into account the requirements for the effective achievement of the planned sectoral and socio-economic results [1]. Taking into account the importance of supporting the financial stability of Ukrainian agricultural producers during the war period in order to ensure the uninterrupted production of agricultural products and prevent threats to national food security, supporting agricultural production as a key factor in the stability of the national economy, stimulating employment and incomes of the population, guaranteeing the state's contribution to ensuring global food security, the Government of Ukraine has significantly expanded the directions and tools of state financial support for farmers in 2024 compared to 2022–2023 (Figure 1).

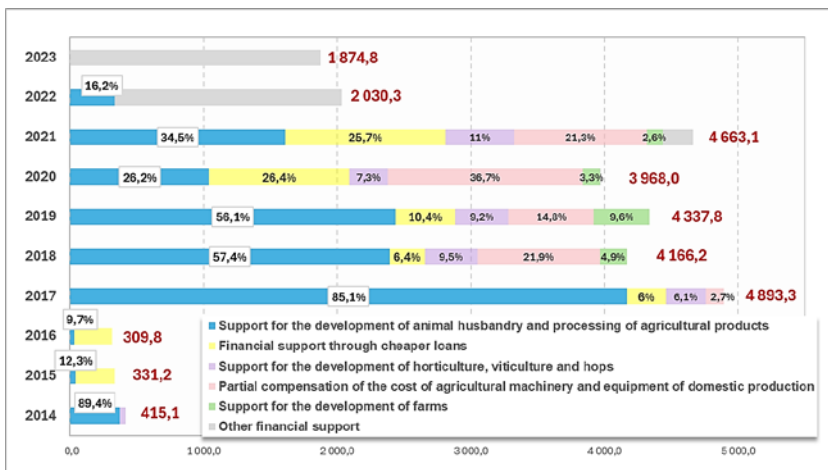


Figure 1. Dynamics of the volume and structure of budgetary support for Ukraine's agricultural producers in 2014–2023, UAH million (%)

Source: based on the data [2;3]

The list of ways of *direct non-refundable state financial support of agricultural producers* registered in the State Agrarian Register has been expanded, and the level of corresponding payments has been increased. The planned amount of budget funds under this support program for 2024 is UAH 796 million, which can be directed by farmers to cover the costs of fieldwork, payment for consumed electricity and veterinary services, the purchase of fuel, plant protection products, veterinary drugs, feed, seeds, fertilizers, maintenance of cows, mother stock of sheep and/or goats.

In particular, budget funds will be provided in the following directions and in the following amount:

- budget subsidy for 1 hectare to farmers who cultivate up to 120 hectares of agricultural land of destination; the amount has been increased from UAH 3100 in 2022 to UAH 4000 per hectare;
- separate budget subsidy per 1 hectare for farmers from de-occupied territories and those territories where hostilities have ended; the amount of support – UAH 8000 per hectare;
- special budget subsidy for keeping cattle (cows) of all productivity areas for farmers keeping from 3 to 100 heads; the amount has been increased from UAH 5300 in 2022 to UAH 7000 per head;

– special budget subsidy for the maintenance of the mother stock of goats and/or sheep for farmers keeping from 5 to 500 heads; the amount of support is UAH 2000 per head.

The key direction of state support for the industry during the war period is still *the active state stimulation of credit support for the activities of agricultural producers and their preferential lending* with the participation of the state using the mechanism of compensation (subsidization) by the state of part of the interest rate on loans depending on the number of new jobs created and the provision of state guarantees for the performance of credit obligations. In particular, *the state program "Affordable Loans 5-7-9%"* continues to operate, under the terms of which agricultural producers can receive a loan at reduced interest rates of up to UAH 90 million, and agro-industrial enterprises – up to UAH 150 million, with a loan term for investment purposes of up to 10 years. In addition, mechanisms for additional compensation by the state for the riskiness of the activity have been introduced for enterprises operating in de-occupied territories and territories subject to hostilities, in particular, compensation of interest rates for investment purposes up to the levels of 1% for the first two years and 5% from the following year, 3% for working capital financing, increasing the credit limit from UAH 90 to 150 million, increasing the term of lending for investment purposes to 10 years. The volume of credit resources has raised by agricultural producers under the State program "Affordable Loans 5-7-9%" since the beginning of the current year amounts to 16 billion hryvnias.

Moreover, last year, new state programs "Affordable Financial Leasing 5-7-9%" and "Affordable factoring" were launched and their spread in de-occupied, affected and areas close to hostilities is being stimulated. According to the *"Affordable Financial Leasing 5-7-9%"* program, agricultural producers can use machinery, equipment, and vehicles for commercial and industrial purposes at reduced interest rates. In the current year, under this program, agricultural producers concluded contracts worth 1.5 billion hryvnias. The state program *"Affordable Factoring"* (lending against receivables) aims to create prerequisites for meeting the working capital needs of micro, small, and medium-sized agricultural enterprises and improving their liquidity through quick access to financing and reducing the risks of non-payment by counterparties. According to the terms of the program, the maximum financing limit for the counterparty will be 95% of the amount of the claim or up to UAH 150 million, taking into account the support

received under the state lending and leasing programs of 5-7-9%, the maximum period of using factoring financing is 360 days, the state will compensate the payment costs the factor's basic remuneration to the level of 13% per annum.

Furthermore, in the current year, *the Fund for Partial Guarantee of Credits in Agriculture* with a charter capital of almost UAH 400 million of budget funds has become operational, which will provide guarantees in the amount of up to 50% of the credit obligations of individual agribusinesses, micro, small and medium-sized agricultural producers with land plots of up to 500 ha for up to 10 years. Therefore, agricultural entrepreneurs who cultivate up to 500 hectares can receive a guarantee for credit obligations through the fund and thus reduce the collateral for the loan by half. According to the fund's estimates, 17700 small Ukrainian farmers can potentially use this support tool to purchase agricultural land, machinery, and equipment for agricultural production.

Another direction of state financial support for agricultural producers in 2024 is *the restoration of the program of partial compensation for the cost of agricultural machinery and equipment of domestic production*, which had already been functioning in the pre-war years 2017–2021. Farmers will be able to receive compensation from the state in the amount of 25% of the cost of purchased equipment from specified Ukrainian manufacturers. UAH 1 billion has been earmarked for the implementation of this program in the state budget, which, according to preliminary calculations, will allow to satisfy the applications of about 4000 farmers.

In May of this year, the Government has launched the procedure of *partial state compensation to farmers for the costs of demining agricultural lands* to maintain stability and restore agricultural production in the territories where hostilities have ended and in the de-occupied territories. This instrument of financial support provides partial state compensation of the cost of demining services for farmers whose land has already been demined by certified mine action operators in the period from February 24, 2022, to April 15, 2024, as well as for farmers who are only planning to start demining their agricultural plots or employed as tenants. UAH 3 billion has been allocated for these needs in the 2024 budget, and the state will compensate 80% of the cost of demining.

In 2024, the practice of contributing financial support to agricultural producers by providing *non-refundable grants for the creation or development of horticulture, berry growing and viticulture, greenhouse*

farming, the development of a processing enterprise on the condition that new jobs are created, and assistance in filling the revenue part of the budget through the payment of taxes in the amount of the received grants will continue. The amount of grants for the development of gardens is up to UAH 7 million, greenhouses are up to UAH 10 million, and state support is provided in the amount of no more than 70% of the project cost. After the approval of the project, financial funds are sent to agricultural producers within a month.

The program *of financial support for agricultural producers who use reclaimed land and water user organizations* continues to operate, which provides for compensation of up to 50% of the cost of restoration and construction of reclamation systems, in particular, the laying of pipes, drainage, sprinkler equipment. In the state budget for 2024, 200 million hryvnias are provided for the goal.

In 2024, new state support programs for Ukrainian producers will also be introduced, which can also be used by representatives of the agricultural industry:

- provision of state support for the implementation of investment projects – UAH 3 billion;
- support of internal demand for domestic goods and services – UAH 3 billion;
- provision of state guarantees for compensation of damage caused as a result of armed aggression of the Russian Federation to the owners of sea vessels and inland navigation vessels – up to UAH 2 billion;
- state stimulation of industrial parks, in particular in the food industry, processing of agricultural products, production of compound feed, ecological fertilizers – UAH 1 billion.

It is also important to effectively implement the Strategic Plan for the Recovery, Reconstruction, and Modernization of Ukraine (*Ukraine Plan*) in the "New Agrarian Policy" part, the approval of which is a necessary condition for receiving financial assistance from the EU budget in 2024–2027 through the Ukraine Facility, which, in its turn, will act as a catalyst for accelerating Ukraine's accession to the European Union after it acquired the status of a candidate for membership on June 23, 2022. The sectoral development strategy of Ukraine Plan defines the agro-food sector as a key industry of national importance and global potential, the growth of which will ensure comprehensive development of the economy and activate related industries. This will require the concentration of investment resources and government efforts to stimulate the sustainable development of

agro-food production, increase its competitiveness and productivity, facilitate adaptation to European standards, ensure the quality and safety of food products as well as increase the level of environmental friendliness of production processes [1; 4].

There is a significant expansion of the directions and instruments of state financial support for agricultural producers in 2024 compared to 2022–2023 in the conditions of the functioning of the wartime budget with the priority funding of defence expenditures, social protection of the population and limited opportunities for budgetary stimulation of economic development. The declared amounts of state financial support for farmers will generally be sufficient to support the financial stability of domestic agricultural production and its partial recovery in the affected territories, but under the condition of ensuring the fulfilment of the planned amounts of the revenue part of the state budget and the timely receipt of international financial aid.

References:

1. Development of the agricultural sector and rural areas in the conditions of martial law and post-war reconstruction: scientific report / [Y.O. Lupenko, O.M. Nechiporenko, M.I. Pugachev, etc.]. K.: NSC "IAE", 2023. 224 p. [in Ukrainian].
2. Official website of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine. Available at: <https://www.minagro.gov.ua> (access date: 22.05.2024).
3. Official website of the Ministry of Finance of Ukraine. Available at: <https://www.mof.gov.ua> (access date: 22.05.2024).
4. Samoshkina O. (2024) Modification of budgetary support for agroindustrial producers in the conditions of post-war development of Ukraine's economy. *Transformation processes of the economic system in the context of modern challenges*: International scientific conference (Klaipeda University, Klaipeda, Lithuania, February 2–3, 2024). Riga, Latvia: "Baltija Publishing", pp. 139–143.

Oleksandr Chaplygin, Candidate of Economic Sciences

State Tax University

Irpin, Ukraine

Mariana Chaplygina, Lecturer

Irpin Professional College of Economics and Law

Irpin, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-18>

TAX INCENTIVES FOR ENERGY-EFFICIENT PROJECTS AS A PART OF STATE FINANCIAL POLICY

ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ ДЛЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ПРОЄКТІВ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Україна, як і інші країни світу, стикається з викликами забезпечення енергетичної безпеки в контексті стимулювання сталого розвитку. Податкова політика є одним із ключових інструментів, які можуть використовуватися для сприяння розвитку енергоефективності як важливої складової сталого розвитку. Податкові заходи є досить ефективним інструментом стимулювання підприємств та громадян до впровадження енергоефективних технологій та практик. Використання податкових інструментів для стимулювання енергоефективності є поширеною практикою в інноваційно розвинених країнах. Тому податкове стимулювання має стати ключовою складовою національної стратегії інвестиційної політики, оскільки такий підхід може забезпечити не тільки економічний ефект на стадіях виробництва та споживання, але й зумовлює зменшення енергозалежності нашої країни, що в сьогоденні умовах є вкрай важливим з позицій енергетичної безпеки.

Податки є важливою складовою механізму розподілу та перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту на загальнодержавному та місцевому рівнях. Даний перерозподіл згладжує дисбаланс ринкового саморегулювання, створює додаткові стимули для підвищення ділової та інвестиційної активності, збільшення доходів населення та зростання макроекономічних

показників, що характеризують кількісний та якісний ступінь економічного розвитку держави.

