
**TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV
EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC INSTITUTE OF INTERNATIONAL RELATIONS**

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

ISSUE 159

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS

ISSN 2308-6912



2 308691 200005 >

KYIV – 2024

Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць.

Випуск 159 (спецвипуск). Ч.1

К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Навчально-науковий інститут міжнародних відносин, 2024. – 162 с.

Actual Problems of International Relations. Issue 159, #2 (special issue) (2024), 162 p. Published by Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv. All rights reserved.

Relevant and most actual problems of international relations, international economic relations, business and finance as well as international law and communications are revealed and comprehensively researched.

Developed and designed for researchers, scientists, Ph.D. students and masters.

У Збірнику розглянуто актуальні питання розвитку сучасних міжнародних відносин, міжнародного права та міжнародних економічних відносин.

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЗБІРНИКА НАУКОВИХ ПРАЦЬ «АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН»

Головний редактор: *Резнікова Н. В.*, д.е.н., проф., Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Заступник головного редактора: *Дорошко М. С.*, д.і.н., проф., Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Відповідальний редактор: *Приятельчук О. А.*, д.е.н., проф., Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Заступники відповідального редактора: *Хлистул Г. Ю.*, к.політ.н., Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, *Сіренко А. С.*, к.фіз-мат.н., Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, *Макеєнко Л. Ф.*, Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Склад редакційної колегії

Грем Томас., д.політ.н., радник президента США з питань зовнішньої політики та безпеки, провідний науковий співробітник Інституту Джексона з глобальних питань Йельського університету (м. Нью-Хейвен, США),

Гейгер Мартін., доктор філософії (політологія), Університет Карлтон (м. Оттава, Канада),

Еспіноза Гастон., д.і.н., проф., коледж Клермонт Мак-Кенна (м. Клермонт, США),

Картасова Єкатерина., д.е.н., Мідлсекс університет (м. Лондон, Велика Британія),

Кремона Маріза., д.ю.н., проф., Європейський академічний інститут (м. Флоренція, Італія),

Сіскос Євангелос., д.е.н., проф., Державний технологічний навчальний інститут, (м. Касторія, Греція),

Хонг Ліу., д.політ.н., проф., Технологічний університет (м. Наньянг, Сінгапур),

Шаркі Нолан., д.ю.н., Університет Західної Австралії (м. Перт, Австралія),

Кьоллер Юрген., д.е.н., Інститут економіки, Університет Ерлангена-Нюрнберга (м. Ерланген, Німеччина),

Смолл Уоррен, д.ю.н., Міддлберійський Інститут дослідження міжнародних відносин (м. Монтерей, США),

Балюк Валенти, д.політ.н. (габітовантй), проф., Університет Марії Кюрі-Склодовської (м. Люблін, Польща),

Чан Ман Хунг Томас, д.е.н., Чу-Хайський коледж вищої освіти, (м. Гонконг. Китай)

Склад консультативної ради при редакційній колегії

Білоцький С. Д., д.ю.н., проф., Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

Затонацька Т.Г., д.е.н., проф., Економічний факультет Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

Копійка В.В., д.політ.н., проф., Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

Купалова Г. І., д.е.н., проф., Економічний факультет Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

Медведєва М.О., д.ю.н., проф., Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

Неліна Д.В., д.політ.н., доц., Філософський факультет Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

Піпченко Н. О., д.політ.н., доц., Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

Смірнова К.В., д.ю.н., проф., Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Адреса редакційної колегії:

04119, Київ, вул. Юрія Іллєнка, 36/1, Навчально-науковий інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

тел. +380444814468.

Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин» заснований у 1996 році. Засновник: Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Збірник наукових праць включено до переліку наукових фахових видань України (категорія Б) у галузі політичних, юридичних і економічних наук (спеціальності – 051, 052, 072, 073, 081, 291, 292, 293).

Рішення Атестаційної колегії Міністерства освіти і науки від 06.03.2020 р.

Електронну версію видання передано до Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського на депозитарне зберігання та представлення на порталі наукової періодики: <http://www.nbuv.gov.ua>.

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, імен власних, коректність перекладу на іноземну мову та інших відомостей.

Всі права застережені. При цитуванні обов'язкове посилання на Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин».

© Навчально-науковий інститут міжнародних відносин. 2024.

Філіпенко А.С.

д.е.н., професор, професор
кафедри світового господарства і міжнародних
економічних відносин Навчально-наукового
інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка,
Київ, Україна
ORCID 0000-0001-8458-2770
email: anton_filipenko@ukr.net

ФІНАНСОВА РЕВОЛЮЦІЯ І СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА

Використовуючи кунівську періодизацію розвитку науки, австралійський дослідник відзначає три стадії генезису фінансової теорії: донаука (до 1960-х років) і перехідний період (1960-ті та 1970-ті роки); нормальна наука (1970-ті, 1980-ті, 1990-ті); надзвичайна наука (1990-ті, 2000-ні). [Girpel, 2012; p.130, 132, 135]. Отже, сучасна фінансова революція, яка розвивається в рамках надзвичайної фінансової науки, вважається головною причиною останньої (2007 - 2009 рр.) світової фінансової кризи. Її загальними передумовами стали: відкриті ринки внаслідок лібералізації, технологічний прогрес у комунікаційних та обчислювальних засобах, фінансові інновації. Крім того, фахівці називають інші механізми і чинники, що спричинили кризовий розвиток світових фінансів у першій декаді XXI ст. Ідеться, по-перше, про використання кредитно-дефолтних свопів, домінування оптових ринків готівки для корпорацій та інших інституцій. По-друге, зазначається, що центральні банки використовували короткострокові відсоткові ставки, зокрема, Федеральна резервна система США запровадила цільові показники. Такий підхід передбачав впливові очікування від майбутніх кроків процентної політики, рівень якої був мінімальним, що мало своїм наслідком зворотній, контрпродуктивний ефект - гальмування пропозиції [Howell, 2020; p. 109-110]. К. Рейнгарт і К. Рогофф звертають увагу на такі провісники фінансової кризи, як помітне зростання цін на активи, повільна реальна економічна активність, великий дефіцит поточного рахунку, зростання заборгованості (публічної і приватної) та ін.[Reinhart and Rogoff, 2009; p. 591]. Зазначені автори не обійшли увагою проблемні іпотечні кредити, функціонування у США низки фінансових інституцій поза традиційним банківським сектором, які фінансували свої неліквідні інвестиції за рахунок короткострокових запозичень, маючи надвисокий рівень левериджу тощо [Reinhart and Rogoff, 2009; p.414].

Першою загальною передумовою фінансової революції були відкриті ринки пов'язані, насамперед, із лібералізацією, яка зумовила вільний транскордонний рух капіталу через майже повну відміну національних обмежень на рахунки капіталу у 1990-х роках, із дерегуляцією, яка вперше дозволила вільний доступ до іноземних фінансових ринків і банківських систем. Ф. Мішкін початок фінансової лібералізації пов'язує з 80-роками XX ст., коли вона охопила практично всі країни – від США до Європи, Латинської Америки, Східної Європи, Східної Азії. “Хоча фінансова лібералізація в цілому покликана сприяти економічному розвитку, конкуренції, підвищенню ефективності фінансової системи, подекуди вона може спричинити моральний ризик, за якого банки схильні брати на себе великі ризики за умов недостатнього регулювання і нагляду” [Мишкін, 2008; с. 357-358].

Технологічні прориви, як друга загальна передумова фінансової революції, створили здатність переміщати по всьому світу величезні суми грошей за лічені секунди внаслідок прогресу інформаційних технологій з кінця 1980-х років. Зростаюча та еволюційна роль технологій має потенціал ще більше змінити фінансовий ландшафт. «Ми ретельно оцінюємо ризики та можливості таких подій для банків і наглядових органів і вживатимемо будь-яких відповідних політичних та/або наглядових заходів для пом'якшення таких ризиків з метою підвищення глобальної фінансової стабільності», - зазначав Пабло Гернандез де Коз, Голова

Базельського комітету банківського нагляду [de Cos, 2019]. У даному контексті новітній експеримент здійснили представники банку Франції та Бундесбанку Німеччини. Вони запровадили пост-квантову криптографію в платіжній системі, акцентуючи увагу на гарантіях безпеки інформації, яка циркулює між двома центральними банками і відіграє важливу роль у системі антикризової політики [Isaiah et al., 2024; p. 128].

Третя загальна передумова, фінансові інновації були результатом двох розробок: творчого використання фінансів протягом останніх тридцяти років, починаючи з небажаних облігацій Майкла Мілкена, та закінчуючи виробництвом дуже складних фінансових інструментів, з одного боку, і застосування новітніх методів в галузі фінансової математики (*незалежно від точності розроблених моделей*), з іншого боку [Avgouleas, 2012; p. 89-90]. Ф. Мішкін веде відлік бурхливого розвитку фінансових інновацій із 1960-1970 рр., що, зокрема, супроводжувалося загостренням конкуренції з боку нових фінансових закладів таких, як взаємні фонди грошового ринку, а нові фінансові інструменти розширили масштаби ризиків [Мішкін, 2009; с. 344-345]. Наведені в роботах Ф. Мішкіна, К. Рейнгарт і К. Рогоффа та ін. факти і процеси щодо лібералізації фінансових ринків, інновацій у фінансовій сфері свідчать про те, що передумови фінансової революції XXI ст. були закладені ще в останній чверті XX ст.

Зазначена фінансова диверсифікація (урізноманітнення інструментів) не тільки може значно скоротити бізнес-цикл Шумпетера, але, що більш важливо, може сприяти економічній та соціальній мобільності всередині країн і між країнами. Слід зазначити, що ринок фінансових похідних є найбільшим у світі і становить 483 трлн дол. США [Wigan, 2019; p. 301]. Крім того, фінансова революція відчутно продемонструвала другу характеристику (реконфігурацію) через масове збільшення частки галузі фінансових послуг у ВВП багатьох західних країн, особливо у Великобританії та США.

У сучасних дослідженнях визначено три головні наслідки фінансової революції: побудова міцних зв'язків взаємопов'язаності (взаємозалежності) між фінансовими установами та економічними центрами, здатність переміщати великі обсяги коштів по всьому світу за допомогою натискання кнопки, генерування торговельних активів, які не тільки не мають будь-якої внутрішньої вартості, але часто навіть не пов'язані з нічим, що має внутрішню цінність, створюючи ринки заради ринків. Водночас уроки кризи 2007-2009 рр. взяті до уваги і вони покликані зменшити ризики в глобальній фінансовій системі. По-перше, йдеться про достатність капіталу в банках згідно з базельськими угодами. По-друге, регулятори здійснюють пильніший, досконаліший макропруденційний аналіз. По-третє, збільшено розмір своп-лінії та можливостей фінансування з боку МВФ. По-четверте, існує коротший, вищої якості і зрозуміліший ланцюг посередництва між різними, в тому числі тіньовими банками. По-п'яте, більшу і активнішу роль відіграє громадський сектор через зміни розміру і структури центрального банку, його балансу і забезпечення адекватної пропозиції високої якості безпечних активів [Howell, 2020; p. 108].

Список використаних джерел:

1. Gippel J.K. A revolution in finance? *Australian Journal of Management* 38 (1), 2012.
2. Howell M. J. *Capital Wars. The Race of Global Liquidity*. London, 2020.
3. Reinhart C.M. and Rogoff K. S. *This Time is Different. Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton University Press. 2009.
4. Мишкін Ф.С. *Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков*. Седьмое издание. М., Ст.Пб., К., 2008.
5. de Cos P. H. *Financial technology: The 150-year revolution*. The 22nd Euro Finance Week, Frankfurt, 19 November 2019. <https://www.bis.org/speeches/sp191119.htm>
6. Isaiah H. et al. *Quantum Technology for Economists*, E-Book, 2024.
7. Avgouleas E. *Governance of the global financial markets. The law, the economics, the politics*. Cambridge University Press, 2012.
8. Wigan D. *The IPE of Financial Derivatives Beyond Crisis in: The Palgrave Handbook of Contemporary International Political Economy*. Ed. by T.M. Shaw et al.- Ottawa, 2019.

Нікіфоров П.О.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів і кредиту,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича,
Чернівці, Україна
ORCID 0000-0003-4860-0139
email: p.nikiforov@chnu.edu.ua

ФІНАНСОВО-ГРОШОВИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СУСПІЛЬСТВОМ: РАЦІОНАЛЬНІСТЬ І МОРАЛЬ У ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСАХ

У сучасному академічному середовищі відбуваються дискусії щодо всебічної фінансіалізації економіки і суспільства та впливу грошей і фінансів на людину у XXI сторіччі. Окремі фахівці, філософи та соціологи акцентують увагу на дегуманізації людини внаслідок утвердження грошової раціональності в її поведінкових моделях, і це є та новітня пануюча тенденція, яка визначає сучасний стан у розвитку людських спільнот. Інші вчені не сприймають крайній песимізм, на основі якого пишуть про безальтернативність та про панування саме фінансово-грошових доміант у свідомості сучасної людини та її відображення у поведінкових моделях економічних суб'єктів [1; 2].

Фінансово-грошовий механізм, який розбудовувався власне в економічній сфері, поступово, в рамках історичної еволюції людства поширювався на всі інші сфери життєдіяльності людей та перебрав на себе функції управління всім суспільством, тому сьогодні він зумовлює сам по собі своєрідну експансію економічної раціональності («обрахування та співставлення» всіх дій) у процесі відокремлення такої раціональності з одного боку та духовно-ціннісної сфери – з іншого. Навіть сприйняття соціального значення грошей та фінансів як форми руху грошових фондів набуває своєрідного роздвоєння: якщо у фінансово-економічній діяльності гроші – головний професійний інструмент господарювання, його найважливіший чинник, і саме тому є по визначенню суспільним благом, то у системі життєвих цінностей, безпосередньо пов'язаних із моральністю та іншими культуро-духовними універсальностями, значення грошей і фінансів набуває певного фетишизованого характеру і сприймається як утілення переважно соціального негативу.

Людина, яка у своєму житті постійно знаходиться у ситуації вибору, віднаходить у представлених їй суспільством моделях поведінки два зовсім несхожих варіанти правильних для неї відповідей на ті ж самі питання: раціональна економічна система, в центрі якої знаходяться гроші, орієнтує на інтереси власного «Я», індивідуалізм, особисту вигоду, тоді як соціокультурні сенси життя, моральні аспекти спрямовують на входження людини у спільноту, комунікації у її рамках.

Беззаперечним є той факт, що у сучасному світі гроші і фінанси у практичному сенсі трансформувались у всезагальний регулятивний інструмент, який діє не тільки в економіці, але й у всіх позаекономічних сферах суспільного життя, і часто – як своєрідна альтернатива морально-етичним, ширше – соціокультурним нормам. Тому всебічна фінансіалізація суспільства, фетишизоване розуміння грошей як не тільки явища об'єктивного, надлюдського, позаморального, але і небезпечної для базових і визначальних основ діяльності людських спільнот певної демонічної сили, мабуть має свої підстави. Звичайно, це зовсім не означає (особливо для нас, представників економічної професії), що феномен грошей, а за ним і фінансів виявився тим «зломом», яке людство віднайшло та розвинуло на власну загибель.

У цьому сенсі ми маємо констатувати, що у суспільства є реальна проблема пошуку нових соціальних норм взаємодії та взаємопроникнення економіки та позаекономічних сфер життєдіяльності людських спільнот, яка фактично твориться і розвивається на основі універсалізації регулятивної функції грошей у суспільстві. Ця проблема наголошує на тому,

що необхідно відшукувати або створювати механізм залагодження своєрідної суперечності між моральними нормами та економічним принципом максимізації прибутку при мінімізації витрат, по-іншому – подолати суто економічний підхід до оцінки ефективності господарювання, визначити нове співвідношення моральної сфери та власне економіки, але не економіки як окремої сфери життєдіяльності суспільства, а як «зрізу» всього суспільства у прийнятті фінансово-економічних рішень.

Сучасні постійні суспільні трансформації виступають як радикальні та незворотні, але ці суспільні «зрізи» (мораль та економіка) розвиваються поки що за власними, відмінними програмами: економіка закодована на «прибутки-збитки», а морально-етична сфера – на «добро-зло». Спроби формально поєднати та накласти ці «зрізи» один на одного швидше за все руйнують сьогодні як ринкову економічну ефективність, так і спроможності суспільства «моралізувати» економіку [2].

Отже, необхідно констатувати, що людські спільноти у своєму історичному розвитку підійшли до тієї межі, коли фінансово-грошові важелі та інструменти регулювання поведінки людини і соціокультурні тобто неекономічні основи її буття далі не можуть існувати автономно, «не знаючи нічого одне про одного», їх вплив на людину має бути продуктивно гармонізований. Підкреслимо також, що найбільш глибинна, найбільш сутнісна природа людини полягає у моральному, а не в розумі, тобто не в інтелектуальній функції, яка вважається сьогодні визначальним економічним ресурсом суспільства. Якщо керуватись логікою історії, то у майбутньому розвитку людства роль такого ресурсу переберуть на себе моральні спроможності та морально-етичні характеристики людини [3]. Наголосимо, що у такому сенсі економічна історія людства безпосередньо свідчить (і ця думка йде ще від Макса Вебера), що майже все в ній (економіці) можна зрозуміти через культурні феномени, тобто економічний розвиток пояснюється значною мірою культурою.

Список використаних джерел:

1. Ільїн В. В. Фінансова цивілізація. Київ : Книга, 2007. 528 с.
2. Скринник З. Е. Гроші у вимірах комунікативних практик : соціокультурний аспект : монографія. Львів : ЛБІ НБУ, 2006. 335 с.
3. Нікіфоров П. О., Марич М. Г. Місце моралі у теоретичній схемі поведінкових фінансів : постановка проблеми. *Економіка та суспільство*. 2023. № 54.

Zaidman Grigoriy

PhD Program Competitor at Department
of World Economy and International Economic Relations
Odesa I. I. Mechnikov National University, Odesa, Ukraine
ORCID: 0000-0001-8937-1884
email: zaidman.grigoriy@gmail.com

Yakubovskiy Sergiy

Dr. Sc., full professor, Head of the Department
of World Economy and International Economic Relations
Odesa I. I. Mechnikov National University, Odesa, Ukraine
ORCID: 0000-0002-1193-0241
email: sergey_yakubovskiy@yahoo.com

INFLUENCE OF COVID-19 SHOCK AND UKRAINIAN WAR ON INTERNATIONAL SEABORNE TRADE

The shipping industry plays a key role in the world economy as it performs transportation of 90% of the global trade [1]. As any form of international economic relations, the seaborne trade experienced challenging cyclical changes over the last decade. And although cyclicality is intrinsic to each economic system shipping being no exception, the regular cyclical fluctuations were

exaggerated by recent external shocks – covid-19 pandemic outbreak in 2020 and the Ukrainian war outbreak in 2022.