Основним питанням при наданні податкових пільг є питання адекватності заходів пільгового оподаткування реальному стану підприємств для досягнення відповідних соціальних і розподільних завдань. Податкові пільги часто виявляються недостатньо адресними, а також ускладнюють податкове адміністрування та виконання вимог податкового законодавства. Також, на думку окремих вчених [4, с. 128], податкові пільги не коригують «провали ринку», а, навпаки, посилюють такі провали через свою неефективність. Це можна пояснити тим, що при прийнятті рішення про надання податкових пільг не враховуються непрямі негативні соціально-економічні ефекти.

По суті, надання податкових пільг стимулює бізнес до зайняття тим видом діяльності, яким би за відсутності таких пільг займатися було б економічно недоцільно. Іншими словами, прибуток від зайняття даним видом діяльності забезпечується не ринком, а державою через надання податкових пільг. При цьому податкові стимули не є прямим фінансуванням, а лише знижують податкові зобов'язання інвесторів, виробників та споживачів. Варто відзначити, що, оскільки, інвестори, виробники та споживачі мають різний ступінь податкових зобов'язань, можливо, що не всі зможуть повністю використовувати ці податкові стимули. Якщо податкові зобов'язання є недостатніми для використання всіх податкових стимулів, ефективність стимулювання, як інструменту заохочення інвестицій в енергоефективні проекти, знижується. Це є причиною поєднання податкових стимулів з іншими видами стимулювання.

Основними інструментами податкового стимулювання енергоефективних інвестицій є: інвестиційні податкові пільги, податковий кредит на наукові розробки, податки на традиційні види палива, прискорена амортизація, зниження ставки ПДВ, податкові канікули, зниження ставки податку на майно, виробничий податковий кредит, зниження ставки податку з продажу.

Проаналізувавши схеми підтримки енергоефективності в європейських країнах, потрібно відзначити, що в більшості країн податкові пільги є обов'язковим компонентом, що використовується в поєднанні з іншими видами стимулювання [5].

Таким чином, податкові пільги є досить ефективним і поширеним інструментом стимулювання інвестицій в підвищення

рівня енергоефективності підприємства в більшості європейських країн. Враховуючи проблеми енергетичної інфраструктури України та необхідність її відновлення у післявоєнний період, а також гостру потребу в забезпеченні привабливого інвестиційного середовища та дотримання Зеленого курсу політики розвитку Європи розробка податкових пільг, націлених на стимулювання енергоефективних інвестицій має здійснюватися вже на поточному етапі.

Література:

1. Copenhagen Economics. URL: <http://www.copenhageneconomics.com/Website/Publications.aspx>
2. Directive 2022/31/EU of the European Parliament and of the Council. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:153:013:0035:EN:PDF>
3. Global Energy Statistical Yearbook 2023. URL: <https://yearbook.enerdata.net/total-energy/world-energy-intensity-gdp-data.html>
4. Joseph E. Stiglitz Principal and Agent. URL: <https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/download/papers/PrincipalandAgent.pdf>
5. UNECE Statistical Database. URL: http://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/en/STAT/STAT__10CountryOverviews/?rxid=f3849508-eb5b-4755-bcc6-969b9fc538c1
6. World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/country/ukraine>
7. Мединська Т.В., Черевата Р.Ю. Податкове стимулювання розвитку R&D в Україні та Польщі. *Суспільні трансформації і безпека: людина, держава, соціум* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції Львів: Львівський інститут МАУП. Львів : Львів. МАУП, 2022. С. 84–88.
8. Проект USAID «Муніципальна енергетична реформа в Україні». URL: <https://decentralization.gov.ua/energoeffect/enerhomenedzhment?page=2>

STATUS AND TRENDS OF CLIMATE FINANCING

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ КЛІМАТИЧНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Кліматичне фінансування є ключовим компонентом глобальних зусиль щодо боротьби зі зміною клімату та переходу до низьковуглецевої економіки. Це поняття охоплює фінансові потоки, спрямовані на зменшення викидів парникових газів, підвищення енергоефективності, розробку та впровадження відновлюваних джерел енергії, а також на адаптацію до наслідків зміни клімату. З огляду на зростаючу нагальність кліматичних викликів, питання мобілізації та ефективного розподілу фінансових ресурсів для кліматичних заходів стає дедалі актуальнішим.

У структурі кліматичних фінансів зазвичай виділяють два ключових блоки: превентивний, спрямований на пом'якшення кліматичних змін, та адаптивний, спрямований на адаптацію до них. Варто відзначити, що середньорічний обсяг глобального кліматичного фінансування у 2021/2022 роках майже подвоївся порівняно з 2019/2020 роками, досягши рекордної суми у 1,3 трлн. доларів США. З них лівова частка припадає на фінансування заходів з пом'якшення кліматичних змін – мова йде про 1,150 трлн. доларів США. На адаптацію до зміни клімату припадає значно скромніша сума 63 млрд. доларів США, у той час як 51 млрд. доларів США спрямовано на заходи з подвійною вигодою – тобто такі, що сприяють як зменшенню викидів парникових газів, так і підвищенню стійкості природних та соціальних систем до кліматичних змін [6]. З одного боку, фокусування на превентивних стратегіях виглядає цілком обґрунтованим, адже у довгостроковій перспективі доцільніше вкладатися в усунення причини проблеми, ніж боротися з її наслідками. Втім, з іншого боку, негативних наслідків глобального потепління не уникнути навіть при досягненні амбіційних цілей Паризької угоди [4], тож адаптація до кліматичних змін також є важливою сферою, ігнорувати яку неприпустимо.

Секторальний розподіл ресурсів також викликає певні питання. Зокрема, з 1,15 трлн. доларів США, спрямованих у 2021–2022 рр. (в середньому за рік) на пом'якшення кліматичних змін, найбільші суми отримали енергетика та транспорт (галузі, що продукують найбільше викидів парникових газів) – відповідно 44% та 29%. Натомість сільське господарство та промисловість отримали менше ніж 4%, що непропорційно мало, враховуючи величезний потенціал даних галузей щодо пом'якшення зміни клімату [6].

Попри суттєве зростання кліматичного фінансування, його обсяги залишаються недостатніми та значно меншими порівняно з потребами у них. Так, лише витрати на адаптацію у поточній декаді у країнах, що розвиваються, оцінюються в межах 215–387 млрд. доларів США на рік [3]. Незважаючи на те, що середньорічні обсяги фінансування адаптаційних заходів у 2021–2022 роках зросли до 63 млрд. доларів США порівняно з 49 млрд. доларів США у 2019–2020 роках, розрив між необхідними та наявними коштами зростає [8]. Річна потреба у загальному кліматичному фінансуванні поступово збільшується з 8,1 до 9 трлн. доларів США до 2030 року, після чого оціночна сума зростає до 10 трлн. доларів США щорічно з 2031 до 2050 року [6]. Тож очевидно, що для уникнення катастрофічного сценарію обсяги фінансування мають зрости негайно та багатократно.

Кліматичне фінансування може здійснюватися з різних джерел. В аналітичних звітах зазвичай виділяють приватні фінанси (корпорації, домашні господарства, комерційні фінансові інституції, інституційні інвестори, приватний капітал, венчурний капітал, інфраструктурні фонди) та публічні фінанси (фінансові інститути розвитку, уряди та урядові структури, національні та багатосторонні кліматичні фонди, державні підприємства та фінансові інститути) [7]. У 2021–2022 рр. приватні джерела забезпечили 49% загальної суми кліматичного фінансування (в середньому 625 млрд. доларів США за рік). При цьому якщо у фінансуванні заходів із пом'якшення кліматичних змін приватні фінанси дещо переважали публічні (614 млрд. доларів США проти 536 млрд. доларів США), то фінансування адаптації до змін клімату та заходів із подвійною вигодою майже повністю здійснювалося за рахунок публічних фінансів [6].

На сьогодні у світі напрацьований багатий інструментарій кліматичного фінансування. Варто відмітити, що у глобальному вимірі основним механізмом залишається боргове фінансування

(у 2021–2022 рр. – 766 млрд. доларів США за рік, або 61%), тоді як вкладення у власний капітал склали значно меншу суму (422 млрд. доларів США, або 33%), а гранти – всього 69 млрд. доларів США, або 5%; при цьому із загальної суми боргового фінансування 561 млрд. доларів США було надано за ринковими ставками [6].

Прикладами інструментів кліматичного фінансування можуть бути «зелені» облігації, «зелені акції», «зелені» позики, «зелені» гранти, «зелений» лізинг тощо. В Україні поки що найбільш дієвим механізмом зеленого фінансування був «зелений тариф», хоча у довгостроковій перспективі його доцільність викликає сумніви через дотаційну природу та пов'язане з ним суттєве фінансове навантаження на уряд.

Великі надії у нашій країні покладаються на розвиток «зелених» облігацій. 1 липня 2021 року набув чинності Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» у редакції Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів» № 738-IX від 19.06.2020. Цим законом було запроваджено зелені облігації як окремий підвид цінних паперів та встановлено правила для учасників відповідного ринку. 23 лютого 2022 року розпорядженням Кабінету Міністрів було схвалено Концепцію запровадження та розвитку ринку зелених облігацій в Україні. У 2021 році світовий ринок зелених облігацій оцінювався у 433,3 млрд доларів США [5]. Оціночні прогнозні обсяги ринку зелених облігацій в Україні сягають відповідно 433 млн доларів США у 2021 році, 216 млн доларів США у 2022 році і 173 млн доларів США у 2023 році [2].

На окрему увагу заслуговує проєкт «Кліматичні Інноваційні Ваучери» – грантовий конкурс, що є частиною програми Європейського Банку Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) «Центр трансферу фінансів та технологій у сфері зміни клімату» (FINTECC) за підтримки ЄС в межах ініціативи EU4CLIMATE. Варто відмітити, що у 2017 році Україна стала першою країною, де у співпраці з ГО «Грінкубатор» запроваджені інноваційні ваучери. Кліматичні Інноваційні Ваучери є інструментом фінансової підтримки українських компаній, які займаються розробкою та впровадженням кліматичних технологій; по суті це гранти, спрямовані на покриття компаніям малого та середнього бізнесу до 75% їх витрат (до 50 000 євро) на відповідні послуги [1].

При цьому, окрім фінансових інструментів, не варто забувати й про регуляторні механізми реалізації кліматичної політики, серед яких можна виділити податкові інструменти (наприклад, вуглецевий податок), ринкові (зокрема, система торгівлі дозволами на викидами), а також інші – такі як дотації, субсидії, трансфер технологій, стимулювання досліджень і розробок тощо.

Таким чином, стан і тенденції кліматичного фінансування демонструють як помітний прогрес, так і наявність численних викликів, що потребують вирішення. Розширення фінансових потоків на кліматичні заходи, впровадження нових інструментів та механізмів свідчать про зростаючу увагу до проблеми зміни клімату з боку як державних, так і приватних інвесторів. Проте, для досягнення глобальних кліматичних цілей необхідно подолати існуючі бар'єри, зокрема недостатнє фінансування, нерівномірний розподіл ресурсів та обмежений доступ до фінансування у країнах, що розвиваються. Подальший успіх у цій сфері залежатиме від скоординованих зусиль міжнародного співтовариства, державних органів, приватного сектору та громадянського суспільства.