To properly assess both quantitative changes of the global seaborne trade and qualitative developments of its structure over the last 15 years, we analyze cumulative volumes of the world seaborne trade as well as trade data broke down per three major shipping segments – dry bulk trade, containership trade and wet bulk (oil and oil products) trade. Maritime economics theory suggests that seaborne trade analysis should consider both tonnes and tonne-miles measurements, so we adopt this approach. In addition, we also examine the fleet development data to supplement and substantiate the trade data review.

During 2009-2023 the volume of the world seaborne trade expressed in million tonnes increased firmly and dropped only in 2020 and 2022 on a year-on-year basis. The world dry bulk seaborne trade and the world container seaborne trade also dropped only in 2020 and 2022, however, the world oil and chemical seaborne trade dropped earlier – in 2019 and 2020, after which the volume of tanker trade constantly increased on a year-on-year basis [2].

Analysis of the world seaborne trade volumes measured in billion tonne-miles produces similar observations with minor differences. The dry bulk seaborne trade measured in tonne-miles dropped only once in 2022 [2], which means that 2020 decrease in tonnage of dry bulk trade was compensated by increased milage, which means the covid-19 pandemic outbreak in 2020 impacted the dry bulk trade to a lesser extent than the Ukrainian war in 2022.

The reasoning behind this is the role of Ukraine in global grain exports – before the war outbreak, Ukraine was responsible for 10% of the world seaborne grain export [1]. The Black Sea initiative was not able to recover the volumes of dry bulk trade to pre-war ones, and alternative exporters gained momentum and expanded their weight – the USA, Brazil, Argentina [3]. Obviously, the tonne-milage of the dry bulk trade increased as vessels travelled longer milage to reach final consumers from new production centers.

Response of the seaborne container trade to both shocks was different – as opposed to the dry bulk trade, container segment was resilient to the Ukrainian war but sensitive, although short-term, towards covid-19 after which it experienced unprecedented surge of containership charter rates without substantial increase of containerized trade volumes and containership port throughput [4].

Tanker trade decreased in 2019 and 2020 if measured in tonnes and in 2019, 2020 and 2021 if measured in tonne-miles. Writing in *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives* [5] Michail and Melas explain that oil prices were one of the main channels through which the impact of the pandemic spread. After normalization of oil prices, the world oil trade stabilized [6]. Sanctions imposed against Russia together with Russian oil price cap [7] disrupted the world oil trade market and forced European consumers to look for alternative than Russia energy suppliers while the Russian Federation itself sought new export market for its crude oil and oil products. As a result, distances covered by tanker vessels increased, allowing for tanker trade measured in tonne-miles to reach its all-period high in 2023 [2].

We also assessed the share of each shipping market (dry bulk segment, containerized trade and wet bulk segment) by calculating percentage of respective trade volumes in tonnes, percentage of respective trade volumes in tonne-miles and percentage of particular vessel types in the world fleet in deadweight tonnes. Interestingly, above three calculations prompted similar outcome. By the end of 2023, the dry bulk sector accounted for slightly less than 50% of the shipping industry, containership segment for 15% and wet bulk sector for 30% [2]. Over the last 15 years the dry bulk sector experienced an upward trend while the tanker sector shrank having signified the global decarbonization trends [8]. Container segment's share remained stable over the period under investigation.

Comparing the covid-19 effects with effects of other global crises, including but not limited to the Asian financial crisis in 1997-1999 and the global financial crisis in 2008, the recent study by Park *et al.* [9] points out that the shipping market recovered more quickly from the covid-19 compared to other shocks experienced by the world economy over the last 25 years.

This conclusion appears to be consistent with the current research suggesting higher impact

of the Ukrainian war than the covid-19, although certain adjustments of the shipping market in general and the seaborne trade in particular to the new global economy paradigm established after the Ukrainian war outbreak and enhancement of sanctions against Russia were already noticeable in 2023 when literally all seaborne trade volume indicators considered by the current paper increased on a year-on-year basis – the global seaborne trade in tonnes and tonne-miles, the world dry bulk seaborne trade in tonne and tonne-miles, the world container seaborne trade in tonne and tonne-miles, the world oil and chemical (tanker) seaborne trade in tonne and tonne-miles. This underlines that the real economy is back on the growing track despite the major recent macroeconomic shock (covid-19 pandemic) and the Ukrainian war outbreak.

References:

1. UNCTAD (2023) *Review of Maritime Transport*. New York: United Nations Publications. https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2023_en.pdf (Accessed: 28 April 2024).
2. Clarksons *Clarksons Shipping Intelligence Network*. Available at: <https://sin.clarksons.net> (Accessed: 11 April 2024).
3. UNCTAD (2022) *Review of Maritime Transport*. New York: United Nations Publications. Available at: https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2022_en.pdf (Accessed: 11 April 2024).
4. Zaidman, G., Dominese, G., Yakubovskiy, S., and Rodionova, T. (2021) ‘Containership Charter Rates: Analysis of Unprecedented Growth After Covid-19 Pandemic Outbreak’, *Journal Global Policy and Governance*, 10(2), pp. 21-38. doi: doi.org/10.14666/2194-7759-10-2-002
5. Michail, N. and Melas, K. (2020) ‘Shipping Markets in Turmoil: An Analysis of the Covid-19 Outbreak and Its Implications’, *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*, vol. 7. doi: <https://doi.org/10.1016/j.trip.2020.100178>
6. FRED Economic Data (2024) *Global price of Brent Crude*. Available at: <https://fred.stlouisfed.org/series/POILBREUSDA> (Accessed: 28 April 2024).
7. TradeWinds (2024) *Sanctioned Sovcomflot tankers switch tactics as they discharge cargoes in China*. Available at: <https://www.tradewindsnews.com/tankers/sanctioned-sovcomflot-tankers-switch-tactics-as-they-discharge-cargoes-in-china/2-1-1613320> (Accessed: 28 April 2024).
8. DNV (2022) *Maritime Forecast to 2050: Energy Transition Outlook 2022*. Available at: <https://www.dnv.com/publications/maritime-forecast-to-2050-2022-edition-235251/> (Accessed: 11 April 2024).
9. Park, S., Kwan, J., Kim, H., Ryu, H., and Kim, T. (2024) ‘Effect of macroeconomic shocks on the shipping market: Focusing on COVID-19 pandemic’, *The Asian Journal of Shipping and Logistics*. doi: doi.org/10.1016/j.ajsl.2024.02.001.

Kaehler, J.

Diplom Volkswirt, Diploma in Social Science Data Analysis, PhD in Economics; Prof.
Prof.h.c. PhD, Senior Professor of Economics
Friedrich-Alexander-University Erlangen-Nuremberg
Erlangen, Germany
ORCID 0000-0003-0391-9461
email: juergen.kaehler@fau.de

THE EFFECT OF QUANTITATIVE EASING ON THE LINK BETWEEN MONETARY AGGREGATES AND THE PRICE LEVEL

When in 2008 the International Financial Crisis (IFC) hit banks and financial markets, monetary policy around the world took a decisive turn that is still visible more than 15 years later. To prevent a financial meltdown and a global depression similar to the Great Depression of the 1930s, all major central banks opened “all floodgates” to provide liquidity to their banking systems. When the arsenal of lowering key interest rates was exhausted, central banks turned to quantitative easing (QE) to provide further support for ailing banks and sovereign debt. The aim of this paper is to analyse

the effects of this “revolution” in monetary policy and to evaluate its consequences for the current options that central banks have. In particular, the paper examines the impact of QE on the link between monetary aggregates and the price level. This paper analyses monetary policy of the Federal Reserve System (Fed), the European Central Bank (ECB), the Bank of England (BoE), and the Bank of Japan (BoJ) in the period of January 1999 (when the euro was introduced) to March 2024.

As Figure 1 shows, price levels, as measured by consumer price indices (CPIs), increased more or less steadily in the UK, the USA, and the Euro Area (EA) over most of the sample period but rose sharply in 2022, when CPI inflation reached two-digit figures in the UK and the EA. In the USA, inflation peaked at 9.1% in June 2022. By contrast, the Japanese price level remained largely static around the base value of 100 and increased only slightly towards the end of the sample period with a modest peak of 4.4% in January 2023.

The upsurge in inflation has been linked to the COVID pandemic and Russia’s war against Ukraine (International Monetary Fund, 2022) but according to the monetarist doctrine, “inflation is always and everywhere a monetary phenomenon” (Friedman, 1963, p. 17). So, can the recent return of high inflation be traced back to overly expansionary monetary policy and a strong increase in monetary aggregates? The answer depends on how monetary aggregates are defined.

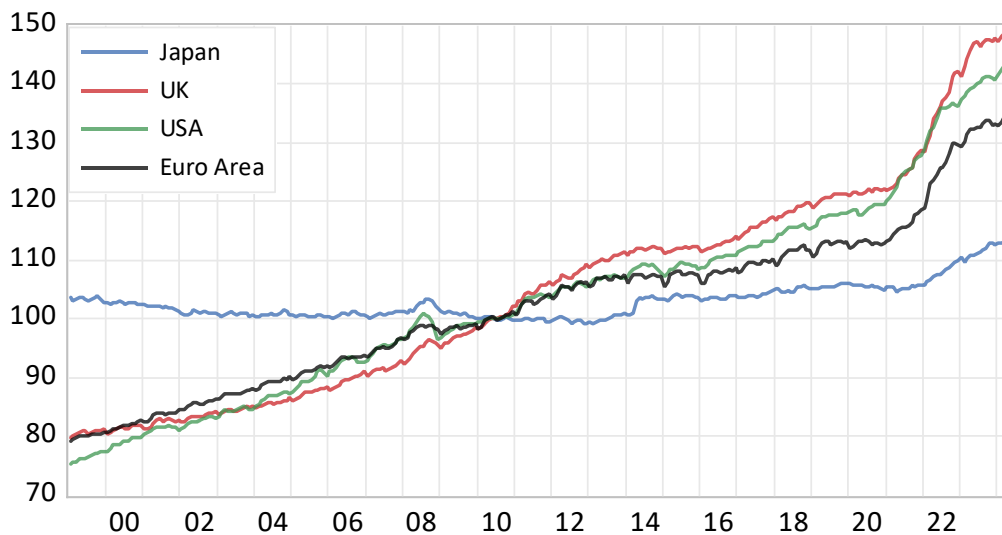


Fig. 1: Consumer Price Indices (2010 = 100), January 1999- March 2024

Figure 2 plots, for the USA, the indices of the monetary base M0 and of the monetary aggregate M3, both set at base values of 1.0 in January 1999. Until September 2008 both M0 and M3 followed the same relatively steady linear trend but the “opening of all floodgates” led to an “explosion” of the Fed’s liabilities, as reflected in the jump of M0. While M3 kept increasing at more or less the same rate, M0 increased sharply in waves, the most recent being associated with the pandemic. Remarkably, M3 growth rates only started to accelerate in 2020 and it was not long after that CPI-inflation surged. The corresponding graphs of monetary aggregates for the EA, Japan, and UK show very similar patterns but are omitted here to save space.

The money multiplier can be defined as the ratio of M3 to M0. For the USA, its value (green line in Figure 3) varied very little prior to the Subprime Crises but it collapsed thereafter and has not regained its pre-IFC value since then.

The development of the money multiplier for the EA (black line in Figure 3) is very similar, except that there is a slight temporary increase in its value around 2002 that is related to the introduction of euro banknotes and coins at the beginning of that year. For Japan and the UK, the development of the money multiplier was more erratic. In fact, the BoE discontinued the publication of M0 because it lost its function of being a reliable indicator of monetary developments, for details see Kaehler and Weber (2024).

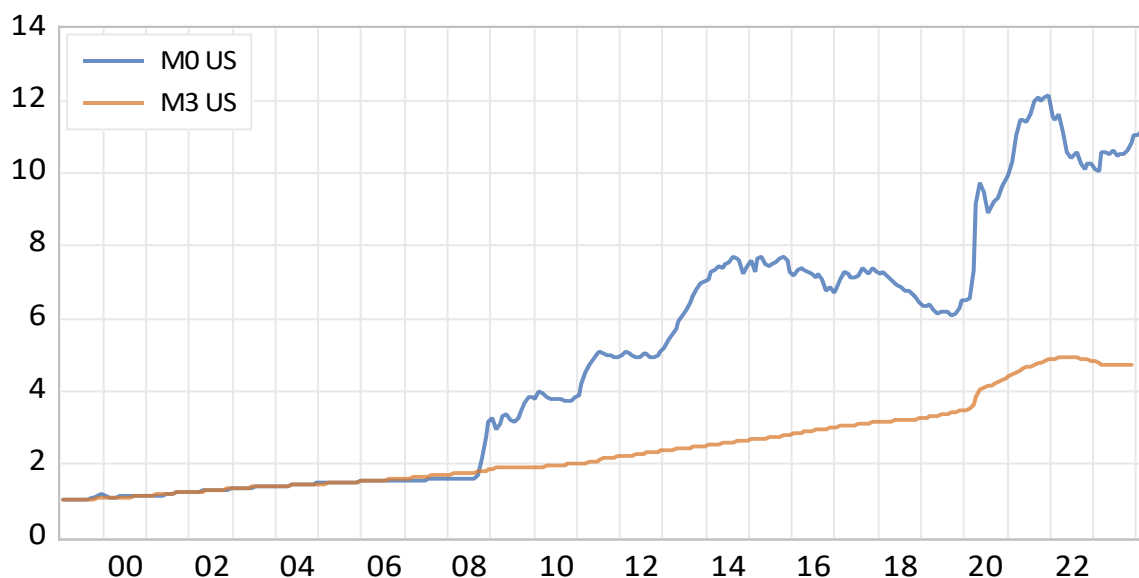


Fig. 2: Monetary Aggregates M0 and M3 for the USA, 1999-2024

It was an important tenet of monetarist orthodoxy that the multiplier is constant, or at least predictable, so that a central bank can steer monetary aggregates and ultimately the price level. Does the collapse of money multipliers imply that the link between monetary aggregates and the prices level is lost?

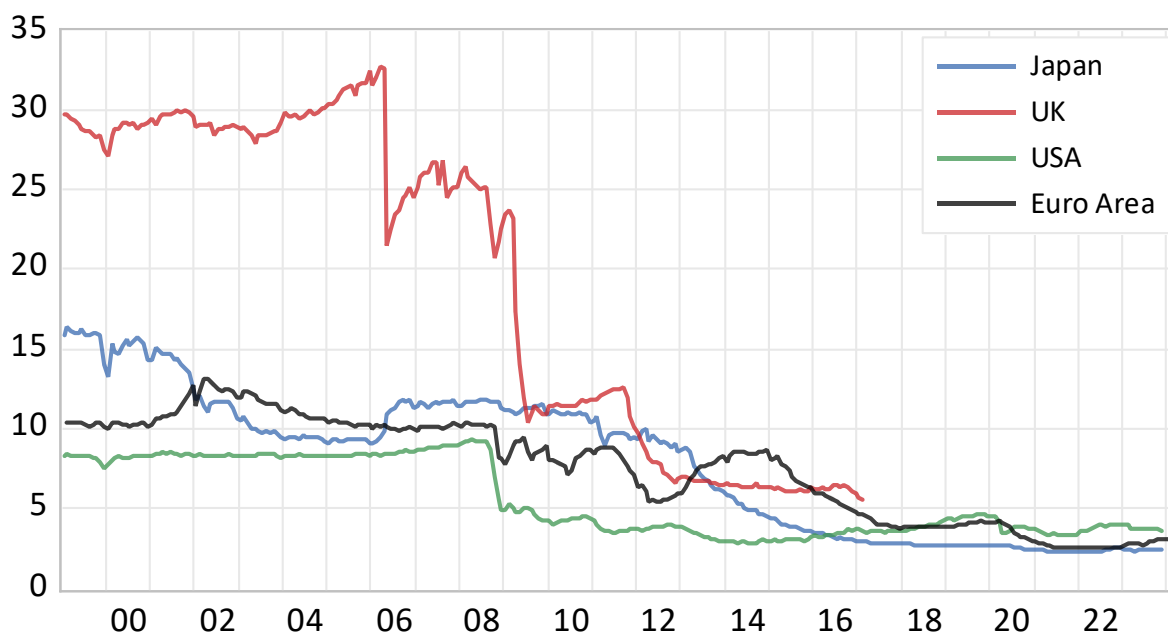


Fig. 3: Money Multipliers in Japan, UK, USA, and the EA, 1999-2024

If this link still exists, then money aggregates and the price level should be tied together by a long-run cointegration relationship. Formal cointegration analysis shows that, indeed, stable and highly significant cointegration relationships exist for the three sample countries and the EA. Details are omitted to save space. In the more general modelling framework of the quantity theory of money and assuming that the velocity of money is constant, real GDP acts as an intervening variable and cointegration relationships should be determined in a system of the three variables monetary aggregate (M), price level (P) and real GDP (Y). The variables are transformed into logarithms to linearize the equation of exchange. Testing for cointegration for the three countries and EA confirms

that those three-variable relationships exist. Interestingly, the null hypotheses of no cointegration cannot be rejected for M0 (except for the UK) but can be rejected for M3 (except for the USA), confirming that the development of M0 is, in general, irrelevant for inflation and central banks should focus on M3 to identify challenges to price stability.

The following conclusions can be drawn from the above analysis. First, the development of M0 is largely irrelevant for CPI inflation. Bernanke (2017) discusses the corollary that QE might be used more broadly as a monetary policy tool without risking inflation. Second, M3 follows a relatively smooth pattern along an approximately linear trend. Third, strong increases in M3 growth signal increased inflation risk. Fourth, in the long-run, M3, real GDP and the price level move together, i.e., are cointegrated, confirming the validity of the quantity theory of money. It follows that a central bank should monitor the development of M3 and should try to find the causes for large and unexpected increases in its growth rate to prevent inflation.

References:

1. Bernanke, B.S. (2017). Monetary Policy in a New Era, Yale School of Management, Working Paper.
2. Friedman, M. (1963). Inflation: Causes and Consequences, Asia Publ. House.
3. International Monetary Fund (2022). World Economic Outlook: Countering the Cost-of-Living Crisis. Washington, DC. October.
4. Kaehler, J. and C. Weber (2024). European Monetary Policy in a Globalized World: From Low to High Politics. In: T. Hoerber, A. Bohas and S. Valdemarin (eds.), The EU in a Globalized World, Routledge, 115-131.