Література:

4. Кліматичні Інноваційні Ваучери. URL: <https://climate.biz/about-us/>
5. Підтримка розвитку ринку зелених облігацій в Україні. Представництво Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) в Україні, 2022. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/supporting-green-bond-development-ukraine-report>
6. Adaptation Gap Report 2023. United Nations Environment Programme (UNEP), 2023. URL: <https://www.unep.org/resources/adaptation-gap-report-2023>
7. Climate Change 2023 Synthesis Report. Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC), 2023. URL: https://www.ipcc.ch/report/ar6/syr/downloads/report/IPCC_AR6_SYR_FullVolume.pdf
8. Global Green Bond Market Report 2022, Research and Markets, 2022. URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5555962/global-green-bond-market-analysis-by-type-of>
9. Global Landscape of Climate Finance 2023. Climate Policy Initiative. 2023. URL: <https://www.climatepolicyinitiative.org/wp-content/uploads/2023/11/Global-Landscape-of-Climate-Finance-2023.pdf>
10. Global Landscape of Climate Finance 2023. Methodology. Climate Policy Initiative. 2023. URL: <https://www.climatepolicyinitiative.org/wp-content/uploads/2023/11/GLCF-2023-Methodology.pdf>
11. State and Trends in Climate Adaptation Finance 2024. The Global Center on Adaptation (GCA), Climate Policy Initiative, 2024. URL: <https://gca.org/reports/state-and-trends-in-climate-adaptation-finance-2024>

MANAGEMENT

Olena Amelnytska, PhD (Economics), Associate Professor

*State Higher Educational Institution
«Priazovskiy State Technical University»
Dnipro, Ukraine*

Daria Kyslenko, Bachelor Student

*State Higher Educational Institution
«Priazovskiy State Technical University»
Dnipro, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-20>

ANALYSIS OF EXISTING ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGIES

Enterprise development strategies are the main directions and approaches that the enterprise chooses to achieve its long-term goals and ensure sustainable growth and competitiveness. They include determining the priorities, resources and actions necessary for effective functioning and adaptation to changes in the external and internal environment. Development strategies form the basis for making management decisions and include comprehensive plans and action programs.

Classification of strategies is an important component of strategic enterprise management. It allows you to systematize different approaches to development, evaluate possible areas of activity and choose the most effective of them. Strategies are classified according to various criteria, which helps to better understand their nature and application in specific conditions. The general classification of enterprise development strategies is shown in Figure 1.

Scientist A. Thompson divides strategy by hierarchy in the management system into corporate, competitive, functional and operational.

Corporate strategy defines the general direction of development of the entire organization and covers various business units or subsidiaries. This strategy focuses on managing a portfolio of businesses, selecting markets and industries to invest in, and determining the balance between growth and stability.

Competitive strategy, or business strategy, defines how a particular business unit or division will compete in the market. It is focused on achieving competitive advantages in a certain industry or in a certain market.

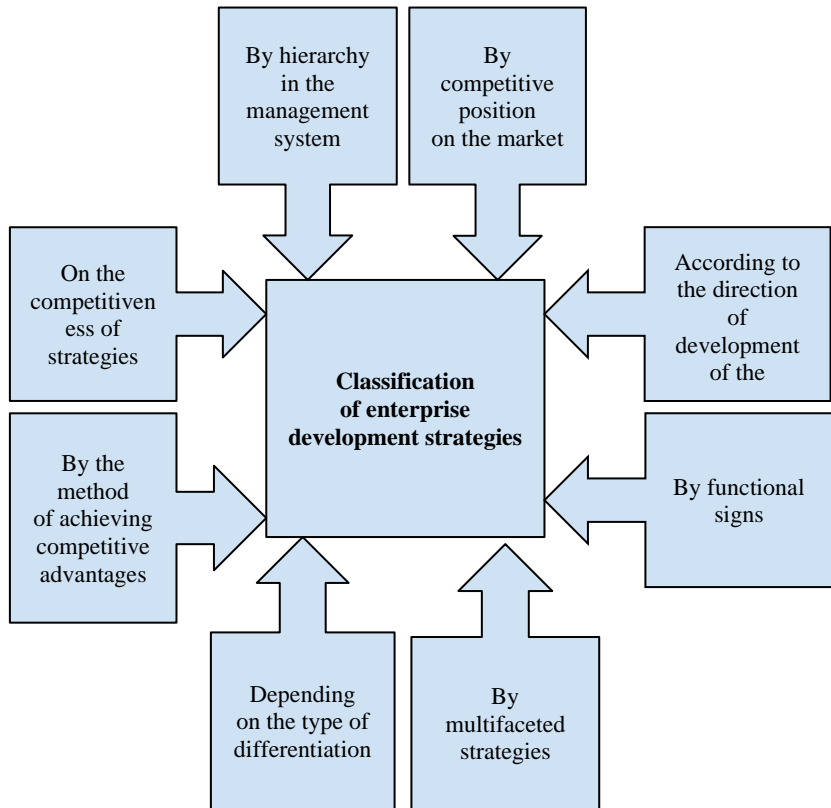


Figure 1. Classification of enterprise development strategies

Functional strategies are developed for specific functional divisions of the company, such as marketing, finance, production, and human resources. They support the implementation of competitive and corporate strategies, ensuring effective performance of functional tasks.

Operational strategy does not belong to functional strategies, but it plays an important role in ensuring the effective execution of the day-to-day operations of the enterprise. It determines how the enterprise will perform its daily tasks and processes to achieve its goals [1].

M. Meskon, M. Albert and F. Khedoury divide the strategy according to the direction of the company's development (basic strategic alternatives) into certain types, which are shown in table 1.

Table 1

Classification of strategy by direction of enterprise development [2]

Strategy	Characteristic
Growth strategy	aimed at increasing the volume of activity and strengthening the market position of the enterprise
Reduction strategy	are used when the enterprise is faced with the need to reduce the volume of its activities in order to maintain efficiency or survive
The strategy of combining basic alternatives	combine elements of different basic strategies to achieve optimal results. They allow the enterprise to adapt to changing market conditions
Liquidation strategy (bankruptcy)	are used when the enterprise cannot continue its activities due to financial difficulties. This strategy involves closing the business, selling off assets and settling with creditors
Survival strategy (avoidance of bankruptcy)	aimed at avoiding bankruptcy and ensuring the continued existence of the enterprise by taking immediate measures
Stabilization strategy	is used to maintain the current level of enterprise activity and ensure stability in conditions of uncertainty

According to the method of achieving competitive advantages, M. Porter singles out the following types of strategies:

- strategy of optimal costs (aimed at achieving a balance between low costs and high quality of products or services)
- cost leadership strategy (aimed at achieving the lowest costs of production and supply of products or services in the industry)
- differentiation strategy (presupposes the creation of unique products or services that differ from competitors' offers and have additional value for consumers)
- focusing strategy (presupposes targeting a narrow segment of the market or a certain group of consumers) [3].

According to the multifaceted nature of strategies, the American scientist Peter Drucker divides strategy into:

- strategies that ensure primacy in entering the market and dynamically capturing it
- strategies for unexpected and quick development of the market

- strategies for finding and capturing a market niche
- strategies for changing the economic characteristics of the product (market, industry) [4].

Choosing the appropriate strategy for the development of the enterprise is key to achieving its long-term goals and competitive advantages. The strategy of optimal costs provides a balance between price and quality, the strategy of leadership by costs allows you to reduce costs, the strategy of differentiation creates unique offers, and the strategy of focusing is focused on meeting the needs of a narrow segment of the market. Effective application of these strategies allows businesses to adapt to market conditions and achieve success.

Classifications of strategies by M. Mescon, M. Albert, F. Hedoura and Peter Drucker add multifacetedness to strategic planning, taking into account different directions of development, functional characteristics and competitive positions. In general, these methodical approaches allow enterprises to adapt to changes, achieve sustainable development and strengthen their competitive position in the market.

References:

1. Thompson A., Strickland A.J. Strategic Management. McGraw-Hill Education, 2001. 486 p.
2. Mescon M.H., Albert M., Khedouri F. Management: Individual and Organizational. Effectiveness Harper & Row, 1985. 756 p.
3. Porter M.E. Competitive Strategy Techniques fo Analyzing Industries and Competitors. First Free Press Edition 1980. 658 p.
4. Drucker P.F. Management Challenges for the 21st Century. Routledge, 2007. 181 p.

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-21>

METHODS OF MOTIVATION FOR PERSONNEL AT THE ENTERPRISE

СУЧАСНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Аналіз сучасних економічних досліджень з питань мотивації праці свідчить про поширення уваги до формування ефективної системи мотивації сучасного підприємства. Так, мотивація як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину до діяльності, задають кордони і форми діяльності та додають їй спрямованості, орієнтованої на досягнення певної мети.

Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах визначено в роботах Іванченка Г.В. [2] Занюк С. трактує мотивацію, як сукупність факторів, які визначають активність особистості [1].

В останні десятиліття відбулися зміни в управлінні підприємствами, в результаті яких «людський чинник» почали розглядати як основний фактор досягнення довгострокового успіху. Висококваліфікований, правильно організований персонал визначає долю будь-якого підприємства. Створюючи концепцію мотивації на підприємстві, потрібно визначитися з об'єктами застосування певних видів матеріального і морального стимулювання [3]. Окремі їх види можуть застосовуватись до всіх категорій співробітників, деякі – до керівного персоналу.

Самим першим і найбільш поширеним підходом був метод покарання і заохочення, відомий як «батіг і пряник». Цей метод використовувався для досягнення певних результатів і існував протягом тривалого часу в умовах адміністративно-командної системи. Поступово він еволюціонував у систему адміністративних та економічних заохочень та санкцій.

Зі зростанням ролі людського фактору почали з'являтися психологічні методи мотивування працівників. Ці методи базуються на ідеї, що основним фактором, що впливає на

мотивацію, є не лише матеріальні стимули, але й нематеріальні мотиви, такі як самоповага, визнання співробітників, задоволення від роботи та гордість у своїй діяльності. Ці методи ґрунтуються на розумінні потреб людини і відчутті нестачі у чомусь.

Змістовні теорії мотивації зосереджуються на виявленні внутрішніх стимулів, які визначають особливості трудової поведінки працівників. Одна з таких теорій, класична теорія, була запропонована Ф.У. Тейлором і стверджує, що головним мотивом праці є високий заробіток, який пов'язаний з покращенням результатів праці. Даний вид знаходить прихильників серед американських психологів, таких як Абрахам Маслоу, Фредерік Герцберг і Девід Мак-Клелланд.

Структура ієрархії Маслоу полягає в тому, що людина спочатку задовольняє більш низькі потреби, які мають пріоритет, і це впливає на її мотивацію. Іншими словами, людина зазвичай спочатку стимулюється задоволенням базових потреб, а по мірі їхнього задоволення активізуються більш високі рівні потреб. Найвищим рівнем потреби є потреба у самовираженні та розвитку як особистості, яку неможливо повністю задовольнити, тому процес мотивації людини через потреби є безкінечним.

Обов'язок керівника полягає в уважному спостереженні за підлеглими, вчасному визначенні їх активних потреб і у прийнятті рішень з метою їхнього задоволення для підвищення ефективності роботи співробітників.

З розвитком економічних зв'язків і удосконаленням управління значна увага в теорії мотивації приділяється вищим рівням потреб. За твердженням Девіда Мак Клелланда, структура цих потреб складається з трьох факторів: прагнення до досягнень, потреба влади і потреба визнання. Згідно з теорією Мак Клелланда, особи, які відчувають потребу до влади, зазвичай знаходять задоволення, відпрацьовуючи цю потребу через зайняття відповідних посад у структурі організації.

Другий підхід до мотивації ґрунтується на процесуальних теоріях, які акцентують на розподілі зусиль працівників та обранні певного типу поведінки для досягнення конкретних цілей. Серед таких теорій можна відзначити теорію очікувань, відому як модель мотивації Врума, теорію справедливості і модель Портера-Лоулера.

Модель мотивації Врума передбачає, що згідно з теорією очікувань, мотивація людини для досягнення цілі залежить не лише від потреби, а й від обраного типу поведінки.

У теорії очікувань акцент робиться на підвищенні якості праці та впевненості в тому, що це буде визнано керівництвом, що дає можливість задовольнити свою потребу.

З теорії чекань випливає, що працівник має мати потреби, які можуть бути великою мірою задоволені через очікувані винагороди. Керівник, у свою чергу, повинен надавати стимули, які відповідають очікуваній потребі працівника.

Ця теорія базується на поєднанні концепцій теорії очікувань і теорії справедливості. Вона полягає у встановленні зв'язку між винагородою і досягнутими результатами.

Л. Портер і Е. Лоулер внесли три змінні, які впливають на розмір винагороди: витрачені зусилля, особисті якості людини і її здібності, а також усвідомлення своєї ролі в процесі праці. Елементи теорії очікувань проявляються в тому, що працівник оцінює винагороду відповідно до витрачених ним зусиль і вірить, що ця винагорода буде відповідною до цих зусиль. Елементи теорії справедливості проявляються в тому, що люди мають своє власне уявлення про справедливість або несправедливість винагороди порівняно з іншими співробітниками і, відповідно, рівень задоволення. З цієї теорії випливає важливий висновок, що саме результат роботи є причиною задоволення працівника, а не навпаки. Тому вона передбачає точне підвищення результативності.

У сучасних моделях мотивації персоналу виявляється поєднання концепцій теорії очікувань та теорії справедливості, які визначають розмір винагороди через витрачені зусилля, особисті якості працівника та його спроможності, а також усвідомлення своєї ролі в процесі праці. Такий підхід підтримує ідею, що результативність роботи сприяє задоволенню працівників, викликаючи необхідність постійного підвищення продуктивності та якості виконаної роботи.

Література:

1. Занюк С. Психологія мотивації: навчальний посібник. Київ : Либідь, 2002. 304 с.
2. Іванченко Г.В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах. *Економіст*. 2010. № 3. С. 21–23.
3. Клименко М.П., Філатова О.О. Мотивація управлінського персоналу в реалізації загальної стратегії підприємства. *Сталий розвиток економіки: зб. наук. праць*. 2011. № 5. С. 81–85.

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-22>

CLASSIFICATION OF COMMUNICATION BARRIERS

КЛАСИФІКАЦІЯ КОМУНІКАЦІЙНИХ БАР'ЕРІВ

В останні десятиліття дуже актуальною є фраза: «Ефективна комунікація – ключ до успіху вашого бізнесу». Основою ефективної комунікації є обґрунтований вибір її складових, що спрямований на нівелювання впливу перешкод.

З метою визначення елементів комунікації та виявлення зв'язків між ними, фахівцями були розроблені моделі комунікації. Контент-аналіз моделей комунікації показав, що її основними елементами є: комунікатор (відправник повідомлення), канал, повідомлення, адресат (отримувач повідомлення).

Комунікаційний бар'єр – це феномен, який перешкоджає ефективному обміну інформацією між двома або більше особами. Він виникає, коли неправильно використовуються мовні, немовні або психологічні засоби комунікації. Комунікаційний бар'єр може перешкоджати передачі інформації, розумінню або витлумаченню інформації. Це може спричинити невдачу у спілкуванні та вплинути на взаємини між людьми.

Ефективність/результативність комунікацій залежать від рівня комунікаційних бар'єрів. Вочевидь, що між цими показниками протилежна залежність: чим більше бар'єрів, тим нижче ефективність / результативність комунікації.

Низка науковців досліджувала бар'єри комунікацій та їх класифікації. Орбан-Лембрик Л. виділяє фонетичний, семантичний, стилістичний, логічний, смисловий бар'єри [1]; Муравський В. говорить про інформаційні, соціальні, економічні, технічні та організаційні бар'єри [2], Орел А. та Жмайлов В.: фізичні, емоційні, мовні [3]. Козлова Р. виділяє три групи бар'єрів: до першої групи вона відносить соціальні, соціокультурні, інформаційні, ідеологічні чинники; до другої групи такі чинники, як індивідуально-психологічні особливості особистості, а також невідповідність особистісно значущих смислів соціальним

вимогам; до третьої – змістово-операціональної – групи чинників належать деструктивні утворення змістової та операціональної сторін спілкування [4]; Дев'ятко С. також розподілив комунікаційні бар'єри на три групи: перша – соціоперцептивні викривлення, друга – неадекватно обрані засоби комунікативного впливу, третя – неадекватно обрані засоби організації спільної діяльності [4].

За нашою думкою, слухним є класифікація комунікаційних бар'єрів за елементами комунікацій, яку запропонувала Сагер Л. [5]. Нами була здійснена класифікація запропонованих вищезгаданими авторами бар'єрів за елементами комунікацій. Для виявлення причинно-наслідкових зв'язків використана діаграма Ісікави (рис. 1).

За результатами аналізу діаграми Ісікави було виявлено, що значну частку мають бар'єри за елементами: «повідомлення», «канал» та «управління процесом комунікації».

Причинами появи комунікаційних бар'єрів:

за елементом «повідомлення» є:

- втрата сенсу повідомлення;
- ризик втрати важливої інформації;
- невідповідність змісту повідомлення меті комунікації;
- неякісна інформація;

за елементом «канал»:

- неправильний вибір технічного засобу для передачі повідомлення;
- неякісне технічне забезпечення, неправильне використання техніки зв'язку;

за елементом «управління процесом комунікації»:

- перевантаження системи;
- неефективна організаційна структура управління;
- некомпетентність персоналу;
- відсутність внутрішньої комунікації;
- невідповідність управлінського циклу меті управління.

За нашою думкою, серйозним комунікаційним бар'єром може стати і невірно підібраний адресат для сформованого повідомлення. Більш того, саме від адресата залежить форма і зміст повідомлення та канал, по якому воно буде передаватися.

Таким чином, запропонована класифікація комунікаційних бар'єрів дозволить організації знаходити джерела появи причин та розробляти заходи щодо їх нівелювання та, як результат, підвищення ефективності / результативності комунікації.

Література:

1. Орбан-Лембрик Л.Б. Психологія управління : посібник. Київ : Академвидав, 2003. 568 с
2. Муравський В.В. Комунікаційні бар'єри в організації обліку і контролю. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2015. № 1 (45). С. 402–405
3. Орел А.М., Жмайлов В.М. Прикладні аспекти комунікативних бар'єрів у сучасному суспільстві. *Економіка та суспільство*. 2022. № 45. С. 21–29.
4. Засади когнітивної психології спілкування : монографія. Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2013. 390 с.
5. Сагер Л.Ю. Науково-методичні аспекти управління комунікаціями на промисловому підприємстві. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 4. С. 66–73.

MARKETING

Iona Babukh, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

*Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
Chernivtsi, Ukraine*

Petro Nikiforov, Student

*Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
Chernivtsi, Ukraine*

Kristina Knizhnytska, Student

*Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
Chernivtsi, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-23>

SCIENTIFIC ACTIVITY AND MODERN PERCEPTION

НАУКОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА СУЧАСНЕ СВІТОСПРИЙНЯТТЯ

Наука як відомо є однією з двох визначальних сфер життєдіяльності людей в суспільстві поряд з освітою. Ці дві сфери взаємопов'язані та реалізують поступальний розвиток суспільства в цілому. Наука орієнтується на виявлення найбільш суттєвих характеристик усіх явищ природи, суспільства та людського мислення. Вона завжди виступає як система знань, як комплекс об'єктивних законів розвитку природи та суспільства і відображає все це у певних наукових категоріях в рамках окремої визначеної структури наукового знання [1].

У функціональній системі суспільства наукова сфера виокремлюється як результат суспільного поділу праці, визначення специфіки розумової праці серед інших її видів, тобто перетворення інтелектуальної діяльності у специфічний род занять окремих груп людей, Науковці, особливо ті з них, які займаються «наукознавством», а також методологи, які виокремлюються, як правило, в рамках кожної окремої соціогуманітарної науки розглядають останню в різних вимірах, але узагальнено, в першу чергу, як процес продукування нових знань та їх використання.

У науці виокремлюють багато різноманітних галузей знань, які об'єднують, як правило, у три великі групи наук:

1. Природничі.
2. Суспільні.
3. Науки про мислення.

Метою науки є вивчення розвитку природи та суспільства. Її суттєвою рисою виступає активний пошуковий характер. Сама наукова діяльність є інтелектуальним творчим процесом, спрямованим на виявлення та використання нових знань. Сучасне розуміння науки включає в себе як власний діяльнісний процес по здобуттю нового знання, так і взагалі як форму людської свідомості.

Спеціальна дисципліна в системі наук – так зване наукознавство – вивчає закономірності формування та подальшого розвитку науки, структуру та рух наукового знання, аналізує сам процес наукової діяльності та його взаємодію з різними суспільними інститутами. Ключові завдання, які сьогодні має розв'язувати сучасна наука у сфері і природничих, і суспільних наук полягають в наступному:

- проблеми людини та еволюції;
- проблеми ризиків і використання нових технологій;
- вивчення властивостей речовини на рівні нанотехнологій;
- пошук закономірностей історичної еволюції людства і формування альтернативної історії та стратегічного планування;
- вихід людини за простори нашої планети та дослідження далекого космосу [5].

При цьому основними завданнями сучасної науки продовжують залишатися відкриття нових законів руху природи, розвитку суспільства та процесу мислення, систематизація нових знань, прогнозування певних явищ, процесів, подій, тобто формування наукової футурології.

Відомо, що науці протистоїть так звана антинаука, тобто діяльність, відмінна від наукової, але результати якої претендують на визнання й авторитетність. Сучасні наукознавці виокремлюють також лженауку, яка визнає наукові процедури пізнання, проте штучно обмежує обсяг різноманітних чинників, які аналізуються, намагаючись підводити результати науки під наперед визначені судження. Саме наука формує та реалізує соціальну пам'ять як нагромадження та передачу досвіду одних поколінь іншим. Сучасна наука також виконує такі важливі функції в суспільстві як гносеологічну (пізнавальну), аксіологічну (ціннісну) та креативну

(творчу). Суттєвими та важливими залишаються такі функції як нормативна, яка впорядковує та регулює комунікації між науковими спільнотами та комунікативна, яка дозволяє розповсюджувати нові знання через застосування наукової мови як важливого засобу спілкування.

Таким чином, сучасна наука в розвинених суспільствах виступає не лише як джерело нових знань, але й найважливішим, навіть ключовим інструментом для розуміння сучасного світоустрою, взаємин людини з Природою, щоб досягати сталого розвитку та постійного зростання якості життя.

Література:

1. Бабух І.Б. Актуальність та специфіка сучасної методології наукових досліджень. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2023. № 3 (318). С. 291–294.
2. Данильян О.Г., Дзьобань О.П. Методологія наукових досліджень : підручник. Харків : Право, 2019. 368 с.

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-24>

ESTABLISHING A REGULAR INTERACTION WITH THE FAMILY DOCTOR AND RECEIVING MEDICAL SERVICES IN THE CONDITIONS OF WAR

НАЛАГОДЖЕННЯ РЕГУЛЯРНОЇ ВЗАЄМОДІЇ З СІМЕЙНИМ ЛІКАРЕМ Й ОТРИМАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ВІЙНИ

В системі охорони здоров'я важливим чинником є взаємодія пацієнтів з лікарями, яка відповідно допомагає досягати високих результатів та ефективності лікування. В період повномасштабного вторгнення РФ в Україну (з 24 лютого 2022 р.) актуалізувалася проблема впливу стресових ситуацій на стан здоров'я пацієнтів, внаслідок яких організм не здатен самотужки справлятися з багатьма недугами.

Перебування пацієнтів на постійному зв'язку з сімейним лікарем є важливою та необхідною передумовою для проходження постійного планового обстеження в поліклініках і контролю за станом здоров'я пацієнтів передусім з метою виявлення різного роду захворювань на початковій стадії.

У даному дослідженні здійснено маркетингову оцінку опитування пацієнтів щодо контакту і взаємодії населення із сімейним лікарем в умовах повномасштабного вторгнення в Україну (табл. 1).

Серед респондентів, які брали участь в опитуванні, більше половини (59,8%) відповіли, що постійно перебували на зв'язку з лікарем і мали з ним постійний контакт. Це, зрозуміло, було важливим позитивним фактором, що давав пацієнтам можливість за кожної необхідної потреби отримувати консультації в режимі «реального часу» чи онлайн-режимі, в тому числі перебуваючи на великій відстані від лікаря.

Цікавими виявилися відповіді третини респондентів (28,1%), які відповіли, що не намагалися сконтактувати з сімейним лікарем за весь цей період. Відповідно дана категорія респондентів або не

мала гострої потреби щодо консультації в сімейного лікаря, або ж не мали безпосереднього контакту, оскільки перебували на значній відстані від лікаря.