Орехова Т.В.,

д.е.н., професор, декан економічного факультету
Донецького національного університету
імені Василя Стуса, Вінниця, Україна
ORCID:0000-0003-3650-5935
email: t.oriekhova@donnu.edu.ua

Рябчин О.М.,

к.е.н., докторант Донецького національного університету
імені Василя Стуса, Вінниця, Україна
ORCID:0000-0002-4611-6274
email: alex.rbchn@gmail.com

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ЄС ДО ВИМОГ «ЗЕЛЕНОГО ПЕРЕХОДУ»

Шостий Звіт Міжурядової групи експертів зі зміни клімату (IPCC, 2021) став черговим доказовим дослідженням, що раз свідчить про глобальне потепління атмосфери, океанів і землі, що значною мірою спричинено діяльністю людини.

Міжурядова група експертів зі зміни клімату ООН вказує на те, що перетин порогу в 1,5°C загрожує розв'язуванням набагато більш серйозних наслідків зміни клімату, включаючи більш часті та сильні посухи, хвилі спеки та опади. Щоб обмежити глобальне потепління до 1,5°C, викиди парникових газів повинні досягти свого максимуму не пізніше 2025 року та знизитися на 43% до 2030 року [1].

Європейська зелена угода передбачає, що ЄС стане кліматично нейтральним до 2050 року [2].

Зелена трансформація майже всіх економічних акторів є нагальною необхідною, не тільки в сфері обмежень виробництва та споживання енергії, мобільності, промислового виробництва та сільського господарства.

Потрібний величезний обсяг інвестицій, який важко кільсно оцінити через

глобальний, багатогалузевий характер проблеми та відсутність надійних даних.

Тим не менш, за експертними оцінками інвестиції, необхідні для досягнення низьковуглецевого переходу, коливаються від 1,6 трильйона доларів США до 3,8 трильйона доларів США щорічно до 2050 року лише у енергетичну систему з боку постачання [3].

Хоча обсяги фінансів, залучені у вирішення проблеми зміни клімату досягли рекордних рівнів, зусилля по їх реалізації все ще не дають можливість досягти необхідних за сценарієм Паризької угоди межі збільшення температури - 1,5°C [4].

Фінансовий сектор відіграє важливу роль для успішної сталої трансформації глобальної економіки. Запланований «зелений перехід» ЄС вимагатиме величезних інвестицій як з боку державного, так і приватного секторів.

ЄС оцінює приблизно 350 мільярдів євро додаткову щорічну потребу в інвестиціях тільки в енергетичну систему до 2030 року, щоб досягти мети скорочення викидів на 55% [5].

Для фінансування Зеленої угоди Комісія ЄС оголосила, що загалом 1 трильйон євро буде інвестовано в зелену трансформацію європейської економіки. Кошти будуть акумульовані, зокрема, в рамках багаторічної фінансової програми (MFF) до 2027 року та фонду ЄС наступного покоління в загальному обсязі 750 мільярдів євро.

Актуальним є фінансування дефіциту забезпечення щонайменше 2,5 трильйона євро переважно приватним сектором, для якого необхідні нормативно-правові умови та стимули для подальшого просування екологічного і соціального управління (ESG) інвестиціями.

У світлі критичної ролі фінансового сектора для забезпечення достатнього капіталу, сталим фінансам приділяється більше уваги як в академічних дослідженнях, так і у фінансовому секторі.

Провідні менеджери активів та інвестиційні компанії пропонують фінансові продукти ESG, які стверджують, що враховують фактори стійкості протягом усього інвестиційного процесу. Однак, незважаючи на те, що вони часто використовуються як взаємозамінні, потрібно чітко розрізняти стале фінансування та зелене фінансування або кліматичне фінансування.

Стале фінансування стосується процесу врахування міркувань ESG під час прийняття інвестиційних рішень у фінансовому секторі. Екологічні міркування можуть включати пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптацію, а також збереження біорізноманіття, запобігання забрудненню та перехід до моделі циркулярної економіки [6].

Професор Фолькер Брюль, керуючий директор Центру фінансових досліджень визначає зелене фінансування як «фінансування інвестицій, які забезпечують екологічну вигоду таку, як зменшення забруднення повітря, води та землі, скорочення викидів парникових газів, підвищення енергоефективності та пом'якшення та адаптація до зміни клімату. Це визначення, на думку дослідника, відповідає Регламенту таксономії та цілям Європейської зеленої угоди, а також є близьким до визначення, наданого G20 Green Finance Study Group (2016) [7].

У цьому контексті кліматичне фінансування стосується фінансування державних і приватних інвестицій, спрямованих на підтримку пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптації до них і може розглядатися як підмножина зелених фінансів [8].

Для точного визначення потрібна система класифікації критеріїв, яким має відповідати стійкі або екологічні інвестиційні продукти. Така таксономія має підтримувати рішення інвесторів, уникати «зеленого вимивання» та сприяти каналізації капіталу, який має перетікати в стійкі інвестиції. Таксономія Регламенту (Регламент (ЄС) 2020/852 про заснування Рамкової програми сприяння сталим інвестиціям) набула чинності 12 липня 2020 року, але багато деталей встановлено через делеговані акти [9].

Положення про таксономію виділяє шість екологічних цілей, за якими економічну діяльність можна класифікувати як стійку.

По-перше, пом'якшення зміни клімату охоплює діяльність, яка сприяє зменшенню викидів парникових газів відповідно до цілей Паризької Угоди, наприклад шляхом більшого використання відновлюваних джерел енергії.

По-друге, адаптація до зміни клімату стосується діяльності, яка істотно зменшує несприятливий вплив поточних і очікуваних майбутніх змін клімату на людей або природу (наприклад, лісовідновлення). Інші екологічні цілі, викладені в Положенні про таксономію, стосуються сталого використання та охорона водних і морських ресурсів, переходу на циркулярну економіку, запобігання забрудненню та захист біорізноманіття та екосистем.

Щоб економічна діяльність кваліфікувалася як стійка, вона має зробити суттєвий внесок принаймні в одну з визначених екологічних цілей, водночас за умови відсутності значної шкоди (DNSH) для будь-якої з інших цілей.

Згідно з Положенням про таксономію до стійких можна віднести три види економічної діяльності: діяльність, яка безпосередньо сприяє визначеним Цілям сталого розвитку; сприяння діяльності, яка сприяє досягненню таких Цілей шляхом надання технологій або послуг, і перехідна діяльність, яка підтримує перехід до економіки з нейтральним викидом CO₂, доки технологічні альтернативи недоступні.

Положення про таксономію застосовується з 1 січня 2022 року для цілі пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптації до зміни клімату та для інших екологічних цілей, починаючи з 1 січня 2023 року.

Таксономія є ключовим елементом Європейської стратегії сталого фінансування, оскільки вона впливає на регулювання розкриття інформації як фінансовими установами, так і компаніями, а також стандарт зелених облігацій [10].

Другий стовп стратегії сталого фінансування стосується вимог щодо розкриття інформації фінансовими установами та корпораціями, що дозволяє інвесторам робити обґрунтовані інвестиційні рішення та надавати іншим зацікавленим сторонам інформацію, пов'язану зі сталим розвитком.

Ринок зелених облігацій продовжує зростати [11]. Для того, щоб уникнути зеленого вимивання, було встановлено кілька ринкових стандартів, за якими Міжнародною асоціацією ринку капіталу було сформульовано Принципи зелених облігацій.

Європейським Стандартом зелених облігацій передбачається створити добровільний європейський стандарт високої якості, доступний для всіх емітентів (приватних і державних в межах або за межами ЄС), щоб допомогти фінансувати стійкі інвестиції. Щоб подолати слабкі сторони існуючих ринкових марок, облігації, які кваліфікуються як зелені відповідно до європейських стандартів повинні відповідати, серед іншого, наступним критеріям:

- кошти, залучені облігаціями, повинні бути повністю віднесені на економічну діяльність, яка є стійкою відповідно до Положення про таксономію;
- емітент щорічно має звітувати про використання коштів в Звіті про розподіл європейських зелених облігацій;
- дотримання стандартів повинно контролюватися зовнішніми експертами, які зареєстровані та контролюються Європейським органом з цінних паперів і ринків;
- зовнішні рецензенти повинні публікувати огляди перед випуском і огляди використання надходжень після випуску;
- крім того, принаймні один раз протягом терміну погашення облігації повинен бути підготовлений звіт про позитивні та потенційно негативні впливи діяльності на навколишнє середовище

Ці суворі критерії призначені для сприяння цілісності ринку шляхом уникнення «зеленого відмивання», підвищення довіри інвесторів і прозорості емітента.

Стратегія сталого фінансування ЄС значно покращила нормативно-правову базу фінансових продуктів ESG шляхом встановлення точної таксономії, підвищення прозорості як для корпоративних, так і для фінансових установ та внесення змін до правил фінансового ринку. Однак у світлі необхідного прискорення впровадження європейської Зеленої угоди, необхідно запроваджувати додаткові фінансові стимули для підтримки екологічних інвестицій. Одним із аспектів може бути встановлення податкових пільг для зелених інвестицій у корпоративний сектор. Для них можуть бути надані, наприклад, прискорені графіки амортизації для зелених капітальних витрат у промисловому секторі.

Дуже суперечливим елементом «зелених фінансів» є впровадження «зеленого фактору підтримки» в банківських правилах. Організатори такої ініціативи сподіваються, що банківське кредитування більше, ніж раніше, сприятиме прискоренню переходу до кліматично нейтральної економіки. Отже, «зелені» позики пропонуються розглядати як менш ризиковані, ніж «коричневі» позики з більшим вмістом вуглецю, що зрештою може призвести до зниження витрат на фінансування «зелених» інвестицій.

Проте такий екологічний фактор підтримки по суті означав би відхід від фундаментально заснованого на регулювання ризикованого капіталу у вимогах до банків та інших фінансових установ, які були засновані після фінансової кризи 2008 року. Наразі немає емпіричних доказів того, що зелений вплив менш ризикований, ніж інші.

Проте, ідея «зеленого брендингу» може бути застосована не тільки до облігацій, а також інших фінансових продуктів, таких як акції, позики або цінні папери, забезпечені активами.

Список використаних джерел:

1. Climate Change 2022: Impacts, Adaptation and Vulnerability (IPCC, 2021), Working Group II Contribution to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change.
2. European Commission (2019), The European Green Deal, COM(2019)
3. Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC, 2018), Global Warming of 1.5° C, Special Report
4. Buchner, B., A. Clark, A. Falconer, R. Macquarie, C. Meattle, R. Tolentino and C. Wetherbee (2019), Global Landscape of Climate Finance 2019, Climate Policy Initiative
5. European Commission (2021), Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Strategy for Financing the Transition to a Sustainable Economy, COM(2021)
6. European Commission (2021), Overview of sustainable finance, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/sustainable-finance/overview-sustainable-finance_en
7. Brühl V. (2021) Green Finance in Europe – Strategy, Regulation and Instruments. Intereconomics 2021
8. Hong, H., A. Karolyi and J. A. Scheinkman (2020), Climate Finance, The Review of Financial Studies, 33(3), 1011-1023
9. European Commission (2021), Development of EU Ecolabel criteria for Retail Financial Products, Technical Report 4.0: Draft proposal for the product scope and criteria.
10. Strategy for financing the transition to a sustainable economy (2021). European Commission
11. Jones, L. (2021, 24 January), Record \$269.5bn green issuance for 2020, Climate Bonds Initiative Blog.

Савченко М.В.

д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
Донецького національного університету імені Василя Стуса,
Вінниця, Україна
ORCID 0000-0002-9063-3551
email: m_savchenko@donnu.edu.ua

Братчук У.П.

доктор філософії,
Донецький національний університет імені Василя Стуса,
Вінниця, Україна
ORCID 0000-0003-0022-1543
email: u.bratchuk@donnu.edu.ua

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИНЕНOSTІ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ КРАЇН СВІТУ

Необхідність сталого розвитку національних економік та успішної конкуренції за мобільні фінансові ресурси змушує країни приділяти увагу аналізу стану та ефективності функціонування всієї національної фінансової системи та дієвості її фінансової архітектури. Адже необхідна для забезпечення економічного зростання загальна ринкова рівновага є результатом симбіозу та пов'язаного з ним розвитку всіх суб'єктів ринку, у тому числі суб'єктів національних фінансових систем, основою зростання ВВП країни, зміцнення економічного потенціалу країни та її економічної безпеки.

Особливо актуальним є вирішення проблем створення ринкового середовища за умови функціонування фінансових механізмів, дієвість яких залежить від розвиненості фінансової архітектури, що у свою чергу забезпечує сприятливий бізнес-клімат, перерозподіл фінансових потоків у реальний сектор економіки і на цій основі вихід на траєкторію сталого економічного зростання.

На нашу думку, розвинена фінансова архітектура національної економіки, спрямована на активізацію факторів ефективного використання фінансових ресурсів країни, функціонування та розвитку національної фінансової системи, що у свою чергу забезпечує вектор економічного зростання для забезпечення сталого розвитку. Розвинена фінансова архітектура національної економіки неможлива без постійної «надбудови», коригування параметрів на основі моніторингу. У цих умовах особливого значення набуває оцінювання розвиненості фінансової архітектури національної економіки. У рамках цього дослідження обґрунтовано, що ступень розвиненості фінансової архітектури національних економік залежить від ефективності функціонування всієї фінансової системи країни.

Науково-методичний підхід щодо розробки інструментарію оцінювання розвиненості фінансової архітектури країни передбачає розрахунок інтегрального показника – композитного індексу розвиненості фінансової архітектури країни (KI_{CFA}). У цьому контексті оцінку рівня розвиненості фінансової архітектури країни запропоновано здійснити на основі методичного підходу, схема якого представлена на рис. 1.

Композитний індекс розвиненості фінансової архітектури країни (KI_{CFA}) визначається на основі шести субіндексів: субіндекс розвиненості банківської складової (I_{BC}), субіндекс розвиненості небанківської складової (I_{NC}), субіндекс розвиненості валютної складової (I_{VC}), субіндекс розвиненості складової фондового ринку (I_{CFR}), субіндекс розвиненості грошово-кредитної складової (I_{GKC}) та субіндекс розвиненості бюджетної складової (I_{BYC}).

Індикатори розвиненості фінансової архітектури країни – це частина інформації, що відображає стан фінансової системи країни. Розгляд та аналіз невеликих, але важливих «фрагментів» допомагає краще зрозуміти повну картину.



Рис. 1. Науково-методичний підхід до визначення рівня розвиненості фінансової архітектури країни

Джерело: побудовано авторами

За допомогою індикаторів можна оцінити рівень розвиненості і зрозуміти у якому напрямку рухається фінансова архітектура країни: вдосконалюється, деградує або ж стагнує.

На основі розробленого науково-методичного підходу щодо розробки інструментарію оцінювання розвиненості фінансової архітектури, проведено розрахунок композитного індексу розвиненості фінансової архітектури країн ОЕСР, Китаю та України за 2021 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Результати розрахунків композитного індексу розвиненості фінансової архітектури країн ОЕСР, Китаю та України за 2021 р.

Країни	Субіндекси розвиненості складової фінансової архітектури						Композитний індекс	Зона розвиненості
	банківсько ї (І _{БС})	небанківсько ї (І _{НС})	валютно ї (І _{ВС})	грошово- кредитно ї (І _{ГКС})	фондового о ринку (І _{СФР})	бюджетно ї (І _{БЮС})		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Австралія	0,509	0,268	0,502	0,409	0,305	0,226	0,370	ЗД
Австрія	0,543	0,199	0,432	0,248	0,268	0,336	0,338	ЗД
Бельгія	0,481	0,321	0,090	0,391	0,398	0,294	0,329	ЗД
Канада	0,512	0,390	0,521	0,406	0,357	0,230	0,403	ЗД
Чилі	0,464	0,282	0,562	0,319	0,185	0,334	0,358	ЗД
Китай	0,525	0,107	0,548	0,343	0,416	0,334	0,379	ЗД
Колумбія	0,428	0,130	0,538	0,363	0,087	0,060	0,268	ЗД
Чеська Республіка	0,395	0,112	0,696	0,432	0,172	0,318	0,354	ЗД
Німеччина	0,448	0,251	0,447	0,385	0,318	0,361	0,368	ЗД
Данія	0,627	0,313	0,545	0,482	0,241	0,457	0,444	ЗГ
Іспанія	0,496	0,285	0,381	0,436	0,234	0,136	0,328	ЗД
Естонія	0,476	0,219	0,517	0,407	0,248	0,451	0,387	ЗД
Фінляндія	0,547	0,278	0,470	0,339	0,210	0,416	0,376	ЗД
Франція	0,473	0,402	0,376	0,408	0,268	0,276	0,367	ЗД
Об'єднане Королівств	0,382	0,223	0,415	0,569	0,363	0,165	0,353	ЗД

о								
Греція	0,237	0,150	0,514	0,322	0,278	0,104	0,267	ЗД
Угорщина	0,425	0,129	0,448	0,378	0,145	0,115	0,273	ЗД
Ірландія	0,423	0,370	0,452	0,349	0,134	0,423	0,358	ЗД
Ісландія	0,546	0,080	0,511	0,366	0,175	0,051	0,288	ЗД
Ізраїль	0,561	0,186	0,554	0,369	0,216	0,201	0,348	ЗД
Італія	0,484	0,285	0,326	0,423	0,194	0,032	0,291	ЗД
Японія	0,458	0,199	0,312	0,489	0,396	0,041	0,316	ЗД
Корея, Республіка	0,431	0,299	0,540	0,427	0,436	0,361	0,416	ЗГ
Люксембург	0,429	0,508	0,525	0,696	0,301	0,510	0,495	ЗГ
Латвія	0,430	0,097	0,494	0,334	0,112	0,358	0,304	ЗД
Литва	0,342	0,121	0,473	0,370	0,120	0,463	0,315	ЗД
Мексика	0,496	0,061	0,493	0,393	0,153	0,029	0,271	ЗД
Нідерланди	0,484	0,300	0,453	0,508	0,344	0,429	0,420	ЗГ
Норвегія	0,522	0,227	0,707	0,481	0,305	0,583	0,471	ЗГ
Нова Зеландія	0,638	0,048	0,539	0,366	0,142	0,278	0,335	ЗД
Польща	0,341	0,185	0,489	0,398	0,130	0,375	0,320	ЗД
Португалія	0,512	0,266	0,353	0,419	0,171	0,239	0,327	ЗД
Словацька Республіка	0,547	0,089	0,454	0,388	0,088	0,318	0,314	ЗД
Словенія	0,472	0,160	0,435	0,379	0,187	0,313	0,324	ЗД
Швеція	0,612	0,294	0,542	0,317	0,295	0,455	0,419	ЗГ
Туреччина	0,381	0,081	0,253	0,386	0,364	0,199	0,277	ЗД
Україна	0,422	0,039	0,479	0,557	0,024	0,184	0,284	ЗД
Сполучені Штати	0,454	0,364	0,347	0,358	0,363	0,025	0,318	ЗД
Швейцарія	0,449	0,284	0,807	0,326	0,588	0,443	0,483	ЗГ

Джерело: розраховано авторами за даними [1; 2]

2021 р. сім країн (20,5 % країн з аналітичного масиву), серед яких Данія (з рівнем композитного індексу 0,444), Республіка Корея (0,416), Люксембург (0,495), Нідерланди (0,420), Норвегія (0,471), Швеція (0,419) та Швейцарія (0,483)), мали задовільний рівень розвиненості фінансової архітектури, що інтерпретувалася як «зона гальмування». Всі інші 32 країни мали рівень композитного індексу розвиненості фінансової архітектури в межах від 0,269 (Греція) до 0,398 (Канада), що характеризувався незадовільний та ототожнюється з «зоною деградації».