Таблиця 1

Маркетингова оцінка респондентів щодо контакту і взаємодії із сімейним лікарем, яке було проведено у 2023 році

(одна відповідь, відсоток серед тих хто уклав декларацію з сімейним лікарем)	Відсоток відповідей
Так, мали весь цей час	59,8
Не намагалися контактувати із сімейним лікарем за весь цей час	28,1
Ні, уклали нову декларацію з лікарем після 24 лютого 2022 року	4,2
Ні, лікар в ЗСУ/ за кордоном /в іншій області, а іншого немає	2,9
Ні, неможливо додзвонитися, а контактів немає	2,7
Важко відповісти	2,2

Джерело: [1]

Водночас в умовах повномасштабного воєнного вторгнення спостерігається нова тенденція, яка раніше проявлялася нечасто або меншою мірою, – це укладання пацієнтами декларації з новим лікарем (4,2% респондентів). До цієї категорії респондентів належать передусім внутрішньо переміщені особи, які після 24 лютого 2022 р. знаходилися далеко від власної домівки і потребували час від часу медичної допомоги та консультацій від сімейного лікаря.

Майже в однаковій пропорції (близько 3%) знаходилися ще дві категорії респондентів: перші – це ті, в яких сімейний лікар або знаходився за кордоном, або був мобілізований на службу в ЗСУ, або перебував в іншій області (2,9%), другі – це ті, які сказали, що при потребі медичної допомоги не можуть додзвонитися до свого сімейного лікаря, а інших контактів для відновлення з ним зв'язку не мають (2,7%).

Таким чином, проведене опитування щодо комунікації пацієнтів з сімейним лікарем засвідчило, що в умовах воєнного стану в Україні суттєво ускладнилися можливості контактів для отримання повноцінних консультацій та необхідної медичної допомоги.

Варто також звернути увагу й здійснити маркетингову оцінку результатів опитування щодо способів отримання пацієнтами повноцінної медичної допомоги в Україні (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка щодо того яким чином респонденти змогли отримати медичну допомогу в Україні після повномасштабного воєнного вторгнення (24 лютого 2022 року)

(оберіть усі варіанти відповіді, що Вам підходять)	% відповідей
На особистому прийомі	42,5
Не отримували, оскільки не було необхідності в медичній допомозі	41,8
По телефону або за допомогою інших засобів телекомунікаційного зв'язку	18,3
У лікарні стаціонарі	10,6
Не отримували через відсутність безкоштовної медичної допомоги і відсутність коштів на платні медичні послуги	2,2
Не отримували через недосяжність медичної допомоги	1,8
Інше	1,0
Важко відповісти, не відповіли	0,9

Джерело: [1]

За результатами опитування спостерігаємо, що більшість українців отримували медичні послуги в закладах охорони здоров'я після 24 лютого 2022 р., тобто кожен пацієнт мав різні можливості спілкування з сімейним лікарем.

Серед респондентів близько 43 відсотків дали відповідь, що їхнє спілкування і отримання медичних послуг відбувалося на особистому прийомі з сімейним лікарем, де відповідно лікар і пацієнт змогли отримати певний рівень взаємодії.

Частина респондентів (більше 18 відсотків) дала відповідь, що отримали медичну допомогу від лікаря спілкуючись за допомогою телефону або через інші засоби телекомунікаційного зв'язку.

Більше 10 відсотків респондентів дали відповідь, що отримували медичні послуги в закладах охорони здоров'я перебуваючи в стаціонарі медичного закладу тобто безпосередньо перебуваючи цілодобово в лікарні.

Цікавим є відповіді майже 4 відсотків респондентів, частина з них вказала на те, що через відсутність фінансових ресурсів не

змогла отримати доступ до медичної допомоги, а інша питома вага респондентів не має можливості отримати медичні послуги через їх недосяжність. Це в першу чергу пов'язано з переїздом внутрішньо переміщених осіб в інші регіони України, що в багатьох випадках унеможливило підтримувати взаємовідносини із сімейним лікарем.

Таким чином, бачимо, що навіть в умовах війни все-таки більшість населення отримує медичні послуги, в яких має необхідність, а саме як на особистому прийомі в лікаря, так і при необхідності перебуваючи в стаціонарі у багатьох закладах охорони здоров'я, що потребує перебування з сімейним лікарем на постійному зв'язку і постійного скерування щодо подальшого лікування пацієнтів в інших лікарів вторинної та третинної ланки.

Література:

1. Результати опитування здивували. як українці оцінюють медицину під час великої війни. *Дзеркало тижня*. Дата оновлення: 19.07.2023. URL: <https://zn.ua/ukr/HEALTH/rezultati-opituvannja-zdivuvali-jak-ukrajintsi-otsinjut-meditsinu-pid-chas-velikoji-vijni.html> (дата звернення: 30.03.2024).

PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION

**Semyon Neskorodev, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor**

*Kharkiv National University named after V.N. Karazin
Kharkiv, Ukraine*

Alina Buryak, 4th year Student

*Kharkiv National University named after V.N. Karazin
Kharkiv, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-25>

THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY AND ITS COMPONENTS

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ

Відокремлення поняття «економічна безпека» в окрему категорію відбулося відносно недавно. У науковій літературі на категорію «економічна безпека» представлені різні погляди. Однак, у всіх авторів, суть цієї категорії проявляється в захищеності економічної системи від зовнішніх і внутрішніх загроз, та можливості розвиватися. Дослідники цього питання дотримуються думки, що під економічною безпекою держави можна розуміти:

- забезпеченість необхідного рівня економічного розвитку власними фінансовими та іншими ресурсами;
- створення сприятливих умов для розвитку економіки;
- підвищення рівня конкурентоспроможності країни;
- захищеність важливих економічних інтересів особистості, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз [1; 2].

Ці думки знайшли відображення в визначенні цього поняття Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Згідно цього документу – економічна безпека – є такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [3].

Економічна безпека – це складне явище. Згідно з вказаними Методичними рекомендаціями, економічна безпека складається з різних видів безпеки. Проте, в цьому документі наведені лише складові, але не вказані взаємозв'язки між цими елементами економічної безпеки. На наш погляд, всі складові економічної безпеки мають різні види вертикальних (ієрархічних) та горизонтальних (прямих і зворотних) зв'язків.

Основними складовими економічної безпеки, які знаходяться на вищому рівні пріоритетності на наш погляд є: макроекономічна, енергетична, соціальна, фінансова безпеки.

Інші складові економічної безпеки зазначених в цьому нормативному документі можуть бути віднесені до вищевказаних чотирьох крупних елементів економічної безпеки. Таким чином, економічна безпека буде мати ієрархічну побудову (рис. 1).

Так макроекономічна безпека має в своєму складі, наступні складові:

- виробнича безпека;
- інвестиційно-інноваційна безпека;
- зовнішньоекономічна безпека.

Соціальна безпека в свою чергу складається з таких складових:

- демографічна безпека;
- продовольча безпека.

Фінансова безпека має наступні складові:

- банківська безпека;
- боргова безпека;
- бюджетна безпека;
- грошово-кредитна безпека;
- валютна безпека.

У складній системі економічної безпеки взаємозв'язки між її складовими можуть бути різноманітними і багаторівневими. Прямі зв'язки зазвичай відображають безпосередній вплив одного елемента на інший, тоді як зворотні зв'язки проявляються через зворотний вплив інших елементів на вихідний. Ці взаємодії формують мережу взаємозв'язків, де зміна в одній складовій економічної безпеки може викликати ланцюжкову реакцію змін в інших складових елементах.

Нижче наведений опис найбільш явних взаємозв'язків між різними елементами системи «економічна безпека» та їх вплив на один одного, включаючи зворотні зв'язки (рис. 1):

Виробнича безпека та інвестиційно-інноваційна безпека:

Пряма зв'язок: Зростання виробництва стимулює інвестиції у нові технології та інновації, підвищуючи продуктивність і конкурентоспроможність.

Зворотній зв'язок: Більші інвестиції можуть стимулювати подальше зростання виробництва.

Енергетична безпека та виробнича безпека:

Пряма зв'язок: Надійне постачання енергії важливе для безперебійної роботи виробничих підприємств.

Зворотній зв'язок: Ефективне використання енергії може зменшити витрати виробництва, що сприяє економічній ефективності.

Зовнішньоекономічна безпека та макроекономічна безпека:

Пряма зв'язок: Стабільні зовнішньоекономічні відносини сприяють макроекономічній стабільності.

Зворотній зв'язок: Нестабільність на міжнародних ринках може вплинути на макроекономічну ситуацію у країні.

Продовольча безпека та демографічна безпека:

Пряма зв'язок: Доступ до стабільних продовольчих ресурсів сприяє збереженню здоров'я населення та підтримці рівня народжуваності.

Зворотній зв'язок: Демографічні зміни можуть впливати на рівень продовольчої безпеки через зміни в споживчих звичках та потребах.

Соціальна безпека та фінансова безпека:

Пряма зв'язок: Стабільна соціальна ситуація може підтримувати стабільність фінансової системи.

Зворотній зв'язок: Фінансові кризи можуть призвести до соціальних напружень та негативно вплинути на соціальну ситуацію у країні.

Ці взаємозв'язки показують, що кожен елемент системи «економічна безпека» взаємопов'язаний з іншими, і їх взаємодія визначає стабільність та розвиток економіки в цілому.

Ці взаємозв'язки вказують на те, що кожен елемент системи «економічна безпека» має вплив на інші елементи, і їх взаємодія визначає стабільність та розвиток економіки в цілому.

На рис. 1 зображені ієрархічна структура складових економічної безпеки, а також прямі та зворотні зв'язки між ними. Цей рисунок ілюструє важливість взаємодії між різними аспектами економічної безпеки для забезпечення стабільності та розвитку економіки.

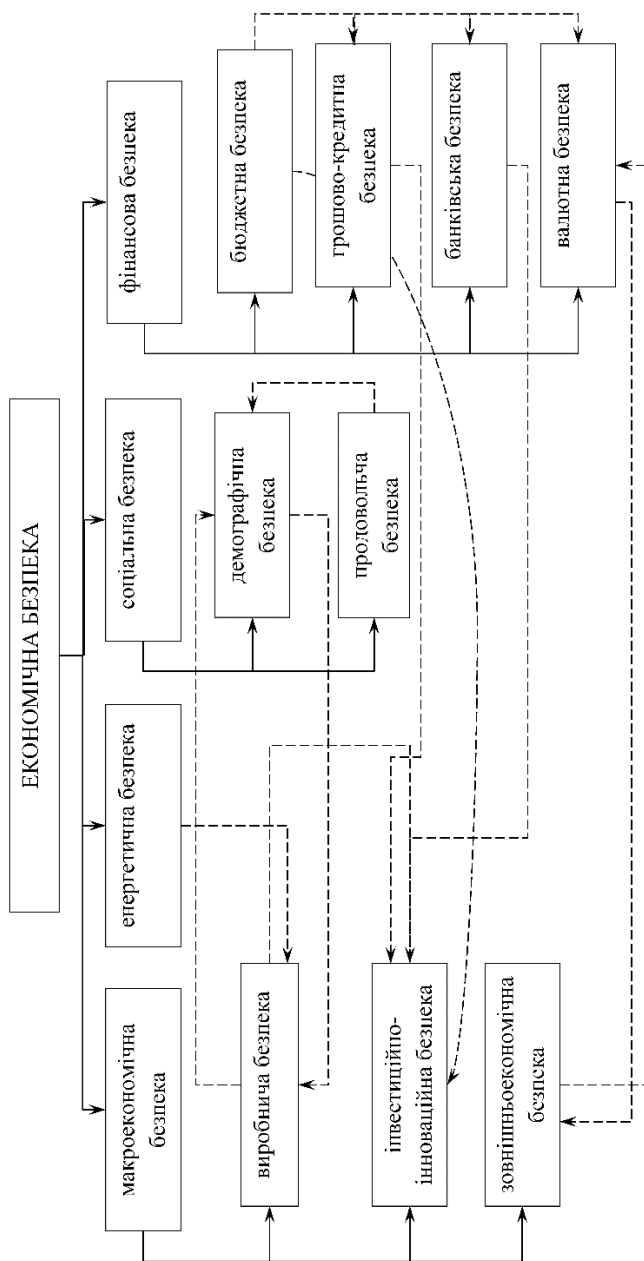


Рис. 1. Економічна безпека, її складові та вплив різних складових одна на одну

Джерело: складено автором на підставі

Література:

1. Акімова Л.М. Механізм державного управління забезпеченням економічної безпеки в Україні : моно-графія. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 323 с.
2. Гбур З.В. Державне управління економічною безпекою України: теорія та практика : монографія. Кам'янець-Подільський : ТОВ «Друкарня Рута», 2018. 408 с.
3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Мінекономрозвитку України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: <http://me.kmu.gov.ua>

**Oleksandr Saliuk-Kravchenko, PhD in Economics,
Associate Professor, Doctoral Student
at the Department of Public Administration
Interregional Academy of Personnel Management
Kyiv, Ukraine**

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-26>

**MECHANISM OF PUBLIC ADMINISTRATION
OF THE RENEWABLE ENERGY SECTOR IMPLEMENTED
TO ENSURE STATE'S ENERGY SECURITY**

**МЕХАНІЗМИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ГАЛУЗІ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ
В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

Галузь відновлювальної енергетики завжди викликала жвавий інтерес різних галузей науки, зазначене пов'язано у своїй природній інноваційності об'єкта дослідження. В наш час, в період функціонування паливно-енергетичного комплексу держави у воєнному режимі, це постає ще актуальнішим і навіть становить, в деякому розумінні вивчення, нагальним та необхідним з погляду подальшого нормованого та збалансованого функціонування об'єднаної енергетичної системи України. Відтак, постає необхідність у відповідному дослідженні згаданої проблематики, з погляду публічного управління, як науки яка надасть можливість впровадження дієвих та негайних механізмів реалізації та впровадження інноваційної енергетичної генерації в енергетичному виробництві на державному рівні.

Мета дослідження полягає у дослідженні місця та ролі відновлювальної енергетики в системі забезпечення енергетичної безпеки України через призму публічного управління як альтернативи до традиційних видів енергетичної генерації та як одного з ключових елементів енергетичної протидії у воєнний час.

Ключовим пріоритетом для системи публічного управління, особливо у воєнний час, є значення енергетичної безпеки держави на національному рівні.

Для паливно-енергетичного комплексу України повномасштабна агресія російської федерації у 2022 році та динамічна її активізація у 2024 році стала викликом небаченого рівня, як у вітчизняному,

так і в міжнародному значенні, що було викликано саме скоєнням актів енергетичного терору країною агресором проти енергетичної системи незалежної країни в XXI столітті.

Майже повна втрата теплоелектричної генерації через знищення енергетичних виробничих потужностей найбільших енергетичних компаній України навесні 2024 року, поставило на порядок денний вітчизняної енергетики невідкладне питання проведення децентралізації енергетичної системи України, як одного з пріоритетних механізмів публічного управління, який може надати можливість подолання енергетичної кризи 2024 року в державі.

Зазначений процес енергетичної децентралізації повинен включати в обов'язковому порядку у своїй функціональній основі сферу відновлювальної енергетики, яка через свою інноваційну унікальність в енергетичній генерації, охоплює різні види енергетичного виробництва на базі відновлювальних джерел енергії. Відтак постає актуальність для публічного управління в дослідженні функціональності та можливості відновлюваної енергетики в системі забезпечення енергетичної безпеки держави в надскладний період свого функціонування.

Сфера відновлювальної енергетики є однією з наймолодших і водночас найрізноманітнішою в енергетичному виробництві генерацією в галузях енергетики України. Складні часи функціонування паливно-енергетичного комплексу держави в режимі воєнного часу потребують новітньо-трансформаційних підходів у формуванні механізмів публічного управління в гарантуванні відповідного рівня енергетичної безпеки України, а відтак зелена енергетика є саме тим видом енергетичної генерації, який в змозі забезпечити відповідний рівень реалізації енергетичної державної політики.

Також поглянемо на питання дослідження відновлювальної енергетики в науковому ключі публічного управління, відтак, одним із змістовних та влучних тверджень було зроблено Л. Алдохіною у відповідному вивченні механізмів взаємодії суб'єктів паливно-енергетичного комплексу та держави, яка зазначає, що аналіз змісту процесу публічного адміністрування сфери альтернативної енергетики в Україні продемонстрував, що такий процес об'єднує в собі елементи та засоби управління, регулювання та моніторингу, а отже, потребує розроблення комплексної нормативно-правової бази, яка б максимально охоплювала своїм праворегулювальним впливом правовідносини між суб'єктом та об'єктом адміністрування із закріпленням на

законодавчому рівні поняття «публічне адміністрування» та його основних функцій у сфері альтернативної енергетики [1].

Неможливо без уваги залишити вплив на сферу відновлювальної енергетики України гібридної війни розпочатої у 2014 році та відкритої військової агресії у 2022 році росії, що має свій негативний прояв у різних конфігураціях та формах окупації з подальшим захопленням виробничих потужностей, постійних прицільних обстрілів з метою знищення відновлювального енергопромислового обладнання, що становить постійне збільшення збитків та втрат для галузі. Ґрунтуючись на основі офіційних джерел інформації та оцінюючи стан функціонування, в якому перебуває енергетична галузь у воєнний час, акцептуємо кризовий ситуаційний стан галузі, який потребує швидкого впровадження дієвих механізмів публічного управління, направлених на децентралізацію енергетичного виробництва паливно-енергетичного комплексу на макрорівні, через енерго-виробничі інструменти мікрровпливу відновлювальної генерації.

Енергетична незалежність приватних домогосподарств повинна стати однією з основних цілей оновленої енергетичної стратегії держави, задіяної в процесах енергетичної децентралізації на початковому мікрорівні енергетичної системи, яка повноцінно базуватиметься на механізмі доступності можливостей відновлювальної енергетики для населення.

Одночасно публічним інституціям необхідно розглянути нові механізми адміністративного впливу держави на стимулювання енергетичного виробництва на макрорівні всіх видів сфери відновлюваної енергетики держави, яка може мати за основу економічні та адміністративні програмні механізми створення енерго-економічних вільних майданчиків відновлювальної генерації, доступної як для вітчизняних, так і закордонних енергетичних та інвестиційних компаній. Всі зазначені управлінські дії потребують невідкладного впровадження та реалізації у руслі направлення на процеси економічної стимуляції у формі дотацій та різного виду державних програм енергетичного розвитку, та розбудови зеленої генерації на мікро та макрорівнях. Зазначений вільний економічний клімат функціонування сфери зеленої генерації необхідно зберегти у незмінному стані і у після-воєнний час на середньостроковий період часу до нормалізації енерго-виробничого стану паливно-енергетичного комплексу держави.

І наостанок, необхідно зазначити про можливості сфери відновлювальної енергетики для місцевих органів влади, які будуть

приймати ключову роль в процесах енергетичної децентралізації. Зазначені процеси енергетичної децентралізації потребують залучення відповідних механізмів публічного управління через форму розроблення на державному рівні відповідних національних програм та регіональних проєктів, які включатимуть входження реалізації власних мікропроєктів енергетичної незалежності місцевих територіальних громад. Відповідні публічні механізми міститимуть економічні, адміністративні, технічні, експертні та планові аспекти управління програмного менеджменту, починаючи від макро до мікрорівня, з початковими розрахунками та прогнозами всіх можливих ризиків реалізації та впровадження, і, за потреби, корекції на різних фазах виконання, вже регламентованих зазначених механізмів.

Зазначений адміністративний цикл вимагає від держави рішучих зусиль в управлінському аспекті направлено на процеси енергетичної децентралізації, у надскладний період воєнного часу, і водночас потребує від публічних органів влади збереження демократичних механізмів реалізації, через участь в зазначеному процесі кожного з її учасників у рівних правах та обов'язках виконання стратегії енергетичної незалежності держави задля закономірної мети в досягненні сталого рівня функціонування паливно-енергетичного комплексу України.

Резюмуючи дослідження, стверджуємо, що можливості які присутні у сфері відновлювальної енергетики прогнозовано можуть стати одними із основних шляхів подолання наслідків надскладної кризової енергетичної ситуації яка склалася в об'єднаній енергетичній системі України у воєнний час її функціонування. Запорукою та основним базисом майбутньої енергетичної системи України має стати енергонезалежність більшої частини приватних домогосподарств на мікрорівні функціонування енергетичної системи, які об'єднанні в енерго-децентралізовані територіальні громади на місцевому регіональному рівні дії системи, які своєю чергою адаптовані в об'єднану енергетичну систему України, що і буде становити основним гарантом енергетичної безпеки держави.

Література:

1. Алдохіна Л.М. Деякі питання організації публічного адміністрування у сфері альтернативної енергетики в Україні. *Збірник наукових праць ХНПУ імені Г. С. Сковороди. «ПРАВО»*, 2020. Випуск 33. DOI: <https://doi.org/10.34142/23121661.2021.33.13> (12.05.2024)

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Anna Bogorodyska, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor**

*University of Custom Service and Finance
Dnipro, Ukraine*

Katerina Efimenko, Student

*University of Custom Service and Finance
Dnipro, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-27>

FOREIGN ECONOMIC RELATION UKRAINE AND GREATE BRITAIN

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ ТА ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Проаналізувавши показники питомої ваги за період з 2015 по 2021 роки, можна зробити висновок про поступове зростання обсягів експорту України до Великої Британії. За винятком 2016 року, де спостерігався невеликий спад, показники експорту зростали з кожним наступним роком. Це свідчить про певну стабільність та успішність українських експортерів на британському ринку. У той же час показники імпорту були менш стабільними, хоча в цілому за цей період можна спостерігати деяке зростання. Незважаючи на те, що імпорт виявився менш стабільним, ніж експорт, показники все ж демонструють певний рівень співвідношення між обсягами торгівлі двох країн. Таким чином, на основі проведеного аналізу можна сказати, що взаємовигідні торговельні відносини між Україною та Великою Британією з часом зміцнювалися, в тому числі за рахунок зростання українського експорту. Питома вага Сполученого Королівства у зовнішній торгівлі послугами України за період з 2015 по 2021 роки зазнала певних змін як на рівні експорту, так і імпорту. У середньому експорт послуг до Великої Британії коливався, показуючи спочатку зниження, а потім зростання. Найменша питома вага експорту спостерігалася у 2019 році, після чого спостерігається поступове зростання, завдяки чому середній

показник складає 5,2%. Імпорт послуг з Великої Британії також мав тенденцію до зниження. Найбільша частка імпорту припала на 2015 рік, але потім відбулося поступове падіння з невеликим зростанням у 2020 році, після чого знову пішла на спад. Через це середній показник імпорту складає 9,4%. Ці коливання можуть бути пов'язані зі змінами економічної ситуації, торговельної політики та попиту на певні види послуг як в Україні, так і у Великій Британії. Зростання експорту може бути зумовлене збільшенням попиту на українські послуги або зміцненням економічних відносин між країнами. З іншого боку, постійне зниження імпорту може свідчити про те, що торговельні пріоритети України змінилися або інші країни почали відігравати більшу роль в імпорті послуг [1–7].

Аналізуючи показники зовнішньої торгівлі між Україною та Великою Британією за останні сім років, можна зробити висновок про позитивний характер їхніх торговельних відносин. Середній показник зовнішньоторговельного обігу товарів становить 1,388 млн доларів США, що свідчить про значну оборотність товарів між країнами. На підставі цього, можна сказати, що зовнішньоторговельні відносини між Україною та Великою Британією переважно мають позитивний характер та сприяють зростанню обсягів торгівлі. Стосовно сальдо зовнішньої торгівлі товарами між Україною та Великою Британією за період 2015–2021 років, можна відзначити його негативний характер та нестабільність. Протягом цього періоду значення сальдо коливалися, що свідчить про нерівновагу в торгових відносинах між країнами. Середній показник зовнішньоторговельного сальдо, який становить -0,209 млн доларів США, вказує на переважання експорту над імпортом в Україну з боку Великої Британії. Це може бути результатом більшої конкурентоспроможності української продукції на британському ринку порівняно з продукцією Великої Британії на ринку України.