Список використаних джерел:

1. IMF. URL: <https://www.imf.org/en/Home>
2. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/-NY.GDP.MKTP.CD>

Мешко Н.П.,

д.е.н., професор,

завідувач кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара,

член національної команди Global Entrepreneurship Monitor Ukraine 2023,

Дніпро, Україна

ORCID 0000-0002-5038-268X

email: nmeshko2016@ukr.net

ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА: Global Entrepreneurship Monitor Ukraine 2023

У 2023 році, в складних воєнних умовах в Україні ключовими спонсорами звіту Global Entrepreneurship Monitor (GEM) України та української команди стали Школа менеджменту

Фрібурга (HEG-FR) та Інститут циркулярної та водневої економіки (ЩВЕ). Завдяки підтримці цих організацій Україна вперше провела дослідження підприємництва і була включена до Global Entrepreneurship Monitor [1].

Пілотна програма GEM була започаткована в 1998 році Лондонською школою бізнесу та Бебсон-коледжем під керівництвом професорів Майкла Хея, Білла Байгрейва та Пола Д. Рейнольдса, Global Entrepreneurship Monitor (GEM) став найповнішим і найтривалішим дослідженням підприємництва у світі. Починаючи лише з п'яти країн, включаючи Канаду, Фінляндію, Німеччину, Великобританію та США, GEM швидко розширив своє охоплення. До 2023 року було накопичено великий набір даних, що охоплює понад 120 економік і включає відповіді понад 3,6 мільйонів людей в опитуванні дорослих GEM (APS).

Важливість GEM, особливо для України, яка приєдналася до проекту у 2023 році, важко переоцінити. У розпал важкого періоду, який характеризується війною з лютого 2022 року, участь України в GEM дає безцінну можливість отримати уявлення про підприємницький ландшафт країни. Це особливо важливо в той час, коли обґрунтовані політичні рішення та ефективний розподіл ресурсів можуть зіграти вирішальну роль у відновленні та розвитку підприємницької екосистеми країни. Детальний звіт Global Entrepreneurship Monitor Ukraine 2023 містить багатоаспектний аналіз розвитку підприємництва в нашій державі [2].

Для розвитку підприємництва важливою передумовою є доступність джерел фінансування та інвестицій. Методологією GEM досліджується роль неофіційних інвесторів підприємницької діяльності. Неофіційний інвестор - це той, хто інвестує особисті кошти в приватну компанію, з якою він не має сімейних чи особистих зв'язків. Ці транзакції зазвичай відбуваються поза структурованим середовищем формального венчурного капіталу або інвестиційних мереж ангелів.

Аналіз даних показує, що загальний показник неформальних інвестицій, який вимірює залучення дорослих віком 18-64 роки до такої діяльності з 2021 по 2023 рік, становить 14%. Розгляд даних за статтю виявляє нерівність у цих показниках. Чоловіки більше залучені до неофіційних інвестицій (18%). На противагу цьому показник для жінок, який становить 10%. Ця розбіжність підкреслює тенденцію до меншого залучення жінок до неформальної інвестиційної діяльності протягом зазначеного періоду. В Україні загальний рівень неофіційних інвестицій становить 14%, із помітною гендерною диспропорцією: чоловіки інвестують вищий показник – 18% порівняно з жінками – 10%. Суми інвестицій коливаються в широкому діапазоні, від скромних 41 доларів США до значних 5420 доларів США, при цьому чоловіки інвестують у середньому на 39% більше, ніж жінки. Відносини між інвесторами та одержувачами пов'язані переважно з друзями чи сусідами, але також присутні інвестиції в проекти незнайомих людей із хорошими бізнес-ідеями, що підкреслює різноманітність неформальних інвестицій в Україні. Такий стан розвитку процесу неформального інвестування підприємницької діяльності в Україні слід оцінювати як позитивний, враховуючи те, що в умовах війни більшість пересічних громадян перераховують значні кошти волонтерам у фонди допомоги ЗСУ.

Використовуючи дані опитування дорослого населення (APS), проведеного Global Entrepreneurship Monitor (GEM), було виявлено, що найпоширенішим типом відносин між інвесторами та одержувачами є «друг чи сусід», що підкреслює важливість особистих зв'язків у неформальному інвестуванні. В процесі інвестування підприємницької діяльності значний відсоток становить тип стосунків «близький родич» (29%). Крім того, 10% стосунків потрапляють у категорію «Інший родич», що вказує на інвестиції в компанії, що належать членам великої родини. Це вказує на явну перевагу неформального інвестування в компанії, що належать найближчим родичам. Тип відносин «Незнайомиць із хорошою бізнес-ідеєю» становить 16% стосунків, що підтверджує тезу про готовність членів спільноти підтримувати багатообіцяючі бізнес-концепції осіб, з якими не мали попередніх стосунків.

Підсумовуючи результати опитування, робимо висновок про різноманітність відносин між інвесторами та одержувачами інвестицій в неформальному інвестиційному середовищі України в 2023 році. Близькі родичі, друзі та сусіди відіграють важливу роль для старту нового

бізнесу, їх готовність інвестувати в підприємницьку діяльність свідчить про позитивне очікування щодо майбутньої діяльності колег і навіть незнайомців з перспективними бізнес-ідеями.

Незважаючи на спостережувану стійкість бізнес-середовища, війна, безсумнівно, створює додаткові виклики, особливо в сферах державної підтримки та нормативно-правової бази.

Для подальшого зміцнення підприємницької екосистеми в ці неспокійні воєнні часи можна зосередитися на наступному:

- Спрощення податкових та бюрократичних процедур для зменшення навантаження на бізнес.
- Впровадження державних програм підтримки підприємництва, спеціально адаптованих до умов воєного стану.
- Полегшити доступ до фінансування з огляду на додаткові фінансові виклики, які створює війна.
- Забезпечити ефективну передачу наукових досліджень і розробок компаніям, можливо, за допомогою інноваційних, чутливих до конфліктів механізмів.

Ці ідеї мають вирішальне значення для політиків, освітян і підприємців, щоб орієнтуватися в складнощах підтримки та розвитку підприємницької діяльності в регіоні, постраждалому від війни. Вони підкреслюють не лише сфери, що викликають безпосереднє занепокоєння, але й стійкість і потенційні переваги, які можна використати на етапі відновлення та реконструкції бізнесу.

Як джерело всебічних бізнес-даних, зібраних у всьому світі, GEM є ключовим інструментом для сприяння підприємству, який принесе користь не лише Україні, але й усьому світовому співтовариству, включаючи таких учасників, як Світовий банк, ООН, Всесвітній економічний форум, Європейську комісію та ОЕСР.

Список використаних джерел:

1. Global Entrepreneurship Monitor <https://www.gemconsortium.org/reports/latest-global-report>
2. Global Entrepreneurship Monitor Ukraine 2023 <https://circularh2economy.org/our-research-projects/>

Заблоцька Р.О.

д.е.н., професор, професор
кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин,
НН Інститут міжнародних відносин,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
Київ, Україна

ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

Зростання значущості послуг на сучасному етапі розвитку глобальної економіки пояснюється процесом виходу виробництва послуг за кордони національних і регіональних ринків. У системі міжнародних економічних відносин У глобальній економіці відбувається переорієнтація до географічної та функціональної інтеграції міжнародного виробництва, розподілу та споживання шляхом створення комплексних мереж, які включають у себе потоки сировини, комплектуючих і готової продукції, інформації, що, у свою чергу, збільшує роль послуг в управлінні ланцюгами постачань. Відбувається становлення нових інституцій, які безпосередньо не беруть участь у функціонуванні виробництва і торгівлі, але в основному беруть на себе відповідальність за управління мережею потоків. Отже, сучасна глобальна економічна система характеризується зростаючим рівнем інтегрованих послуг, фінансів,

потоків товарів і виробництва.

Ефективне надання послуг сприяє підвищенню загальних економічних показників розвитку національної і міжнародної економічних систем [3]. Наприклад, прозоро регульований фінансовий сектор – запорука діяльного перетворення накопичень в інвестиції; завдяки цьому ресурси надходять у той сектор, де вони можуть принести максимальний прибуток, і ризики в економіці розподіляються оптимальніше. Збільшення ефективності сектора ІТ послуг, підвищує прибутковість усієї економіки, оскільки цей сектор є найважливішим проміжним ресурсом [1]. У свою чергу, логістичні послуги сприяють ефективному розподілу продукції не тільки в межах національної економіки, але вони також важливі як засіб зростання участі країни у світовій торгівлі.

Фрагментація виробничого процесу, поява регіональних і глобальних ланцюгів доданої вартості, докорінно змінили глобальний економічний простір і посилили важливість конкурентоспроможних послуг, які необхідні для отримання прибутків від інтеграції в ланцюги доданої вартості [4].

Послуги відіграють одну з вирішальних ролей у становленні та розвитку глобальних виробничих мереж. Міжнародна фрагментація виробництва була частково обумовлена змінами в галузі логістики та ІТК послуг. Зокрема, зниження витрат на виробництво послуг та їх удосконалення дозволяють компаніям управляти виробничими процесами, які географічно розділені. Послуги забезпечують «зв'язок» в кожній ланці ланцюга створення доданої вартості (наприклад, телекомунікації, логістика, розподіл, маркетинг, дизайн, дослідження і розробки та ін.). Окрім своєї ролі сполучної ланки між різними етапами ланцюгів створення вартості, послуги часто є важливим фактором у безпосередньому процесі виробництва. У країнах, які мають високу частку послуг у ВВП, виробники і постачальники продукції не можуть функціонувати без проміжних послуг. Крім того, розвиток таких послуг як телекомунікаційні та ІТ-послуги призвів до сегментації ланцюгів поставок у виробничі одиниці, які, у свою чергу, можуть бути географічно розосереджені в різних країнах і континентах [2].

Економічна глобалізація наочно демонструє, що фрагментація виробництва відбувається також у секторі послуг, а наочним прикладом розвитку ГЛСВ є сфера бізнес-послуг. Частка бізнес-послуг у міжнародній торгівлі невинно зростає протягом останніх 15–20 років. На сьогоднішній день більшу частину сукупної торгівлі послугами складають саме ІТ та бізнес послуги.

Виробничі мережи у сфері послуг стають реальними завдяки наукомістким послугам, де вартість можна «отримати» і «зберегти» так, що виробництво цих послуг буде відокремлено від їх споживання, і його обсяг регулюватиметься, створюючи кінцеві послуги з більш високою доданою вартістю. Транскордонна цифрова торгівля дозволяє використовувати ці послуги в будь-якій точці світу, що забезпечуватиме підвищення якості послуг у ланцюгах. В сервісних ланцюгах створення вартості будь-яка діяльність або група задач може виконуватися самостійно або передаватися на виконання незалежним компаніям. Як і у разі фрагментації виробництва товарів, мета сервісних міжнародних компаній – це спеціалізація на виконанні «задач», які дедалі збільшують додану вартість (дизайн, дослідження і розробки, логістика та маркетинг/розвиток бренду).

Послуги, особливо ІТ-послуги, сьогодні продаються окремо, створюючи власні ланки всередині ланцюгів доданої вартості. На захист цього аргументу можна навести приклади нових бізнес-моделей сервісних БНП. Останні, як і фірми, що виробляють товари, намагаються рухатися вверх по ланцюгу створення вартості та просувати на міжнародний ринок функції непрофільних послуг. Це призводить до того, що послуги уособлюються не тільки в експорті товарів, а і в експорті кінцевих послуг.

Хоча ланцюги створення вартості в сфері послуг подібні до товарних ланцюгів, вони можуть відрізнятися структурою побудови і механізмом інтеграції. Зокрема, вони навряд чи виглядатимуть як лінійні ланцюги: точніше було б описувати такі послуги як «вкладання» в «мережі» більш широких послуг. Саме реформа у сфері цифрових технологій стимулювали

швидко появу регіональних і глобальних виробничих мереж і ланцюгів поставок у сфері послуг.

Останні тренди розвитку ІКТ дали змогу дедалі більшою мірою виробляти ці послуги в якому-небудь одному місці і споживати їх у будь-яких інших місцях — ними стало можливо торгувати на зовнішніх ринках. Наслідком цієї «революції зовнішньоторговельної мобільності» є те, що виробництво послуг можна розподілити по різних країнах поза країнами базування компаній, відповідно до порівняльних переваг певних місць і здійснюваних компаніями стратегій підвищення конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. WTO. Global Trade Outlook and Statistics. April 2024. URL:https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_outlook24_e.pdf (дата звернення: 10.05.2024).

2. Antràs P. De-Globalisation ? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age. NBER Working Paper, n. 28115, 2020. National Bureau of Economic Research.

3. Bacchetta M., Bekkers E., Piermartini R., Rubínová S., Stolzenburg V. et Xu, A. COVID-19 and global value chains: A discussion of arguments on value chain organization and the role of the WTO. WTO working paper, n° ERSD-2021-3, OMC, Genève.2021.

4. Bolhuis M., Chen J. et Kett B. Fragmentation in Global Trade : Accounting for Commodities. IMF Working Paper, n° WP 23/73.2023.

Чугаєв О.А.

д.е.н., професор, професор
кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин,
НН Інститут міжнародних відносин,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
Київ, Україна
ORCID 0000-0003-3315-2919
email: chugaiev@knu.ua

СТРУКТУРНІ ВІДМІННОСТІ БЮДЖЕТІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В ЄС

Коефіцієнт Джині, а також співвідношення доходів найбагатших та найбідніших верств населення, є найрозповсюдженішими показниками для вимірювання економічної нерівності. Втім, аналіз доступності різних типів товарів та послуг та можливостей робити заощадження для різних категорій населення потребує більш детальних показників. Зокрема, [1] містить оцінки споживання домогосподарств на децильній основі на основі розподільчих національних рахунків та оглядів доходів, умов життя та бюджетів домогосподарств різних країн ЄС, як правило, за 2015 (замість цього для окремих країн доступні дані за 2013 або 2014 р.) і 2020 р. (2018, 2019 чи 2021 р.). Нами розраховано співвідношення обсягів споживання верхнього і нижнього дециля (10%) домогосподарств (узагальнені результати див. в табл. 1).

Як бачимо, витрати на товари і послуги першої необхідності (харчування, житло, а в сучасних умовах і зв'язок) та шкідливі звички менше різняться між найбагатшими 10% та найбіднішими 10% населення. Найбільше ж різняться вони за доступністю ресторанів і готелів (6,4 рази), транспорту, відпочинку, культури, меблів та побутової техніки.

Таблиця 1

Описова статистика для обсягів споживання найбагатшими та найбіднішими верствами населення, разів

	Сер. геом.	Станд. відх.	Верх. кварт.	Нижн. кварт.	Макс.	Мін.

Кінцеве споживання домогосподарств	3.1	0.9	3.8	2.5	6.0	1.8
Продукти харчування і безалкогольні напої	1.7	0.4	1.9	1.5	3.5	1.3
Алкогольні напої, тютюнові вироби і наркотики	1.9	0.7	2.4	1.5	3.8	1.0
Одяг і взуття	4.1	2.1	5.6	2.9	12.7	1.8
Житло, вода, електроенергія, газ та інше паливо	2.3	1.0	2.9	1.8	8.9	1.1
Меблі, побутова техніка та поточний догляд за житлом	4.9	1.8	6.1	3.8	13.0	2.5
Охорона здоров'я	3.2	1.8	4.1	2.5	12.6	1.3
Транспорт	5.7	3.6	8.1	4.1	16.2	1.9
Зв'язок	2.1	0.8	2.9	1.7	4.3	1.1
Відпочинок і культура	5.4	3.2	7.2	3.6	18.2	2.6
Освіта	4.2	33.8	7.8	1.9	222.6	0.3
Ресторани і готелі	6.4	5.4	10.1	3.9	22.8	2.9
Інші різні товари та послуги	4.4	2.6	5.5	3.4	18.7	1.8

Джерело: розраховано автором за даними [1].

Втім є відмінності у цих співвідношеннях за країнами і роками. Найбільші стандартні відхилення спостерігаються для освіти, послуг ресторанів і готелів. Коефіцієнт для Румунії 2020 р. для освіти (222 разів) є явним статистичним викидом. І навпаки, в окремих країнах коефіцієнт для освіти менше 1 принаймні в окремі роки (Бельгія, Ірландія, Нідерланди). Втім зазначимо, що освіта є особливим видом послуги, оскільки залежно від системи освіти, може значною мірою оплачуватися з державного бюджету, а не самими домогосподарствами. Високе співвідношення для ресторанів і готелів (17-23) характерне для Латвії, Румунії, Болгарії та Хорватії. А найнижче (3) – в Греції та Польщі.

В динаміці (як правило протягом 2015-2020 рр.) поступово скорочувалась нерівність в обсягах споживанні різними верствами населення. Перш за все, це стосується одягу і взуття, медицини, житла і комунальних послуг, що ймовірно свідчить про їх зростаючу доступність для бідніших верств населення. Зростало розшарування у витратах на ресторани, готелі та освіту. Втім 2020 р. є особливим періодом, зважаючи на кризу пандемії.

2020 р. найбільш типовою країною (ближче до середніх значень за абсолютними відхиленнями) була Угорщина, 2015 р. – Греція. Відносний розподіл витрат на квінтільній основі (20%) по них вказаний у табл. 2.

Таблиця 2

Структура витрат верхнього і нижнього квінтиля домогосподарств, %

	Угорщина 2020 верх. квінт.	Угорщина 2020 нижн. квінт.	Греція 2015 верх. квінт.	Греція 2015 нижн. квінт.
Продукти харчування і безалкогольні напої	15.4	23.5	12.2	20.6
Алкогольні напої, тютюнові вироби і наркотики	6.6	11.3	4.0	6.7
Одяг і взуття	3.8	2.6	5.0	3.2
Житло, вода, електроенергія, газ та інше паливо	19.5	25.0	19.1	23.0
Меблі, побутова техніка та поточний догляд за житлом	5.8	4.8	3.3	2.0

Охорона здоров'я	4.1	3.9	3.7	3.6
Транспорт	13.2	7.3	13.9	9.1
Зв'язок	2.9	3.0	3.0	3.7
Відпочинок і культура	10.0	4.7	6.6	3.3
Освіта	1.6	1.7	2.2	2.0
Ресторани і готелі	7.2	5.2	17.7	15.8
Інші різні товари та послуги	9.8	6.9	9.3	6.9

Джерело: розраховано автором за даними [1].

Згідно оглядів домогосподарств, суттєво відрізнялася можливість робити заощадження. В Греції 2015 р. доходи тільки верхнього 10-го дециля перевищували витрати – в нього заощадження становили 10,5% доходів, у той час як 1-й дециль витрачав вдвічі більше, ніж заробляв. В Угорщині 2020 р. навпаки всі децилі (від 9,4% у 7-го до 28,3% у 10-го), крім 1-го (-0,5%), робили заощадження. В Німеччині 2018 р. 1-й дециль витрачав в 1.6 разів більше ніж заробляв, 2-й на 15% більше, 3-й на 2%. Всі решта могли робити заощадження від 0,8% доходів у 4-го до 32,9% у 10-го дециля.

Таким чином, витрати найзаможніших і найбідніших 10% домогосподарств останніми роками в ЄС різнилися в середньому в 3 рази. Найнижча різниця спостерігалася у споживанні їжі, найвища – у послугах готелів і ресторанів. Здатність робити заощадження у основної частини населення залежить від країни та періоду часу. Їх роблять від 10 до 90% відносно багатших домогосподарств.

Список використаних джерел:

1. Eurostat (2024). Income and consumption: social surveys and national accounts. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/experimental-statistics/income-consumption-social-surveys-national-accounts>.

Циганов С.А.

д.е.н., професор,

професор кафедри міжнародних фінансів НН ІМВ

Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

Київ, Україна

ORCID : 0000-0002-9032-7829

email: s_tsyganov@ukr.net

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ГОЛОВНА ДЕТЕРМІНАНТА РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Провідною тенденцією у сучасних умовах є поширення процесів глобалізації, які охоплюють різні сфери суспільного життя та є визначальним чинником впливу на розвиток національних економік, міжнародних економічних відносин та світового господарства у цілому. Найбільшого поширення процеси глобалізації набули у фінансовій сфері, завдяки використанню сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що є загальносвітовим трендом високотехнологічного розвитку у країнах світу з ринковою економікою на інноваційних засадах.

Позитивний вплив інновацій на рівень розвитку національних економік, підвищення їх конкурентоспроможності та досягненню ними конкурентних переваг на міжнародних ринках проявляється у зростанні продуктивності праці та доданої вартості, структурній модернізації економіки на інноваційно-інвестиційних засадах, зростанні питомої ваги високотехнологічних, наукоємних галузей у структурі виробництва та експорту, підвищенні якості продукції і, як результат, розширенні ринків збуту. Підтвердженням цього є те, що в

останні роки в розвинених країнах світу від 70% до 85% приросту ВВП утворюється саме завдяки інноваціям [1].

Використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій дало можливість поєднати в єдиний глобальний простір національні та міжнародні фінансові ринки, проводити операції з фінансовими активами та інструментами цілодобово та значно збільшити їх обсяги. Поява та розповсюдження всесвітньої мережі Інтернет безпосередньо вплинули на розвиток фінансового ринку, спростився операційний процес інвестування ресурсів, з'явилися механізми залучення до нього не лише професійних учасників, а й корпоративний сектор та домогосподарства. Стрімкий розвиток глобального фінансового простору призводить до збільшення розмірів фінансових потоків між країнами, посилення конкуренції, швидкого впровадження інформаційних технологій, формуванню сучасної інфраструктури фінансового ринку, появи нових видів та модифікацій фінансових інструментів.

Міжнародні фінансові ринки в умовах глобальної нестабільності відіграють важливу роль у світовій економіці і міжнародних економічних відносинах. Вони посідають центральне місце у глобальній фінансовій архітектурі та є важливою складовою світового фінансового ринку, сприяють мобілізації і ефективному розподілу та перерозподілу великих обсягів фінансових ресурсів у всьому світі, прискорюють та підвищують ефективність обороту капіталу за рахунок розмірів ринку та великої кількості його учасників, кращої його організації та використання фінансових інструментів.

Швидкий розвиток науково-технічного прогресу, інформаційних технологій, фінансового інжинірингу у світовій економіці обумовлюють необхідність визначення нових тенденцій у цій сфері, чинників впливу та закономірностей. Серед детермінантів розвитку міжнародних фінансових ринків можна виділити розвиток фінансових технологій (FinTech), які являють собою синтез цифрових технологій та інновацій у фінансовій сфері, що використовуються для надання, розширення і розповсюдження фінансових послуг технологічними компаніями. Фінансові технології мають великий, ще не повністю розкритий і досліджений потенціал для здійснення перетворень у відповідній галузі. Активне використання цих технологій дозволяє досягти значних позитивних змін у функціонуванні ринку постачання фінансових послуг, поступово змінюючи сам процес взаємодії між споживачами та постачальниками фінансових послуг. FinTech охоплює сукупність взаємодоповнюючих технологій, в тому числі мобільних мереж, великих даних, хмарних обчислень, технологій розподіленого реєстру, штучного інтелекту і аналізу даних, які спільно формують широкий спектр операцій у фінансовій індустрії. Але, інновації у фінансовій сфері не виділяються в окрему групу, вони сприяють розвитку взаємозв'язків між учасниками фінансових ринків (банками та небанківськими установами, приватними та інституціональними інвесторами, державними та регулятивними органами влади, населенням та інвесторами), інноваційних технологій та інструментарію [2].

У сучасних умовах у сфері фінансових технологій відбуваються радикальні зміни, пов'язані з підвищенням рівня цифрової трансформації, автоматизації, відкритості та орієнтованості на споживача. Крім того в умовах поширення Covid-кризи роль використання цифрових технологій виходить на перший план у усьому світі. Розмір глобального ринку цифрової трансформації оцінювався у 2022 році в 731,1 млрд дол США, і очікується, що він зростатиме на 26,7% з 2023 по 2030 рік. Зростання ринку можна пояснити зростанням впровадження найсучасніших технологій. такі технології, як штучний інтелект (AI), кібербезпека, бізнес-аналітика (BI), аналітика великих даних і хмарні технології, які спровокували інновації та трансформацію в бізнес-середовищі, що призвело до збільшення доходу. Крім того, все більше бізнесу ведеться за допомогою сучасних цифрових інструментів [3].

Серед негативних чинників, що стримують процес впровадження фінансових інновацій на ринку є наступні: волатильність цін в більшості секторів ринку; інформаційна асиметричність; невизначеність термінів інноваційного процесу і його результатів; високі рівні ризиків що супроводжують цей процес; недостатній рівень розвитку інноваційної

інфраструктури; несприйнятливості до нововведень з боку учасників фінансового ринку; недосконалість системи фінансового права.

У сучасних умовах посилюється конкуренція на міжнародних фінансових ринках між його суб'єктами, не тільки між фінансовими установами, але й з високотехнологічними стартапами, які активно впроваджують нові технології для полегшення фінансових операцій, забезпечуючи більш ефективний та зручний спосіб взаємодії між банками, платіжними системами і клієнтами. Фінансові технології змінюють традиційну фінансову систему, впливають на банківський сектор, страхування, платіжні системи та інші галузі. А в умовах невизначеності на фінансових ринках, а також значних ризиків, вони допомагають забезпечити відносну безпеку фінансових відносин. Що стосується аналізу сфери діяльності FinTech-компаній, то світова практика показує, що найпопулярнішими за останні п'ять років є такі сектори: грошові перекази та платежі, альтернативне кредитування, страхові технології, блокчейн та криптовалюти, кібербезпека.

Протягом останніх років ринок FinTech активно розвивається у світі. Основним каталізатором розвитку ринку є поширення фінансових послуг, що призводить до щорічного збільшення кількості користувачів. За останнє десятиріччя його масштаби значно зросли. Якщо у 2015 році рівень впровадження FinTech становив лише (16%), то у 2019, році цей показник збільшився до 64%, що свідчить про популярність FinTech-послуг у світі та їх перетворення на масовий тренд. Проникнення FinTech у світі характеризується стійким зростанням [4].

У сучасних умовах лідерами за темпами використання FinTech-послуг у світі є Китай і Індія, які разом складають 87% від загального проникнення. Незначно поступаються цим країнам – ПАР (82%), Нідерланди (73%) і Великобританія (71%). Серед розвинених країн США мають найнижчий рівень проникнення (46%), за ними йдуть Бельгія та Люксембург (42%), Франція (35%), Японія (34%). Згідно з звітом McKinsey & Co за 2021 р., рівень цифрового залучення у європейських країнах зріс до 20%, а використання готівки скоротилося вдвічі [4; 5].

Вагомим показником розвитку ринку FinTech є обсяги сукупних інвестицій. За останні роки глобальні інвестиції у фінансові технології значно зросли у багатьох частинах світу. У період з 2010 по 2019 рр. загальний обсяг інвестицій у FinTech-компанії різко збільшився, досягнув 215,1 млрд дол США. У 2023 р. інвестиції у FinTech-компанії досягли 227,0 млрд дол США. Очікується, що ця інвестиційна тенденція у фінансових технологіях створить прибуткові перспективи та буде стимулювати ринок до подальшого зростання. Розмір світового ринку FinTech у 2024 р. оцінюється у 228,2 млрд дол США і як очікується досягне 397,2 млрд дол США до 2029 р., середньорічний темп росту складе 11,7% на протязі прогнозованого періоду (2024-2029 рр.) [6].

У структурі світового ринку FinTech значна частина фінансування фінансових технологій припадає на американський ринок, незважаючи на поширення даного інструменту в інших країнах. Лише у 2024 р. США залучили більше всього інвестицій у цей сектор, що склало майже 80% від загального обсягу. Аналіз ринку FinTech показав, що інвестори продовжують віддавати перевагу вкладанню інвестицій у фінансові інновації США, які зберегли перше місце з фінансування відповідних стартапів. Сумарна вартість інвестиційних угод в США за підсумками 2020 року склала 79,2 млрд дол, що на 64,5% більше ніж у 2017 році.

Загальні інвестиції в FinTech в регіоні ЕМЕА впали з 61,5 млрд дол в 2019 р. до 14,4 млрд дол у 2020 р. через відсутність великих у рамках угод злиття та поглинання угод, таких як придбання Worldpay за 42,5 млрд дол в 2019 році. Аналогічна тенденція характерна для азійському ринку – загальний обсяг інвестицій в FinTech-компанії в 2020 р. скоротився з 16,8 до 11,6 млрд дол у 2019 р. Незважаючи на спад, експерти бачать в цьому ринку потенціал, оскільки у цьому регіоні поступово створюється власна розвинена FinTech-індустрія. Провідним ланкою виступають FinTech-стартапи, але й традиційні фінансові організації активно почали вкладати кошти в сучасні технології [6].

Таким чином, у сучасних умовах перед сферою міжнародних фінансів, постають значні виклики, що вимагають використання інноваційних підходів до забезпечення традиційних процесів та ухвалення рішень. Однією з ключових складових інноваційного розвитку економіки є розвиток фінансових технологій. Цей сектор став значно вагомим у глобальній економіці в умовах швидкого технологічного прогресу і цифрової трансформації. В основі створення і запровадження фінансових інновацій лежать кардинально інші підходи до існуючих продуктів чи процесів, що передбачає впровадження технологічних змін, нових підходів до ризик-менеджменту, формування капіталу, що передбачає спрощення алгоритмів або збільшення ефективності цих продуктів чи процесів, а метою їх розробки є продаж на ринку фінансових інновацій. Фінансові технології являють собою окрему галузь фінансів, що передбачає використання інноваційних технологій для надання і отримання, удосконалення та оптимізації фінансових послуг, розвиток яких з одного боку є надзвичайно швидким, а з іншого має бути адаптованим до сучасних вимог міжнародних фінансових ринків і фінансової індустрії.

Список використаних джерел:

1. Орловська Ю., Морозова С. Детермінанти конкурентоспроможності національних інноваційних систем країн ЄС та України в умовах глобальних трансформацій // Міжнародна економічна політика. 2021. № 1(34) С. 55-72 http://iepjournals.com/journals/34/2021_34_3_Orlovska_Morozova.pdf
2. Шевченко О.М. Світові тенденції розвитку ринку фінансових технологій та особливості його функціонування в Україні // Ефективна економіка URL: <https://www.economy.nauka.com.ua|№ 6, 2021| 24.06.2021 p.>
3. Цифровізація економіки як фактор економічного зростання: колективна монографія / За заг. ред. О. Л. Гальцової. Херсон: ВД «Гельветика», 2021. 260 с.
4. Digital Transformation Market Size & Share Report, 2023-2030Ф URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/digital-transformation-market>.
5. Global FinTech Adoption Index 2023. URL: <https://asd-team.com/blog/global-fintech-adoption-index-2023-report-highlights/>.
6. Pulse of Fintech H2'23. Звіт KPMG, 2024. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2024/02/pulse-of-fintech-h2-23-web-file.pdf>.

Мокій А.І.

д.е.н., професор,
провідний науковий співробітник відділу регіональної економічної політики ДУ
«Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього НАН України»,
Львів, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7556-6135>

email: amokiy320@ukr.net

Кошкарів С.А.

к.е.н., доцент,
директор Чернівецького кооперативного фахового
коледжу економіки і права, Чернівці, Україна

ORCID ID: <https://ORCID/0009-0009-3597-5944>

email: steve_ko@ukr.net

Гарячий Д.А.

аспірант Львівського університету бізнесу та права,
Львів, Україна

ORCID ID : <https://orcid.org/0009-0007-9111-6621>

email: garyachy@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНОЮ СПРОМОЖНІСТЮ РЕГІОНУ В УМОВАХ ВІЙНИ: ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ

Повномасштабна війна України проти російської імперії актуалізувала методологічні і прикладні аспекти стратегування на всіх рівнях системної ієрархії, у тому числі й на мезорівні. Проте, чинні законодавчі акти і стратегічні документи ще недостатньо адаптовані до екзистенційних викликів глобального середовища. Зокрема, об'єкти регіональної політики залишаються нечітко окресленими, що істотно впливає на процес управління ними в умовах полікризи.

З погляду системного підходу доцільно розглядати об'єктом регіональної політики сукупність і, у той же час, систему головних (природних, у тому числі енергетичних, і набутих матеріальних та нематеріальних, у тому числі інформаційних, ресурсів; людського, у тому числі інтелектуального, і фінансового капіталів; інституціональної і фізичної інфраструктури; просторового розміщення) і часткових (культурних і духовно-ментальних, екологічних та інших) факторів продуктивної спроможності регіону (громади). Подібна сукупність взаємопов'язаних та цілеорієнтованих на досягнення стратегічної цілі – формування і розвиток до належного рівня факторів продуктивної спроможності володіє системними ознаками і, отже, складає систему.

З іншого боку, згідно процесного підходу зміна системи факторів в процесі їх збереження, розвитку та використання забезпечує продуктивну спроможність, результатом реалізації якої є динамічна конкурентоспроможність соціально-економічної системи. Звідси, управління як функція регіональної політики, і повинно концентруватися саме на факторному потенціалі продуктивної спроможності. Найбільше вразливими до воєнних загроз залишаються, поряд з людським капіталом, фінансові ресурси у різних формах. Альтернативними до усталених і, головне, шокостійких до ризиків і загроз вважаємо мобілізацію внутрішніх резервів з допомогою кластерної і кооперативної моделей господарської діяльності, а також реалізацію масштабних цільових програм секторального стимулювання інвестиційної активності, сек'юритизації ресурсів громад, неформального інвестування тощо.

З 2022 року спостерігаються прояви активності підприємницького середовища щодо усунення причин дисфункціональності державного управління в секторальному і просторовому вимірі. Це відображається в поширенні кластерної моделі, започаткованої ще у 90-х роках минулого століття, але істотно загальмованої у 2000-2010 рр.. Нетривалий досвід

впровадження сучасних, переважно європейських, практик кластерної моделі в регіонах України потребує аналізу, щонайменше в контексті базисних засад кластеризації, рівня системної ієрархії, інституціональних перешкод створенню і функціонуванню кластерів, поєднання з іншими, історично апробованими формами організації і стимулювання ділової активності.

Огляд процесів формування і реалізації кластерів в контексті декларованих і реалізованих цілей та завдань, доводить до таких висновків:

- генеральною метою кластерної моделі переважно розглядається зростання економічної ефективності, базисом – технологія виробництва і реалізації створеної доданої вартості, об'єктом кластеризації - етапи цього процесу;

- організаційно-інституціональними ініціаторами та джерелами фінансування кластерів виступають асоціативні підприємницькі організації, підтримувані переважно міжнародними програмами технічної допомоги, а також функціонуючі зарубіжні кластери;

- органи державного управління різних рівнів, бюджетні джерела фінансування не приймають безпосередньої участі у реалізації кластерної моделі, за винятком окремих агенцій регіонального розвитку;

- технологічний базис кластерів детермінує галузеву зорієнтованість, хоча функціонують і міжгалузеві кластери, але залишаються поза увагою безпосередньо не пов'язані з виробництвом екологічні, соціальні та просторові проблеми і цілі.

Особливої уваги заслуговує кооперативна модель, тому що саме кооперативний рух залишається вагомим формою подолання полісистемної кризи в Україні і апробованим методом протидії чинникам макроструктурної дивергенції, зміцнення цілісності і національної безпеки держави. В даний час відбувається трансформація системи споживчої кооперації України, яка потребує наукового обґрунтування і оцінювання соціально-економічних наслідків та адаптування на сучасному етапі євроінтеграції до європейських вимог.

До загальних рекомендацій, які охоплюють регіональний рівень ієрархії управління, віднесемо заходи:

- постійного моніторингу і контролю за досягненням цілей і виконанням завдань загальнодержавних і регіональних стратегій;

- трансформації методологічних засад стратегування регіонального розвитку в сенсі вибору головних і часткових факторів продуктивної спроможності як об'єкта управління;

- впровадження в практику стратегування розвитку громад і регіонів Парадигми концентрації активностей і ресурсів на безпеці майбутнього розвитку, зокрема першочерговому створенні кластерів у науково-технологічному, військово-оборонному секторах економіки, виробництві будівельних матеріалів та обладнання;

- застосування як базового принципу реалізації кластерної та кооперативної моделей їх цільової орієнтованості на інтеграцію факторного потенціалу продуктивної спроможності регіонів (громад);

- використання ефективних практик слаборозвинених країн з реалізації цільових інвестиційних проектів стимулювання інноваційно-інвестиційної активності на мікрорівні для відродження базових підгалузей військово-оборонного сектору.