Аналізуючи дані за 2015–2021 роки щодо коефіцієнту покриття, можна відзначити певну тенденцію зростання його значень за цей період. Середній показник покриття становить 72,1%, що свідчить про те, що експорт товарів з України значною мірою покриває імпорт товарів з Великої Британії. Збільшення показників покриття свідчить про те, що Україна стає більш самодостатньою у виробництві та забезпеченні власних потреб. Це може бути результатом розвитку внутрішнього ринку та диверсифікації

економіки. Аналізуючи зовнішню торгівлю послугами між Україною та Великою Британією протягом 7 років, можна зазначити, що обсяг торгівлі послугами має тенденцію до зростання. За цей період зовнішня торгівля послугами зросла з 1,270 млн доларів США у 2015 році до 1,394 млн доларів США у 2021 році. Це свідчить про поступовий розвиток торгівлі послугами між двома країнами. Послуги можуть включати різні сектори, такі як туризм, транспорт, інформаційні технології, консалтинг та інші. Збільшення обсягів торгівлі послугами може свідчити про посилення взаємодії економік України та Великої Британії у перерахованих вище галузях.

Розглядаючи сальдо зовнішньої торгівлі послугами між за 7 років [1-7], можна визначити певні тенденції та зміни цього показника. У перші три роки (2015-2017) сальдо було негативним, тобто Велика Британія домінувала в імпорті послуг. Проте в наступні роки (2018-2021) сальдо стало позитивним, що свідчить про скорочення дефіциту і навіть отримання Україною експортної переваги в торгівлі послугами. Зокрема, у 2021 році сальдо становило 0,175 млн доларів США, що свідчить про те, що український експорт послуг перевищує імпорт Великої Британії. Це може свідчити про підвищення конкурентоспроможності українських послуг на міжнародному ринку, а також про певне збільшення обсягів експорту. Результати аналізу коефіцієнту покриття послугами свідчать про стабільну та переважно позитивну тенденцію протягом розглянутого періоду. У більшість років показник перевищує 100%, що свідчить про переважання експорту послуг з України над імпортом з Великобританії. Це свідчить про успіхи українських компаній на міжнародному ринку та підвищення їх конкурентоспроможності. Зокрема, у 2021 році коефіцієнт покриття сягнув рекордного значення – 128,7%, що є позитивним сигналом про перевагу українських послуг на світовому ринку. Ці показники свідчать про успішний розвиток сфери послуг в Україні та підтримку попиту у Великій Британії.

Завдяки цьому можна визначити що вигідніше на ринку для України: торгівля товарами або послугами. Для цього порівняємо отримані показники. Згідно розрахункам, обіг зовнішньої торгівлі товарами з роками зріс і сягнув 2,198 млн у 2021 році, тоді як оборот зовнішньої торгівлі послугами за той же період сягнув лише 1,394 млн. Тому за обсягами торгівлі, торгівля товарами є більш

об'ємною. Що стосується сальдо, то воно має від'ємне значення для обох видів торгівлі, але для торгівлі товарами сальдо в середньому нижче (в середньому -0,209 млн), ніж для торгівлі послугами (в середньому -0,103 млн). Це означає, що Україна має менший дефіцит торгівлі послугами. Коефіцієнт покриття показує, що для обох видів торгівлі цей показник перевищує 100%, але для торгівлі послугами він більше в середньому (середнє значення 106%) порівняно з торгівлею товарами (в середньому 72,1%).

Література:

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2015 році.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2016 році.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2017 році.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2018 році.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2019 році.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2020 році.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2021 році.
URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-28>

LEGISLATIVE ENVIRONMENT AND MODERN TRENDS IN ENERGY CONSUMPTION IN THE EUROPEAN UNION

ЗАКОНОДАВЧЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Основи для широкомасштабної лібералізації та інтеграції енергетичних ринків Європейського Союзу, які ми спостерігаємо сьогодні були закладені ще у 1990-ті роки. Цей період характеризувався значними законодавчими реформами, спрямованими на відкриття національних енергетичних ринків, стимулювання конкуренції та забезпечення більш безпечного та ефективного постачання енергії.

Початкові кроки до лібералізації енергетичного ринку почалися з прийняття ключових директив. Директива про ринок електроенергії 1996 року була проривним кроком, що вимагала відокремлення діяльності з виробництва, передачі та розподілу в секторі електроенергії [1]. Ця директива мала на меті розірвати монопольні структури та створити конкурентне середовище, де нові учасники могли б конкурувати з існуючими підприємствами. Таке законодавче рамкове положення також передбачало створення незалежних регулювальних органів для нагляду за ринком, забезпечуючи справедливий та недискримінаційний доступ до електричних мереж.

На основі цього імпульсу була прийнята Директива про ринок газу у 1998 році, яка розширила схожі принципи на сектор природного газу [2]. Ця директива була ключовою для відкриття газового ринку, вимагаючи відокремлення діяльності з постачання та передачі та забезпечуючи прозорий та недискримінаційний доступ до газових мереж. Метою було відтворити успіхи реформ на ринку електроенергії, стимулюючи конкуренцію та знижуючи ціни для споживачів.

Відокремлення діяльності з виробництва та передачі було важливим кроком для запобігання монопольним практикам та заохочення нових ринкових гравців. Це призвело до зростання конкуренції, яка, у свою чергу, сприяла інноваціям, підвищенню якості послуг та результату у більш конкурентних цінах для споживачів [3].

Інший критичний аспект цих реформ полягав у прагненні інтегрувати національні енергетичні ринки в єдиний ринок ЄС. Це включало покращення транскордонної співпраці між операторами систем передачі (ОСП) через ініціативи, такі як створення Європейської мережі операторів систем передачі для електроенергії (ENTSO-E) і газу (ENTSO-G) [4]. Ці мережі були інструментальними у сприянні вільному потоку електроенергії та газу через кордони, оптимізації розподілу ресурсів та покращенні безпеки постачання.

Прийняття Третього енергетичного пакету у 2009 році стало критичним стрибком уперед у процесі лібералізації енергетичного ринку ЄС. Він побудований на попередніх директивах, вводячи заходи для додаткового забезпечення незалежності операторів систем передачі (ОСП) від інтересів у виробництві та постачанні. Це було важливим для запобігання конфліктам інтересів і забезпечення рівних умов для всіх учасників ринку [5].

Третій енергетичний пакет також заснував Агентство зі співпраці енергетичних регуляторів (ACER) та посилив ролі ENTSO-E та ENTSO-G. Ці установи були ключовими у посиленні регуляторного нагляду, сприянні транскордонній співпраці та інтеграції національних ринків в єдиний європейський енергетичний ринок. Націленість пакета на регуляторну гармонізацію та інтеграцію ринків мала на меті створити більш конкурентний та ефективний енергетичний ринок, що приносить користь споживачам по всьому ЄС.

Контекст цієї доповіді є частиною більш глибокого дослідження впливу чинного законодавчого середовища ЄС на енергоспоживання, а також енергоефективність. Ці законодавчі норми спрямовані на безпосереднє чи опосередковане підвищення рівня енергоефективності в різних секторах економіки, таких як домашнє господарство, сфера послуг, транспорт та промисловість. Основні горизонтальні політики на європейському рівні включають Директиву з енергоефективності, Директиву про енергетичну ефективність будівель, пакет «Чиста енергія для всіх європейців»,

Директиву з екодизайну, Регулювання з маркування енергії, Директиву про створення системи торгівлі викидами в ЄС, Регулювання про розподіл зусиль, Директиву з відновлюваних джерел енергії, Директиву про промислові викиди та Регулювання щодо викидів CO₂ новими легковими автомобілями. Ці ініціативи доповнені національними політиками та заходами, описаними у Національних планах дій з енергоефективності та інтегрованих національних енергетичних та кліматичних планах.

У період з 2000 по 2019 рік Європейський Союз зумів знизити загальне енергоспоживання на 4,2% у сфері первинної енергії та на 0,8% у кінцевому споживанні [6]. Це зниження супроводжувалося падінням енергетичної інтенсивності та енергоспоживання на душу населення, що сприяло підвищенню глобальної конкурентоспроможності. Попри позитивну тенденцію до 2014 року, коли було досягнуто цілей на 2020 рік, встановлених Директивою з енергоефективності щодо кінцевої енергії, тенденція змінилася на протилежну. Після 2014 року спостерігалось річне зростання споживання енергії. Найвищі показники первинного та кінцевого енергоспоживання за вивчений період були зафіксовані у 2006 році, а найнижчі – у 2014 році.

Фінансові та економічні кризи, а також подальший економічний розвиток спричинили значні зміни в динаміці та темпах зростання різних економічних секторів у державах-членах ЄС. На відміну від інших економічних секторів, транспорт і послуги збільшили своє кінцеве енергоспоживання за аналізований період на 11% та 20% відповідно. Споживання енергії в житловому секторі знизилось на 5%, а промислове споживання знизилось значно більше – на 15%. Очікується, що тенденція зростання споживання енергії в третинному секторі продовжиться через триваючий процес терціаризації в ЄС та через збільшене використання електрики в ІТ-секторі та дата-центрах [7]. У житловому та третинному секторах попит на енергію залежить від погодних та кліматичних умов, проте на споживання впливає багато додаткових факторів, включаючи економічні умови, населення та зайнятість, ціни на енергію, характеристики будівель або соціальні та культурні причини. Спад у промисловості був значною мірою обумовлений, серед іншого, фінансовою та економічною кризою та процесом деіндустріалізації. У промисловості споживання енергії головним чином залежить від промислового виробництва та економічного

розвитку, тоді як у транспорті – від цін на паливе, парку транспортних засобів та обсягів перевезення пасажирів і товарів.

Що стосується еволюції міксу джерел енергії, важливо відзначити тенденцію до електрифікації, особливо у житловому та третинному секторах, частково через збільшення попиту на електричні прилади та теплові насоси, розвиток великих дата-центрів та зростання нових інформаційних та комунікаційних технологій [8]. Крім того, за аналізований період спостерігалася значна проникнення відновлюваних джерел енергії. Навпаки, використання нафтопродуктів, природного газу та твердих викопних палив як джерел енергії поступово знижується.

Законодавче середовище ЄС та його вплив на енергоспоживання відіграли ключову роль у змінах динаміки споживання енергії з 1990-х років. Реформи, які стимулювали конкуренцію та ефективність, включаючи розмежування діяльності у сферах виробництва, передачі та розподілу, сприяли зниженню загального енергоспоживання від 2000 до 2020 року.

Література:

1. European Commission. (1996). Directive 96/92/EC of the European Parliament and of the Council of 19 December 1996 concerning common rules for the internal market in electricity. *Official Journal of the European Union*. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31996L0092>
2. European Commission. (1998). Directive 98/30/EC of the European Parliament and of the Council of 22 June 1998 concerning common rules for the internal market in natural gas. *Official Journal of the European Union*. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31998L0030>
3. Jamasb, T., & Pollitt, M. (2005). Electricity Market Reform in the European Union: Review of Progress toward Liberalization & Integration. *The Energy Journal*. Available at: <https://www.iaee.org/en/publications/journal.aspx>
4. European Commission. (1999). European Network of Transmission System Operators for Electricity (ENTSO-E) and Gas (ENTSO-G). Publications Office of the European Union. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A51999DC0141>
5. European Commission. (2011). The Third Energy Package. Publications Office of the European Union. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32009L0072>
6. Eurostat Database [Online], Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

7. F. G. Benoît Desmarchelier, “Endogeneous growth and environmental policy: are the processes of growth and tertiarization in developed economies reversible?,” *Journal of Evolutionary Economics*, Springer Verlag (Germany), vol. 23 (4), pp. 831–860, 2013. <halshs-01133852>.