Намонюк В.Є.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри міжнародних фінансів,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Київ, Україна

ORCID 0000-0002-9454-6658

email: vasy1.namoniuk@knu.ua

ПЕРЕШКОДИ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНИХ, СОЦІАЛЬНИХ ТА УПРАВЛІНСЬКИХ КРИТЕРІЇВ У ГЛОБАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ

В умовах посилення глобальних викликів врахування екологічних, соціальних та управлінських (ESG) критеріїв стає важливим для забезпечення довгострокової стійкості та ефективності інвестиційних портфельів. Однак, незважаючи на значний прогрес у цій сфері, інтеграція ESG-принципів у інвестиційні процеси все ще стикається з низкою перешкод, які потребують ґрунтовного аналізу та пошуку шляхів їх подолання.

Дослідження підкреслюють важливість та переваги врахування ESG-критеріїв при прийнятті інвестиційних рішень. Аналіз понад 2000 емпіричних статей дозволив виявити потенційне зменшення ESG-альфи в майбутньому через підвищення обізнаності та ефекти навчання на ринках капіталу (Friede et al., 2015). Ця тенденція відображає рух у напрямку більш сталих та відповідальних інвестиційних практик. Огляд 190 академічних статей, опублікованих з 1975 по середину 2009 року, підкреслює важливість інтеграції ESG-факторів у бізнес-моделі та інвестиційні стратегії для підвищення корпоративної стійкості та вдосконалення практик управління (Aldowaish et al., 2022). Більше того, інтеграція ESG визнається найпоширенішою стратегією соціально відповідального інвестування (SRI), що пропонує значні переваги з точки зору інвестиційної ефективності (Weisenbina et al., 2022). Такі висновки підкреслюють зростання ролі ESG-критеріїв у сучасному інвестиційному ландшафті та їх потенціал для створення довгострокової вартості.

Метою дослідження є виявлення та аналіз ключових викликів інтеграції екологічних, соціальних та управлінських факторів у глобальні інвестиційні стратегії, а також розробка рекомендацій щодо їх подолання.

Головною перешкодою інтеграції ESG-факторів є відсутність стандартизованих підходів до їх визначення, вимірювання та оцінки. На сьогоднішній день існує широкий спектр методологій та показників, які використовуються для оцінки ESG-ефективності компаній та проєктів. Ця різноманітність підходів створює складнощі для інвесторів при порівнянні та агрегації ESG-даних, а також при прийнятті обґрунтованих інвестиційних рішень. Наприклад, різні постачальники ESG-рейтингів можуть використовувати різні критерії та вагові коефіцієнти для оцінки компаній, що призводить до значних розбіжностей у результатах (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння ESG-рейтингів постачальників для вибірки компаній з S&P 500

Компанія	LSEG	MSCI ESG Rating	Sustainalytics ESG Risk Rating
Apple (AAPL)	80 (excellent)	BBB (Average)	16,8 (Low Risk)
Amazon (AMZN)	81 (excellent)	A (Leader)	29,3 (Medium Risk)
ExxonMobil (XOM)	66 (good)	BBB (Average)	41,3 (Severe Risk)
Johnson & Johnson (JNJ)	88 (excellent)	A (Leader)	21,3 (Medium Risk)
Microsoft (MSFT)	89 (excellent)	AAA (Leader)	14,2 (Low Risk)

Джерело: дані LSEG (2024), MSCI (2024a), Sustainalytics (2024).

Рейтинги MSCI та Sustainalytics суттєво відрізняються для однієї й тієї ж компанії, що ілюструє проблему відсутності стандартизації в оцінці ESG-факторів.

Іншим важливим викликом є обмеженість та недостатня якість ESG-даних, особливо

для компаній з країн, що розвиваються, та для малих і середніх підприємств. Багато компаній досі не розкривають повною мірою інформацію про свою ESG-ефективність або роблять це несистематично та непослідовно. Крім того, верифікація та аудит ESG-даних часто є недостатніми, що підвищує ризики введення інвесторів в оману («greenwashing»). У дослідженнях різних джерел зазначається, що існує значний розрив у розкритті ESG-інформації між компаніями з різним рівнем доходу. За даними King (2020), компанії з розвинених країн значно частіше розкривають ESG-інформацію порівняно з компаніями з країн, що розвиваються. Це створює додаткові виклики для інвесторів з оцінки та порівняння ESG-ефективності на глобальному рівні

Ще одним викликом є потенційні конфлікти між ESG-факторами та традиційними фінансовими показниками. Інвестори часто стикаються з необхідністю балансування ESG-цілей з цілями максимізації фінансової віддачі. Наприклад, інвестиції в компанії з високими ESG-показниками можуть потенційно призвести до зниження короткострокової дохідності порівняно з традиційними інвестиціями. Це може створювати протиріччя для інвесторів, особливо тих, які мають фідучіарні обов'язки перед своїми клієнтами У таблиці 2 наведено порівняльну фінансову ефективність різних індексів, включаючи традиційний S&P 500 та індекси з різним рівнем ESG-інтеграції, за періоди 3, 5 та 10 років.

Таблиця 2

Порівняння фінансової ефективності індексів з різним рівнем ESG-інтеграції

Індекс	3-річна дохідність	5-річна дохідність	10-річна дохідність
S&P 500	8,6 %	13,25 %	11,06 %
MSCI USA ESG Leaders	10,6 %	15,86 %	12,79 %
MSCI USA ESG Universal	8,61 %	14,83 %	12,58 %
MSCI USA ESG Focus	8,31 %	14,77 %	12,69 %

Джерело: дані MSCI (2024b).

Як бачимо, індекси з ESG-інтеграцією загалом демонструють конкурентоспроможну дохідність порівняно з традиційним індексом S&P 500. Ці дані вказують на те, що врахування ESG-факторів у інвестиційних стратегіях може не лише не шкодити фінансовій ефективності, але й потенційно покращувати її, особливо на довших часових горизонтах. Це підкреслює можливість досягнення як фінансових, так і нефінансових цілей при інвестуванні з урахуванням ESG-критеріїв.

Важливо зазначити, що хоча ці результати є обнадійливими для прихильників ESG-інвестування, вони представляють лише один набір даних і не можуть вважатися вичерпним доказом переваг ESG-стратегій. Для більш повного розуміння впливу ESG-факторів на інвестиційну ефективність необхідні подальші дослідження та аналіз більш широкого спектру даних та часових періодів.

Інтеграція ESG-факторів у інвестиційні процеси також вимагає відповідних знань, навичок та ресурсів з боку інвесторів. Багато інвестиційних компаній та фондів досі не мають достатньої експертизи та потенціалу для ефективного аналізу та врахування ESG-факторів у своїх інвестиційних рішеннях. Це зумовлює необхідність інвестицій у розбудову відповідних команд, інструментів та баз даних, а також у навчання та розвиток персоналу. Крім того, інтеграція ESG-факторів часто передбачає більш активний та довгостроковий підхід до інвестування, що може суперечити традиційним моделям пасивного інвестування та короткострокового фокусу багатьох інвесторів.

Ефективна інтеграція ESG-факторів у інвестиційні стратегії також вимагає відповідного регуляторного та політичного середовища. Незважаючи на зростаючу увагу до питань сталого розвитку з боку регуляторів та політиків, у багатьох країнах існують прогалини та невідповідності в регулюванні ESG-інвестицій. Наприклад, відсутність обов'язкових вимог до розкриття ESG-інформації компаніями або недостатні стимули для інвесторів враховувати ESG-фактори можуть стримувати розвиток відповідальних інвестиційних практик.

Гармонізація та посилення регуляторних вимог на глобальному рівні, а також узгодження політик сталого розвитку з інвестиційними стратегіями є важливими передумовами для подолання цих викликів.

Отже, інтеграція екологічних, соціальних та управлінських факторів у глобальні інвестиційні стратегії стикається з низкою викликів, включаючи відсутність стандартизації в оцінці ESG-факторів, обмеженість та недостатню якість ESG-даних, потенційні конфлікти з традиційними фінансовими показниками, необхідність розвитку відповідних знань та ресурсів інвесторів, а також потребу в сприятливому регуляторному та політичному середовищі. Подолання цих викликів вимагає співпраці та узгоджених зусиль з боку всіх зацікавлених сторін – інвесторів та компаній, регуляторів, а також проактивної частини суспільства.

Напрями подальших досліджень можуть включати розробку та тестування стандартизованих підходів до оцінки ESG-факторів, аналіз взаємозв'язку між ESG-ефективністю та фінансовими показниками на різних часових горизонтах, дослідження ефективних практик ESG-інтеграції на рівні окремих інвесторів та фондів, а також аналіз впливу регуляторних та політичних факторів на розвиток відповідальних інвестиційних стратегій на глобальному рівні.

Список використаних джерел:

1. Aldowaiash, A., Kokuryo, J., Almazayad, O., & Goi, H. C. (2022). Environmental, Social, and Governance Integration into the Business Model: Literature Review and Research Agenda. *Sustainability (Switzerland)*, 14(5), Article 2959. <https://doi.org/10.3390/su14052959>.
2. Beisenbina, M., Fabregat-Aibar, L., Barberà-Mariné, M.-G., & Sorrosal-Forradellas, M.-T. (2023). The burgeoning field of sustainable investment: Past, present and future. *Sustainable Development*, 31(2), 649–667. <https://doi.org/10.1002/sd.2422>.
3. Friede, G., Busch, T., & Bassen, A. (2015). ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2000 empirical studies. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 5(4), 210–233. <https://doi.org/10.1080/20430795.2015.1118917>.
4. King, R. T. (2020). The time has come. The KPMG Survey of Sustainability Reporting 2020. Retrieved from <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/11/the-time-has-come-survey-of-sustainability-reporting.html>.
5. LSEG. (2024). ESG scores. Retrieved from <https://www.lseg.com/en/data-analytics/sustainable-finance/esg-scores>.
6. MSCI. (2024a). ESG ratings & climate search tool. Retrieved from <https://www.msci.com/our-solutions/esg-investing/esg-ratings-climate-search-tool>.
7. MSCI. (2024b). MSCI ESG indexes. Retrieved from <https://www.msci.com/our-solutions/indexes/esg-indexes>.
8. S&P. (2024). S&P 500. Retrieved from <https://www.spglobal.com/spdji/en/indices/equity/sp-500/#overview>.
9. Sustainalytics. (2024). Company ESG risk ratings and scores. Retrieved from <https://www.sustainalytics.com/esg-ratings>.

Іщук Ю.А.

доктор філософії, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Донецький національний університет імені Василя Стуса,
Вінниця, Україна
ORCID 0000-0002-4187-7816
email: yu.ishuk@donnu.edu.ua

Варламова М.Л.

к.е.н, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Донецький національний університет імені Василя Стуса,
Вінниця, Україна
ORCID 0000-0001-7111-1136
email: m.varlamova@donnu.edu.ua

ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Постановка проблеми. Світ переживає бурхливу трансформацію, яку веде стрімкий розвиток цифрових технологій. Цей процес не оминув і фінансову сферу, де цифровізація створює нові можливості та несе нові виклики. Трансформація світової фінансової архітектури стає неминучою, і важливо розуміти її ключові напрямки, щоб підготуватися до її наслідків.

Мета дослідження. Аналіз впливу цифрових технологій на світову фінансову систему.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цифрова трансформація кардинально змінює всі аспекти нашого життя, і сфера фінансових послуг не є винятком. Завдяки стрімкому розвитку нових технологій, таких як штучний інтелект, машинне навчання, блокчейн та хмарні обчислення, фінансові установи мають можливість радикально покращити свою роботу та запропонувати клієнтам безпрецедентний рівень обслуговування.

Для цифрової трансформації кожна з її фаз потребує цифрових ресурсів. Вони необхідні для трансформації класичної компанії в цифрову. Вплив на організаційну структуру є величезним, оскільки зміни в організаційній структурі повинні підтримувати впровадження та прийняття цифрових змін. Але цифрові технології самі по собі не гарантують успіху, якщо не впроваджувати стратегії цифрового зростання. Успішне впровадження та результати вимірюються показниками, які також були змінені відповідно до коригувань, необхідних для включення цифрових аспектів [1].

Кожна галузь, а особливо фінансова та банківська галузі, піддаються величезному прогресу в технологіях, оцифровці, соціальних медіа та мобільності, які можуть бути використані на благо людей і компаній. Оскільки уряди впроваджують і готуються до переходу від готівкової до безготівкової економіки, успіх цифрової трансформації може залежати від багатьох факторів [2].

Переваги цифрової трансформації для фінансових послуг:

– *покращене обслуговування клієнтів* – завдяки цілодобовому доступу до рахунків через мобільні та онлайн-платформи, клієнти можуть здійснювати транзакції, відстежувати свої витрати та отримувати підтримку значно швидше та зручніше. Фінансові установи можуть використовувати дані про клієнтів, щоб персоналізувати свої пропозиції та надавати більш релевантні послуги;

– *підвищення операційної ефективності* – автоматизація рутинних завдань звільняє час співробітників для зосередження на більш складних завданнях, що може призвести до зниження витрат та підвищення продуктивності. Використання хмарних технологій може допомогти оптимізувати ІТ-інфраструктуру та значно скоротити витрати. Аналітика даних дає змогу фінансовим установам краще зрозуміти своїх клієнтів, їхні потреби та вподобання, що,

в свою чергу, може допомогти їм оптимізувати свої операції та приймати більш обґрунтовані рішення;

– *стимулювання інновацій* – цифрова трансформація відкриває нові можливості для створення інноваційних продуктів та послуг. Фінансові установи можуть співпрацювати з фінтех-компаніями, щоб розробляти нові рішення, які відповідають мінливим потребам клієнтів. Використання нових технологій може допомогти їм вийти на нові ринки та розширити свою клієнтську базу.

Аналізуючи тенденції впливу цифрових технологій, слід зазначити, що лише третина населення використовує цифрові фінансові сервіси. Найвищий показник демонструють користувачі з Південної Африки (рис. 1).

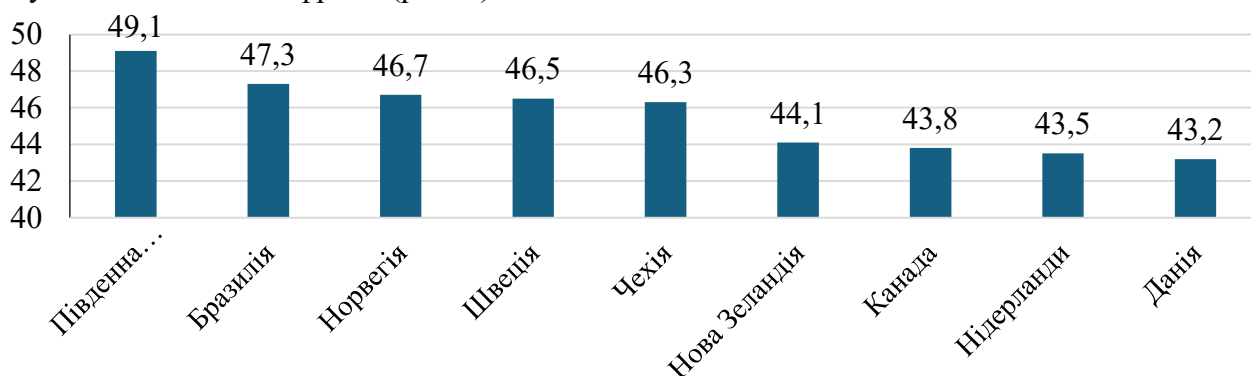


Рис. 1. Використання онлайн фінансових послуг (% від інтернет-користувачів у віці 16-64 роки, які щомісяця користуються послугами)

Джерело: побудовано за даними GWI [3]

Однією з тенденцій впливу цифровізації на фінансову сферу є зростання попиту на криптовалюти. Найбільше власників криптовалют знаходяться в Туреччині (27 % від інтернет-користувачів), Аргентині (23,5%), Філіпінах (23,4 %).

Про цифровізацію сфери фінансів свідчить зростання інвестицій. Загальна вартість інвестицій у фінтех-компанії в усьому світі різко зросла з 2010 по 2019 роки, коли вона досягла 216,8 мільярдів доларів США. Однак у 2020 році інвестиції фінтех-компаній помітно скоротилися, впавши нижче 125 мільярдів доларів США. У 2021 році вартість інвестицій знову зросла до понад 225 мільярдів доларів США. Однак 2022 рік був ще одним повільним роком для фінансових технологій, оскільки вартість інвестицій помітно знизилася, хоча й залишалася значно вищою за значення, виміряне у 2020 році. Тенденція до зниження інвестицій продовжилася у 2023 році, коли вартість глобального фінансування становила 113,7 мільярда доларів США (рис.2).

Окрім переваг цифровізація викликає ряд викликів:

– *кібербезпека* – є одним із найважливіших викликів, з якими стикаються фінансові установи в цифрову епоху. Зростання кіберзлочинів робить захист даних клієнтів та запобігання кібератак надзвичайно важливими завданнями;

– *втрата робочих місць* – автоматизація рутинних завдань може призвести до втрати робочих місць у деяких сферах фінансового сектору. Важливо, щоб фінансові установи вживали заходів для підтримки своїх співробітників у процесі переходу до цифрової епохи, допомагаючи їм здобути нові навички та знайти нові можливості працевлаштування;

– *необхідність у комплексній стратегії* – успішна цифрова трансформація потребує чіткої та комплексної стратегії з боку фінансових установ. Ця стратегія повинна включати визначення цілей, інвестування в нові технології та навички співробітників, а також ефективну комунікацію та співпрацю з усіма зацікавленими сторонами.

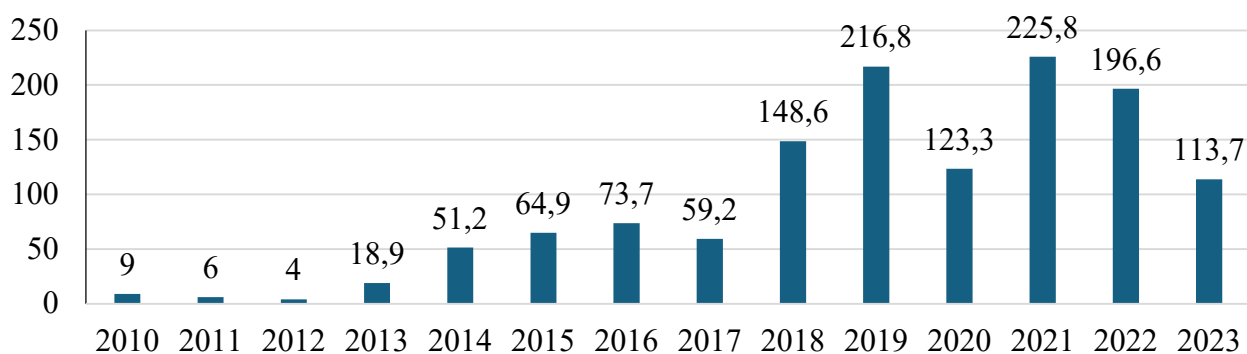


Рис. 2. Інвестиції у FinTech, млрд дол. США

Джерело: Statista [4]

Інноваційні інформаційні технології дозволяють не тільки модернізувати процеси надання послуг, а й згенерувати нові продукти. Така динамічність, диджиталізованість та інноваційність схвально сприймається та високо оцінюється новим поколінням споживачів фінансових послуг.

Уряди та регулятори відіграють важливу роль у сприянні цифровій трансформації фінансових послуг. Вони можуть створити сприятливе регуляторне середовище, яке стимулює інновації та інвестування в нові технології. Крім того, вони можуть інвестувати в цифрову інфраструктуру та навички, а також захищати права споживачів у цифрову епоху.

Висновки. Проведене дослідження свідчить про зростання впливу цифровізації на світову фінансову архітектуру і має значний потенціал зростання. Цифрова трансформація фінансових послуг несе в собі значні можливості для покращення якості обслуговування клієнтів, підвищення ефективності роботи та стимулювання інновацій. Однак важливо усвідомлювати й виклики, пов'язані з цим процесом. Успішна цифрова трансформація потребуватиме комплексного підходу з боку фінансових установ, за активної підтримки з боку уряду.

Список використаних джерел:

1. Verhoef P.C., et al.: Digital transformation: A multidisciplinary reflection and research agenda. *Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.09.022>
2. Saxunova, D., & Liesl Le Roux, C. (2021). Digital Transformation of World Finance. *IntechOpen*. doi: 10.5772/intechopen.93987]
3. *GW* URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2023-deep-dive-trends-in-online-finance>
4. *Statista* URL: <https://www.statista.com/statistics/719385/investments-into-fintech-companies-globally/>
5. Холявко, Н., Тарасенко, А., & Колоток, М. . (2022). Тенденції диджиталізації світового ринку фінансових послуг. *Науковий вісник Полісся*, 1(24), 124–142. [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2022-1\(24\)-124-142](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2022-1(24)-124-142)].

Шелест О. Л.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки та менеджменту

ННІ «УПА» ХНУ ім. В. Н. Каразіна,

Україна

ORCID 0000-0001-8397-9397

email: ashelest1973@gmail.com

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Соціальна відповідальність – це нова стратегія і концепція, яка інтегрує національні стратегії, загальнолюдські цінності та етичну поведінку бізнес-організацій, споживачів, працівників, органів державної влади, організацій громадянського суспільства, науково-дослідних установ та вищих навчальних закладів – новий рівень суспільного розвитку [1].

Досвід світових компаній у впровадженні корпоративної соціальної відповідальності, результативність та ефективність соціальних ініціатив дозволяють українським компаніям наслідувати та інтенсивно впроваджувати ці практики, заощаджуючи час та уникаючи помилок своїх попередників. Адже формування корпоративної соціальної відповідальності на українських підприємствах є необхідною умовою інтеграції вітчизняних підприємств у європейський та світовий економічний простір.

З точки зору виходу на міжнародні ринки програма вдосконалення управління соціальною відповідальністю на підприємстві поділяється на такі напрямки реалізації: економічний, екологічний та соціальний. Програма міжнародного обміну досвідом є важливим елементом соціального розвитку компанії, оскільки дозволяє оптимізувати робочі процеси та впроваджувати міжнародні стандарти виробництва.

Основними проблемами, що погіршують стан соціального середовища, є: скорочення фінансування соціальних потреб, виникнення майнової нерівності, загострення соціальних протиріч та зменшення відрахувань з державного бюджету.

Для вирішення цих проблем необхідним є створення механізмів соціального компромісу, включаючи соціальний контроль для забезпечення балансу інтересів усіх економічних агентів та систему соціальної відповідальності підприємств, держави і суспільства. Реалізація соціального компромісу можлива через дотримання міжнародних стандартів корпоративної соціальної відповідальності та забезпечення стабільності діяльності бізнесу [2].

Інструментами управління соціальною відповідальністю є партнерство, використання енерго- та ресурсозберігаючих технологій (E&PT) та нефінансова звітність. Крім того, практики корпоративної соціальної відповідальності включають благодійність, спонсорство, меценатство, участь в екологічних та соціальних проектах, підтримку вразливих груп населення, розвиток соціальної інфраструктури, соціальні інвестиції та використання «зелених» технологій енергетики.

Управлінські функції соціальної відповідальності (планування, організація, мотивація та контроль) перетинаються із загальними управлінськими функціями, але мають іншу спрямованість.

Впровадження та розвиток корпоративної соціальної відповідальності є необхідним елементом організаційної функції управління соціальною відповідальністю. Для полегшення організації управління корпоративною соціальною відповідальністю необхідно використовувати програмне забезпечення на основі Impact-as-a-Service, тобто масштабованих додатків для вирішення соціальних проблем з використанням моделі хмарних обчислень [3].

Мотивація включає в себе застосування ефективних систем винагород, які дозволяють працівникам розвиватися через навчання та професійний розвиток, а також соціальні програми

з охорони праці та техніки безпеки. На основі цієї функції були розроблені рекомендації щодо ефективного коучингу, щоб дозволити працівникам підприємства реалізувати потенціал, який вони мають, але ще не проявили. Програми коучингу можна організовувати раз на півроку або раз на квартал, щоб більше співробітників могли брати в них участь. Для покращення міжнародної діяльності найбільшу увагу слід приділити працівникам зовнішньоекономічних відділів, які займаються експортною діяльністю.

Функція контролю дозволяє компанії оцінити можливості виходу на нові ринки, завоювати нових клієнтів, утримати існуючих клієнтів і сприяти участі в соціальних та екологічних проектах. Контроль процесів є завершальним етапом механізму управління соціальною відповідальністю при виході на міжнародні ринки.

Реалізація соціальної відповідальності повинна здійснюватися не окремо на кожному рівні, а як єдиний загальний механізм, що функціонує злагоджено та забезпечує відповідні соціальні вигоди для кожної компанії.

Тому у своїй діяльності досліджувані компанії повинні дотримуватися вимог країн ЄС щодо екологічних та соціальних факторів. Це пов'язано з тим, що недотримання вимог соціальної відповідальності може призвести до зменшення експортних квот або заборони експорту до досліджуваних країн у майбутньому. Такі рекомендації підвищують лояльність споживачів до продукту, що, в свою чергу, збільшує продажі та прибутки.

Список використаних джерел:

1. Білан О. С. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник підвищення вартості компанії. *Причорноморські економічні студії*. 2020. № 54. URL: http://bses.in.ua/journals/2020/54_2020/13.pdf. (дата звернення 30.03.2024).
2. Болгов В.Є. Соціологічні аспекти економіки в умовах війни, виклики та можливості для України. *Вісник науки та освіти. Серія «Соціологія»*. №3 (3). 2022, С. 258-268. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/vno/article/view/2650/2657>. (дата звернення 30.03.2024).
3. Прохорова В. В., Мушникова С. А. Культура безпеки розвитку – культура комунікацій як основа інтелектуалізації управлінського процесу. *Проблеми економіки*. 2019. № 4. С. 142-148.

Шуба М. В.

к.е.н., доцент, доцент ЗВО

кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,

Харків, Україна

ORCID 0000-0003-2581-6914

email: marinashuba@karazin.ua

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КРИПТОВАЛЮТ В КРАЇНАХ ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ

У світі немає регіону, де б споживачі були більше прихильними до криптовалют, ніж Латинська Америка. Майже третина латиноамериканців володіють криптовалютою, що є вищою часткою, ніж в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, Європі та навіть у США [1].

Країни Латинської Америки активно поширюють криптовалюту та розвивають цей ринок. Так, Сальвадор у 2021 році став першою державою у світі, яка офіційно прийняла криптовалюту біткоїн як платіжний засіб. У тому ж році в Мексиці з'явився перший у регіоні криптоєдиноріг – біржа Bitso [2]. Багамські острови, наприклад, були першою країною в світі, яка запустила CBDC (цифрову валюту центрального банку), пісочний долар, ще в 2020 році. Колумбія створила пісочницю в 2021 році, щоб банки та фінтех-компанії могли експериментувати з криптовалютною торгівлею [3].

Відповідно до дослідження Міжамериканського банку розвитку (IDB) і

Кембриджського центру альтернативного фінансування (ССАФ) екосистема криптоактивів у Латинській Америці та Карибському басейні продемонструвала значне зростання, а кількість фірм зросла більш ніж удвічі з 2016 р. до 2022 року [4].

Латинська Америка значно випереджає інші регіони з точки зору впровадження криптовалюти, маючи сьомий із тридцяти найкращих криптовалютних ринків у світі. Обсяг торгівлі криптовалютою в регіоні сягнув понад 500 млрд дол. США у 2022 році, що на 40 % більше, ніж у попередньому році [5].

Згідно з рейтингом Global Crypto Adoption Index, який оцінює рівень впровадження криптовалюти, у 2023 році Бразилія увійшла у десятку лідерів, посівши дев'яте місце – найвище з усіх країн Латинської Америки. Серед двадцяти провідних країн є ще дві країни-представниці регіону – Аргентина та Мексика (15 та 16 місце відповідно) [6].

Те, що підштовхує латиноамериканців до криптовалюти, – це не лише можливість інвестувати, як у більшості розвинених країн. У Латинській Америці, як і в інших країнах з високими темпами інфляції, нестабільним геополітичним середовищем і девальвацією валюти, населення приваблює криптовалюта через її потенціал заощаджень і можливості грошових переказів. У таких країнах, як США, власники цифрових валют, як правило, мають високу освіту та отримують високі доходи, що робить криптовалюту нішевою інвестицією. Однак у Латинській Америці 68 % зацікавлених крипто споживачів мають низький або середній дохід у порівнянні з половиною поточних користувачів крипто в усьому світі. В Аргентині, наприклад, крипто-проникнення знаходиться на найвищому рівні в Латинській Америці: близько 50 % дорослих там купували криптовалюту, а чверть з них роблять це часто [3]. У країні, де рівень інфляції за підсумками 2023 року перевищив 200 % [7], криптовалюта використовується як спосіб захисту від високої інфляції.

Ще одна латиноамериканська країна з високим рівнем впровадження криптовалюти – Мексика, де люди вдаються до криптовалюти для транскордонних грошових переказів у пошуках нижчих комісій. Латинська Америка все ще має одну з найвищих витрат на грошові перекази в усьому світі, і криптовалюта є способом відмовитися від цих комісій [3].

Незважаючи на відносно високий рівень впровадження в Латинській Америці, все ще існують проблеми для широкого впровадження криптовалюти в регіоні. Наразі з точки зору регулювання в Латинській Америці має місце торгівля криптовалютою як активом, а не для її використання для здійснення покупки. Експерти вважають, що однією з головних проблем є репутація криптовалют: ринкові крахи, висока волатильність та моральний ризик сповільнюють розвиток ринку.

Також негативний вплив на інтенсифікацію використання криптовалют має висока волатильність, через що долар США та золото може виглядати більш передбачуваним класом активів.

Майбутні нормативні акти по всій Латинській Америці допоможуть вирішити проблему довіри, запровадити стандарти боротьби з шахрайством, відповідності та захисту прав споживачів і, зрештою, підвищити впровадження криптовалют як методу оплати. На думку фахівців, технології криптографії та блокчейну будуть на передньому краї інновацій, у разі платежів та фінансової системи в найближчій перспективі, особливо на транскордонному ринку, забезпечуючи дешевші та швидші грошові перекази та маючи великий вплив на сприяння фінансовому охопленню та цифровому доступу на ринках, що розвиваються, таких як Латинська Америка [3].

Для значної частини населення Латинської Америки криптовалюти представляють собою одночасно інструмент для збереження фінансів та альтернативу традиційним фінансовим системам. Населення розглядає криптовалюти як засіб захисту від інфляції та засоби збереження коштів. Уряди активно використовують технологію Web3 для запобігання шахрайства, підвищення ефективності та забезпечення стабільності [8].

Латиноамериканські країни мають унікальний рівень та досвід прийняття криптовалют та розвитку цього ринку. Не зважаючи на існування певних викликів, сектор має всі передумови для подальшого зростання.

Список використаних джерел:

1. Carballo, I. (2022, 10 жовтня). *Infographic: Cryptocurrencies In Latin America*. Americas Market Intelligence. <https://americasmi.com/insights/infographic-crypto-consumers-latin-america/>
2. Грубіна, А. (2023, 28 червня). *Чому МВФ визнав важливість біткоїна? Детально про зростання інтересу до криптовалют*. Вікна. <https://vikna.tv/dlia-tebe/roboata/chomu-mvf-vuznav-vazhlyvist-bitkoyina-sergij-tron-royasnyv/>
3. *Beyond Borders 2022-2023*. EBANX. https://business.ebanx.com/hubfs/Beyond%20Borders/2023/EBANX_Beyond_Borders_2023.pdf?sCtaTracking=f2c2c3a4-4a9e-4312-a9ad-d29dc32f24f4|0a8f423b-b79d-4fdd-99ff-b320511fe67d
4. *Cryptoasset Ecosystem Shows Significant Growth in Latin America and the Caribbean: IDB Study* [Прес-реліз]. (2023, 6 жовтня). <https://www.iadb.org/en/news/cryptoasset-ecosystem-shows-significant-growth-latin-america-and-caribbean-idb-study>
5. *The Chainalysis 2022 Geography of Cryptocurrency Report*. The Blockchain Data Platform - Chainalysis. <https://go.chainalysis.com/geography-of-crypto-2022-report.html>
6. *Chainalysis: The 2023 Global Crypto Adoption Index*. Chainalysis. <https://www.chainalysis.com/blog/2023-global-crypto-adoption-index/#top20>
7. *Інфляція в Аргентині за підсумками 2023 перевищила 200%*. (2024, 15 січня). Мінфін – все про фінанси: новини, курси валют, банки. <https://minfin.com.ua/ua/2024/01/15/119678092/>
8. *Топ-5 країн Латинської Америки за рівнем поширення криптовалют у 2024 році*. (2024, 29 лютого). OKX. <https://www.okx.com/ua/learn/top-latin-american-countries-crypto-adoption>.

Гладких Д.М.

д.е.н., доцент,

головний консультант відділу економічної стратегії

Національного інституту стратегічних досліджень,

Київ, Україна

ORCID: 0000-0001-5276-5521

email: dgladkikh@ukr.net

**ЧИННИКИ ЗРОСТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОПТИМІЗАЦІЇ
СТРУКТУРИ МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ УКРАЇНИ**

Статистика Світового банку, що містить узагальнену інформацію про обсяг міжнародних резервів кожної держави, починаючи з 1960 року, зазвичай публікується зі значним часовим лагом (два квартали). Отже, найбільш «свіжа» (станом на квітень 2024 р.) статистика СБ дає можливість визначити групу країн-лідерів за розміром міжнародних резервів лише станом на 01.01.2023 р. та оцінити динаміку даного показника за попередній рік (табл. 1).

Таблиця 1

Країни-лідери за розміром міжнародних резервів

Країна	01.01.2022, млрд дол. США	Місце	01.01.2023, млрд дол. США	Місце	Динаміка за рік
Китай	3427,9	1	3306,8	1	-4%
Японія	1405,7	2	1227,6	2	-13%
Швейцарія	1109,8	3	923,6	3	-17%
США	716,2	4	706,6	4	-1%
Росія	632,2	6	581,7	5	-8%
Індія	638,5	5	567,3	6	-11%
Саудівська Аравія	473,9	8	478,2	7	1%
Гонконг (Китай)	496,9	7	424,0	8	-15%
Республіка Корея	463,3	9	423,4	9	-9%
Бразилія	362,2	11	324,7	10	-10%

...
Україна	31,0	56	28,5	57	-8%

Джерело: розраховано автором за даними Світового банку (Total reserves (includes gold, current US \$), 2024)

Дані, наведені в табл. 1, дають підстави стверджувати, що:

- 9 з 10 країн-лідерів з точки зору розміру міжнародних резервів протягом 2022 р. скоротили їх обсяг;

- Станом на 01.01.2023 р. Україна займала 57-е місце за розміром міжнародних резервів (мінус 1 позиція за рік), при цьому динаміка показника відповідає загальносвітовому тренду (-8%).

Одним із ключових показників валютної безпеки (як складового елементу фінансової безпеки) серед переліку індикаторів економічної безпеки держави (Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, 2013) є індикатор 9.5.3 «Валові міжнародні резерви України, місяців імпорту». Оптимальне значення показника – 5, задовільне – 3, незадовільне – 2,5, небезпечне – 2, критичне – 1,5. Станом на 01.04.2024 р. обсяг міжнародних резервів України, за даними НБУ (Міжнародні резерви зросли до 43,8 млрд дол. США за підсумками березня, 2024), склав 43,8 млн дол. США, що є черговим історичним максимумом за всі роки спостережень, гарантує фінансування 5,8 міс. майбутнього імпорту та характеризує значення даного показника як «оптимальне».

Ключовими чинниками, що забезпечили динаміку міжнародних резервів України протягом 2022-2024 рр., були наступні.

1. *Надходження на користь уряду у вигляді кредитів та грантів*, що у період з 01.01.2022 р. по 31.03.2024 р. становили близько 90 млрд дол. США.

2. *Витрати на обслуговування та погашення державного боргу*, що за даний період перевищили 21 млрд дол. США.

3. *Чистий продаж валюти НБУ (кошти, що були витрачені на підтримку відносної курсової стабільності гривні під час війни)* – більше 59 млрд дол. США, або близько 2,2 млрд дол. США середньомісячно.

При цьому основними чинниками, що обумовили безпрецедентні витрати резервів на підтримку курсу гривні, стали такі.