8. N. Labanca, P. Bertoldi and B. Hirl, “The electricity consumption of household appliances in the European Union and the effects of existing EU energy efficiency policies on its evolution,” European Commission, Joint Research Centre, Institute for Energy and Transport (IET), Luxembourg, 2013.

Yurii Chopyk, PhD Student
West Ukrainian National University
Ternopil, Ukraine
Olena Sokhatska, Doctor of Economic Sciences
West Ukrainian National University
Ternopil, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-29>

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN TIMES OF CRISIS

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЧАСИ КРИЗ

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – це інвестиції іноземних активів з метою контролю та управління ними. Компанії можуть здійснювати ПІІ у різні способи, включно з купівлею активів іноземних компаній, інвестування у власність, заводи чи обладнання, та участь у спільному підприємстві з іноземними компаніями. Прямі іноземні інвестиції зазвичай передбачають довгострокову стратегію інвесторів. Також важливо відзначити, що представники приватного сектору (наприклад, транснаціональні корпорації) зазвичай шукають вигоди від доступу до місцевих ринків і ресурсів в країнах куди вони інвестують, часто в обмін на досвід, технічні ноу-хау та капітал. Саме прямі іноземні інвестиції важливо розглядати в контексті міжнародного розвитку держав, посилення їх економік, та залучення міжнародних компаній задля створення нових робочих місць.

Особливо часто ПІІ згадуються в контексті країн, що розвиваються, як важливий фактор, що підштовхує їх до прогресу. Економічний розвиток необхідний для країн після тривалого збройного конфлікту, які потребують розбудови миру та відновлення в цілому (Turner, Aginam, Popovski, 2008). Допомога на розвиток сама по собі не може змінити зруйновану економіку, і саме тут ПІІ можуть бути цінним інструментом для поживлення розвитку промисловості, відновлення інфраструктури та усунення потреби в постійній зовнішній допомозі.

Наприкінці ХХ століття, дослідження на тему ПІІ, окрім потенційних позитивних наслідків та теми інвестування транснаціональних корпорацій, досліджували також роль таких інвестицій під час кризових ситуацій у світі. У звіті МВФ, зокрема,

йшлося про те, що прямі іноземні інвестиції довели свою стійкість під час фінансових криз. Наприклад, у країнах Східної Азії такі інвестиції були стабільними під час світової фінансової кризи 1997–1998 років (OECD, 2002). На противагу цьому, інші форми потоків приватного капіталу, особливо короткострокових, зазнали значних коливань у той самий період. Проте, ситуація у 2022–2023 роках відрізняється від тих висновків, до яких прийшли дослідники на початку XXI століття. Зокрема, звіт Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD) про світові інвестиції за 2023 рік свідчить про те, що зріс щорічний дефіцит інвестицій, з яким стикаються країни, що розвиваються. Дефіцит вимірювався у порівнянні з бажаним рівнем ПІІ для досягнення глобальних Цілей сталого розвитку (ЦСР/SDG) до 2030 року. Станом на зараз цей дефіцит становить близько 4 трильйонів доларів США на рік, що на 1,5 трильйона доларів більше, ніж у 2015 році. У звіті також відображено, що після зростання у 2021 році, глобальні ПІІ впали на 12% у 2022 році до 1,3 трильйона доларів США, головним чином через глобальні кризи, зокрема війну в Україні, високі ціни на продовольство та енергоносії, та через інші проблеми. Падіння відчули переважно розвинені країни, де ПІІ впали на 37% до 378 мільярдів доларів. Натомість потоки до країн, що розвиваються, зросли на 4%, але дуже нерівномірно (найменш розвинені країни зіткнулись з найсильнішим падінням інвестицій).

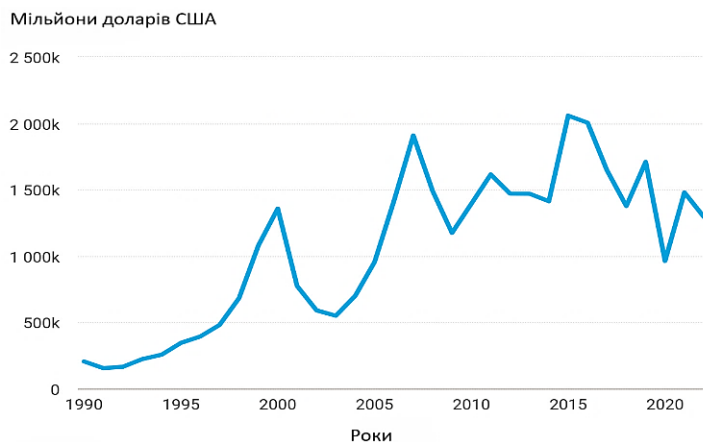


Рис. 1. Глобальний рівень прямих іноземних інвестицій (ПІІ) за останні 30 років (UNCTAD, 2023)

Остання статистика демонструє вкрай негативний вплив криз, зокрема війни в Україні (яка першою згадується у звіті UNCTAD серед проблем), на глобальний рівень прямих іноземних інвестицій у 2022–2024 (UNCTAD, 2023). Таким чином, бачимо, що ПІІ не є абсолютно стійкими до глобальних чи регіональних потрясінь. Тим не менше, такі інвестиції все одно є ключовими для ефективного зростання більшості країн, що розвиваються.

Література:

1. Foreign Direct Investment for Development (2002) *OECD*, <https://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959815.pdf>
2. Turner, N., Aginam, O., and Popovski, V. (2008) Post-Conflict Countries and Foreign Investment, United Nations University, https://ciaotest.cc.columbia.edu/pbei/unup/0016672/f_0016672_14413.pdf
3. World Investment Report (2023) *UNCTAD*, https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023?__cf_chl_tk=tkUXCeZP3II1Pi.4mKidG377Kz6oAbriwHZ0x8jCU6w-1713723266-0.0.1.1-1578

**Volodymyr Shevchenko, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor**
*Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine*

Stefanie Parubets, PhD. Student
*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Kyiv, Ukraine*

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-447-4-30>

MODERN ECONOMIC GROWTH AND INNOVATION DIRECTIONS

Economic growth produces resources for innovations and technology development. Economic growth also generate demand for innovations with high potential for productivity, resources saving, advanced technologies and new products.

The world economic growth at any specific period is reflecting the actual co-movements of factors, driving forces, balances, risks and regulatory conditions. Some general trends are combining with sector and countries specifics. So the economic trends are emerging from diversity of conditions and risks, co-existence of the short-, medium- and long-term factors and changes. The driving forces, technology, resources, investments and risks are determining the models of world and countries economic growth, competition, innovation, socio-economic development.

The world and country economic growth is a dynamic process with constantly changing policies, resources, demand, input and output indicators. At the balanced market conditions those indicators are normally changing within predictable range and do not seriously affect economic agents. In other words, such situation could be considered as normal market fluctuation with limited marginal changes of demand, supply, prices, sales, revenues and profits. Limited fluctuations and predictability allows to manage foreseeing risks with natural hedges such as contract conditions, payments management, trade finance and others.

Events of misbalances and disruptions in the world economy are rising periodically which generate cases of economic and financial volatility, instability and crises. Such disruptions are causing by external

and internal shocks and instability, which influence on economic growth – its risks, rates, models, investments, competition and outcomes.

Since 2020 the world and Europe have been affected by several global shocks, implications of which continue to influence international and countries' economies. Pandemic shock of 2020–2022 has been rapidly produced strong hit on public health, economic and social life. Shock caused business decline, high budget spending and public debt, contraction of the economies and some countries' recession.

Global shock of the Russian invasion to Ukraine since 2022 have caused triple crises of energy, food and finance. Russian war has destabilize global economy and put on the brink of recession. The energy crises was most severe in Europe with jump prices, supply disruptions and energy sanction for Russian oil and gas supply. In response to shock the European energy reforms, innovations and energy saving have balanced markets.

Global shocks may have short-term effect on prices volatility, demand and supply. As for growth, they may cause longer impact such as demand and supply shocks, technology shocks, inflation shock. Those may lead to the structural changes and adaptation of the economic growth model.

The world economic growth nowadays is slowing and differentiating due to the aftermath of global shocks and technology challenges. US, India, China and some emerging countries are keeping larger than world growth rates, but some developed countries of Europe are having low rates less than 1% and have been facing with recession risk. The main international differences are between US and slow moving advanced European economies and emerging Asian economies, notably China and India. Besides of economic differences, innovation and technology developments are becoming most important for international competition.

The global shocks and instability cause overall slowdown of the world and European growth in comparison to pre-pandemic period. Such situation leads to notable differentiation between industrial and emerging countries. US has better growth rates than advanced economies in Euro area. France, Germany and Italy after weak indicators in 2023 may have projected economic results in 2024 below 1% [2, p. 1]. Potentially it may widening gap between US and Euro area in most important economic areas and motivate Europe for catching-up competitiveness.

Table 1

Growth rates in the world and EU economy, % per year

	2023	2024 IMF projections	2024 EU projections
World	3,2	3,2	
Euro area	0,4	0,8	0,8
Germany	-0,3	0,2	0,3
France	0,9	0,7	0,7
Italy	0,7	0,7	0,9
Spain	2,5	1,9	2,3

Source: compiled and calculated based on the IMF and EU [3, p. 10; 2, p. 1]

Simultaneously Euro area is behind of international drivers of innovations and technology. While Europe Innovation Index will taken as benchmark at 100, then the innovation indexes of the nearest competitors will be as: South Korea – 126, Canada – 121, US – 113, Australia – 106, Japan – 98, China – 95 [1, p. 6].

The EU economy at the beginning of 2024 has entering into changing environment and moving into gradual restoration of resilient economic growth.

The major features of more stable economic growth are the following:

- inflation is moderating towards ECB targets with a hope to expect to start ECB rates gradual softening which may be positive for credit market, consumption, real estate market and services;
- demand for employees will be increased and labor marker be competitive;
- fiscal balance will be improve die to elimination of emergent energy subsidies and balanced energy market;
- investment demand will be increased in energy, manufacturing and services driven by technology advancement and digitalization.

The gradual improving of the EU economic condition create better possibilities for innovation and technological completion with the US and other international rivals.

For Europe a differences in economic and innovation development with the US and other countries, a challenge of global competitiveness and innovation is a motivation for more active and targeted innovation policies.

Instability is increasing risks for investments into conventional technologies with limited potential margins, but is a risk aversion for

disruptive innovations with monopolistic position, market potential and high initial margins.

Global instability, economic differentiation, gaps and challenges are pushing efforts for growth, quality and efficiency, creating the demand for innovations.

Addressing these challenges requires more targeted innovations:

Slow rate of countries' growth requires innovation to boost productivity, digitalization, quality and resource saving to accelerate growth.

Instability of global trade requires innovations to promote new high technology products and digital trade services.

Rapid technological changes enforce a role of disruptive innovations and their international dissemination.

Climate change and EU Green Deal push for innovations for sustainability, clean energy and energy saving.

Innovation and energy transformation are crucial for achieving better quality of resilient economic growth with digital environment, better productivity, flexible employment, smart consumption and sustainable environment.

Research and innovations are focused on the energy transformation and security, it should be more coordinated within the European Energy Union and supported by digitalization.

References:

1. European Innovation Scoreboard 2023. (2023) European Commission. Brussels. 2023 120 p. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/statistics/performance-indicators/european-innovation-scoreboard_en
2. European Economic Forecast Spring 2024 European Commission. Brussels 2024. 232 p. URL: https://economy-finance.ec.europa.eu/document/download/c63e0da2-c6d6-4d13-8dcb646b0d1927a4_en?filename=ip286_en.pdf
3. International Monetary Fund. (2024). World Economic Outlook – Steady but Slow: Resilience amid Divergence. Washington, DC. April 2024. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2024/04/16/world-economic-outlook-april-2024>
4. European Commission.(2024) Energy research and innovation strategy. Brussels. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/research-area/energy/strategy_en

Izdevniecība “Baltija Publishing”
Valdeķu iela 62 – 156, Rīga, LV-1058

Iespēsts tipogrāfijā SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2024. gada 31. maijā
Tirāža 100 eks.