- Від початку війни середньомісячний обсяг торгів на міжбанку (без інтервенцій НБУ) скоротився з 9,8 млрд дол. США у 2021 р. до 0,9 млрд дол. США у березні-грудні 2022 р. та 1,1 млрд дол. США у 2023 р. Це пов'язане з падінням експорту товарів і послуг, отже пропозиції валюти (2021 р. – 82 млрд дол. США, 2022 р. – 58 млрд дол. США, 2023 р. – 51 млрд дол. США) на тлі зростання імпорту (2021 р. – 84 млрд дол. США, 2022 р. – 83 млрд дол. США, 2023 р. – 89 млрд дол. США). Натомість завдяки інтервенціям НБУ середньомісячний обсяг торгів на міжбанку (міжбанк + інтервенції) у березні-грудні 2022 р. становив 3,2 млрд дол. США, а у 2023 р. – 3,5 млрд дол. США. Від початку війни на валютному ринку спостерігалось абсолютне домінування НБУ, натомість обсяг «чистого» міжбанку не перевищував 2 млрд дол. США на місяць (у 5-6 разів менше, ніж до війни).

- Обсяг валютних депозитів нефінансових корпорацій (що є основним джерелом пропозиції валюти на міжбанку) протягом 2022-2023 рр. коливався у межах 6-8 млрд дол. США з тенденцією поступового зростання. Очевидно, така динаміка пов'язана із небажанням значної частини підприємств продавати валюту за поточним курсом.

- Ключовою складовою платіжного балансу країни є стаття «імпорт послуг» (2021 р. – 14 млрд дол. США, 2022 р. – 28 млрд дол. США, 2023 р. – 25 млрд дол. США). При цьому основним складовим елементом даної статті є «подорожі», що містять витрати біженців за кордоном (2021 р. – 6 млрд дол. США, 2022 р. – 20 млрд дол. США, 2023 р. – 18 млрд дол. США). Витрати емігрантів здійснюються, зокрема, з гривневих карток, що змушує банки, які обслуговують ці карткові рахунки, виходити на міжбанк та купувати валюту для покриття дефіциту коштів на їхніх коррахунках у іноземних банках-кореспондентах. Саме тому НБУ

був змушений встановити жорсткі щомісячні ліміти на гривневі транзакції за кордоном.

До ключових проблем, пов'язаних із динамікою міжнародних резервів України, слід віднести також їхню неоптимальну структуру, що проявляється, зокрема, у:

- мінімальній вазі золота в структурі міжнародних резервів,
- абсолютному домінуванні долара США у валютній частині міжнародних резервів.

Золото є вкрай специфічним інструментом інвестицій як центробанків, так і інших учасників ринку (банків, фізичних осіб тощо), що пояснюється, у першу чергу, високими транзакційними витратами, пов'язаними з купівлею, продажем та зберіганням фізичного золота, доволі значною маржою між цінами купівлі та продажу, високою волатильністю цін та цей банківській метал. Проте аналіз динамки світових цін на золото, починаючи з 2000 року, свідчить про майже 8-миразове їх зростання – з близько 300 до майже 2400 дол. США за унцію у квітні 2024 р. Натомість Україна традиційно демонструє мінімальну схильність до диверсифікації власних міжнародних резервів за рахунок збільшення частки золота. Отже, станом на 01.01.2024 р. та на 01.04.2024 р. вага золота у міжнародних резервах була незмінною (лише 4,4%, або еквівалент 1,8 млрд дол. США та 1,9 млрд дол. США відповідно).

Структура міжнародних резервів країни у розрізі валют станом на 01.01.2024 р. (Міжнародні резерви та ліквідність в іноземній валюті, за станом на кінець періоду, 2024) також свідчить про аномальне домінування в ній долара США (92%), що не відповідає загальносвітовим тенденціям зростання частки розрахунків в альтернативних валютах, переважно – євро та китайських юанях.

Висновки та пропозиції:

1. Обсяг міжнародних резервів України станом на 01.04.2024 р. гарантує фінансування 5,8 міс. майбутнього імпорту, що характеризує значення даного показника як «оптимальне».

2. Чистий продаж валюти НБУ (кошти, що були витрачені на підтримку відносної курсової стабільності гривні під час війни) протягом січня 2022 р. – березня 2024 р. перевищив 59 млрд дол. США, або близько 2,2 млрд дол. США середньомісячно, що складає дві третини надходжень на користь уряду у вигляді кредитів та грантів, отриманих у цей період. Отже, за відносну курсову стабільність гривні країна сплатила надзвичайно високу ціну.

3. Основними чинниками, що обумовили безпрецедентні витрати резервів на підтримку курсу гривні, стали суттєве зростання дефіциту зовнішньої торгівлі товарами та послугами, зростання залишків на валютних рахунках нефінансових корпорацій (небажання підприємств продавати валюту за поточним курсом), радикальне зростання витрат біженців за кордоном, що обліковуються у платіжному балансі як «подорожі» або «імпорт послуг».

4. Динаміка зростання коштів на валютних рахунках юридичних осіб свідчить про доцільність розгляду можливості повернення до практики обов'язкового продажу частини валютної виручки підприємств-експортерів. Термін впровадження та інші параметри цього нормативу мають стати предметом фахової дискусії уряду та Національного банку.

5. Аналіз довгострокової динаміки цін на золото свідчить про необхідність поступового збільшення частки цього банківського металу в структурі міжнародних резервів країни з урахуванням 8-миразового зростання його вартості з 2000 р.

6. Структура міжнародних резервів України у розрізі валют свідчить про абсолютне домінування в ній долара США (92%), що у середньостроковій перспективі потребуватиме вжиття заходів, спрямованих на гармонізацію структури резервів за рахунок зростання питомої ваги інших валют, що активно використовуються у розрахунках з країнами-партнерами, передусім – євро та китайських юанів.

Список використаних джерел:

1. Total reserves (includes gold, current US \$) (2024). <https://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD?view=chart>

2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 (2013). <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#Text>.

3. Міжнародні резерви зросли до 43,8 млрд дол. США за підсумками березня (2024). <https://bank.gov.ua/ua/news/all/mijnarodni-rezervi-zrosli-do-438-mlrd-dol-ssha-za-pidsumkami-bereznya-onovivshi-istorichniy-rekord-nezalejnoyi-ukrayini>

4. Міжнародні резерви та ліквідність в іноземній валюті, за станом на кінець періоду (2024). https://bank.gov.ua/ua/statistic/sdds#ir_fcl.

Туниця Т.Ю.

д.е.н., професор,
професор кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
Львів, Україна
ORCID 0009-0007-5024-3667

email: taras.tunytsya@lnu.edu.ua

Янчишин О.С.

аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
Львів, Україна

ORCID 0009-0001-1696-693X

email: oyanchyshyn@yahoo.com

РОЛЬ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Умови воєнного стану створюють надзвичайні виклики для фінансової стійкості та безпеки країни, а роль державних фінансів стає критично важливою. Дослідження ефективного використання державних ресурсів України є актуальним в контексті необхідності фінансування військових операцій, гуманітарних заходів та забезпечення стабільності економіки.

Одним з найважливіших аспектів ролі державних фінансів у військових конфліктах є фінансування оборонних потреб, забезпечення фінансування оборонного замовлення урядом, фінансування будівництва фортифікаційних та захисних споруд, інвестиційна підтримка державних підприємств оборонно-промислового комплексу та надання стимулів приватним інвесторам. Незважаючи на значне зростання державного оборонного замовлення, контракти укладено лише на одну третю продукції українських підприємств ОПК. Військові витрати у 2024 році складають 46 млрд дол., що на 60% менш ніж витрати з бюджету Росії. [1] Міжнародний досвід показує, що ефективне фінансування оборонних витрат є ключовим для успішного ведення війни.

Фінансова безпека в умовах війни також вимагає мобілізації ресурсів для гуманітарної допомоги, утримання ключових сфер життєдіяльності країни та відновлення економіки. Країни повинні бути готові виділяти кошти на медичну допомогу, життєво важливі послуги та інфраструктурні проекти для підтримки постраждалих. Так у першому кварталі 2024 року видатки з бюджету України на соціальний захист і забезпечення становили 7,7% ВВП, що трохи більше ніж у 2021 році (6,7%), але менше ніж у 2023 році (9,2%). [1] Зростання видатків цього напрямку було зумовлене виплатами внутрішньо переміщеним особам, допомогою при втраті годувальника та за інвалідністю.

За перший квартал 2024 року доходи зведеного бюджету України, враховуючи гранти, становили 47,4% ВВП, що перевищує довоєнний рівень майже в півтора рази. Без врахування іноземних грантів доходи бюджету зросли з 30,4% ВВП у 2021 році до 36,2% ВВП у першому кварталі 2023-го і до 45% ВВП у першому кварталі 2024-го. За перший квартал 2024 року у формі іноземних кредитів і грантів до бюджету надійшло 10,2 млрд дол. [1]

Показники бюджетних видатків у першому кварталі 2024 року повільно знижувалися з 59,4% до 58,2%, хоча довоєнний рівень становив 33,8%. [1] Таке зростання можна пояснити

потребою фінансування оборонного комплексу та сектору безпеки. Значна міжнародна фінансова підтримка сприяла зростанню споживчих і інвестиційних видатків бюджету в попередніх періодах. Проте її затримка у січні-лютому 2024 року змусили уряд скоротити фінансування планових видатків бюджету. Очевидно, що скорочення видатків на соціальні, освітні, культурні та головне економічні потреби матиме негативні наслідки у подальшій перспективі, але й зрозуміло, що уникнути такого падіння є неминучим.

Дослідження з оцінки боргової стійкості розглядає ключові ризики для української економіки та на їх основі можна зробити висновки щодо основних інструментів політики забезпечення економічної збалансованості (табл.1).

Таблиця 1

Аналіз боргової стійкості України (DSA) – базовий сценарій, % до ВВП [2]

Індикатори	2021	2022	2023 пр.	2024 пр.	2025 пр.	2026 пр.
Валовий державний борг	50.5	78.5	87.7	96.6	96.3	91.5
Внутрішній державний борг	21.7	28.2	29.8	33.8	34.7	32.9
Зовнішній державний борг	28.8	50.3	57.9	62.8	61.6	58.6
Валові потреби в позичковому фінансуванні	11.6	25.1	24.8	27.3	17.8	14.3
Доходи зведеного бюджету	30.5	42.3	40.3	37.3	35.3	35.4
Видатки зведеного бюджету за вирахуванням відсоткових виплат	31.1	55.5	53.3	48.8	41.3	37.2
Первинний баланс бюджету	-0.6	-13.2	-13	-11.5	-6.0	-1.8
Відсоткові виплати за боргом	2.8	3.1	5.4	5.8	4.3	4.0
Сумарні видатки зведеного бюджету	33.9	58.6	58.7	54.6	45.6	41.2
Бюджетний баланс	-3.4	-16.3	-18.4	-17.3	-10.3	-5.8

Джерело: [3]

Погіршення економічної ситуації під час війни призводить до значного зростання державного боргу та фінансових ризиків, тому необхідно застосовувати заходи ефективного управління боргом з метою забезпечення стійкості фінансової системи та запобігання фінансовим кризам. На початку 2022 року державний борг України складав 49% від ВВП.[3] Від початку війни питання боргу дещо втратило свою актуальність, оскільки пріоритетом стало залучення фінансування. У цей період борг швидко зріс і вже цього року може сягнути або навіть перевищити рівень у 100% ВВП. Занадто велика орієнтація на позики підвищує ризики дефолту держави й негативно позначається на рішеннях приватних інвесторів, що спричиняє руйнівний вплив на внутрішні інвестиційні процеси та уповільнює залучення зовнішніх інвестицій до економіки, навіть після завершення війни. Для України час має вирішальне значення для укладання угоди про реструктуризацію 20 мільярдного боргу перед завершенням дії мораторію на платежі у серпні 2024 року.

Україна прагне отримати доступ до ринків капіталу і повинна буде випустити облігації в рамках реструктуризації боргу, але вона також може залучити нове фінансування шляхом продажу забезпечених і гарантованих облігацій. Це може призвести до того, що міжнародні партнери України – або багатосторонні кредитори, або окремі країни – нададуть заставу для нових облігацій, подібних до так званих облігацій Брейді, випущених країнами Латинської Америки наприкінці 1980-х років, які були забезпечені казначейством США.

Згідно комплексного аналізу боргової стійкості України проведеного МВФ в березні 2024 року зрозуміло, що забезпечення платоспроможності держави вимагатиме зниження рівня державного боргу до 82% ВВП у 2028 році і до 65% ВВП у 2033 році. [4]

У першому кварталі 2024 року дефіцит бюджету склав 167 млрд грн (10,7% ВВП), що менше, ніж річні показники за 2022-2023 рр. У цей же час здійснювалася стимулююча

фіскальна політика, яка сприяла підтримці споживчого та інвестиційного попиту в країні та сприяла зростанню ВВП. Однак з поточного року її м'який вплив зменшуватиметься, оскільки МВФ вимагає впровадження політики бюджетної консолідації з метою покращення первинного балансу загального уряду на 7,6% ВВП у 2024 році та на 5,4% ВВП у 2025 році. Крім того рівень необоронного первинного дефіциту повинен становити -5% ВВП. [2]

Для відновлення боргової стійкості та фінансової безпеки України вирішальною є необхідність проведення реструктуризації зовнішнього державного боргу на суттєво пільгових умовах як у 2024, так і в наступних роках, а також значно збільшити частку грантів та фінансової допомоги у структурі зовнішнього офіційного фінансування.

Забезпечення фінансової безпеки в умовах війни - це складний і багатогранний процес, який вимагає від держав збільшення обсягів оборонного замовлення, фінансування створення нових потужностей ОПК, стимулювання державних та приватних інвестицій в оборонній галузі, проведення ефективної боргової політики, вживання заходів фіскальної політики для вирівнювання бюджетних дисбалансів, стратегічного планування та міжнародного співробітництва.

Список використаних джерел:

1. Міністерство фінансів України. (2024). Державний бюджет України. Відтворено з <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/>
2. Богдан Т. (2023, Травень 9). Реструктуризація зовнішнього державного боргу: необхідні параметри та наслідки. Відтворено з https://lb.ua/economics/2023/05/09/554363_restrukturizatsiya_zovnishnogo.html
3. Міністерство фінансів України. (2024). Боргова статистика. Відтворено з URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/borgova-politika>
4. Ukraine. (2024) IMF Country Report No. 24/78 March 2024. Washington, DC: IMF.

Мацука В.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та фінансів,
Маріупольський державний університет,

Київ, Україна

ORCID 0000-0002-0953-8769

email: v.matsuka@mu.edu.ua

ІНВЕСТУВАННЯ У СТАЛІЙ РОЗВИТОК

Пріоритет економічного розвитку за рахунок вирішення соціальних та екологічних проблем є фундаментальним недоліком теорії та практики моделей розвитку в сучасному світі. У зв'язку з цим країни світу активно вивчають нові шляхи. Останніми роками міжнародне співтовариство запропонувало концепцію розвитку XXI століття, засновану на моделі сталого розвитку. Це відображено у важливих документах конференцій ООН і має підтримку всіх країн у майбутньому. Слід виділити цілі сталого розвитку ООН вирішення проблеми зміни клімату та трансформації сталого розвитку на основі формування зеленої економіки тощо [3].

Інвестиції є важливим інструментом підтримки переходу до сталого розвитку та сприяють досягненню його цілей і завдань. З урахуванням нефінансових факторів поступово з'являються нові види інвестицій [2]. Найбільш зрілі інвестиції, які найближче сприяють сталому розвитку, є стійкими та відповідальними інвестиціями.

Термін «відповідальне інвестування» тісно пов'язаний із принципами відповідального інвестування (PRI), добровільною ініціативою, визнаною Глобальним договором ООН. Відповідальне інвестування – це метод прийняття інвестиційних рішень, який враховує екологічні, соціальні та корпоративні фактори (ESG), а також довгострокову стабільність і сталість ринку [2].

Стале інвестування – це інвестиційний підхід, який враховує екологічні, соціальні та

управлінські фактори (фактори ESG) під час прийняття інвестиційних рішень [3].

З наведених вище визначень можна зробити висновок, що визначення сталого інвестування та відповідального інвестування схожі. Далі ці терміни будуть використовуватися як синоніми.

Відмінною рисою сталого та відповідального інвестування є зосередженість на фінансових показниках з урахуванням нефінансових ризиків з метою мінімізації фінансових втрат при виникненні нефінансових ризиків. Врахування екологічних, соціальних і бізнес-факторів може підвищити фінансову ефективність проєкту в довгостроковій перспективі.

У цих видах інвестицій домінує довгостроковий горизонт планування.

Відповідальне (стійке) інвестування транснаціональних корпорацій дає численні переваги та переваги, зокрема:

- Приносить довгострокові економічні вигоди;
- Підвищує конкурентоспроможність продукції;
- Поліпшує репутацію та імідж компанії;
- Більша лояльність стейкхолдерів, співробітників компанії та акціонерів;
- Відкритий доступ до міжнародних ринків капіталу (більшість фінансових установ враховують екологічні та соціальні ризики при фінансуванні прийняття рішень, а не надають кошти для соціально та екологічно нестійких проєктів).

Однак перша перевага відповідального (сталого) інвестування є суперечливою: часто підкреслюється, що немає емпіричних даних, які демонструють чітку фінансову залежність корпоративних фінансових компонентів при розгляді факторів ESG.

Акцент робиться на тому, що ці компанії з більшою ймовірністю досягнуть кращих фінансових результатів, оскільки вони, як правило, мають кращі управлінські якості та ефективніше управління ризиками.

Міжнародні ініціативи, які просувають сектор сталого розвитку, різноманітні, одні стосуються деяких ризиків, пов'язаних зі сталим (відповідальним) інвестуванням, інші стосуються соціальних, екологічних і корпоративних ризиків у цілому (ESG), а більшість ініціатив спрямовані на автономну статтю. Серед найбільших ініціатив – Глобальний договір ООН, який включає близько 13 000 учасників з усього світу.

В даний час стрімко розвиваються підходи до відповідального (стійкого) інвестування. Згідно зі статистичними даними Global Sustainable Investment Alliance, методи негативного відбору/виключення є найбільш широко використовуваними, методи, що інтегрують фактори ESG, знаходяться на другому місці, а корпоративна участь і поведінка акціонерів знаходяться на третьому місці.

Цифрові інструменти та технології знаходяться в центрі інвестицій, починаючи зі штучного інтелекту [3].

Штучний інтелект як рушій інновацій. Оскільки бізнес-лідери все більше визнають силу штучного інтелекту та генеративного штучного інтелекту для стимулювання інновацій і зростання доходів, 88% планують зосередитися на цій технології.

Штучний інтелект відіграватиме більшу роль у прийнятті важливих рішень [4, с.33]. Лідери бізнесу прогнозують, що протягом п'яти років штучний інтелект керуватиме критично важливими рішеннями. Сектор медико-біологічних наук виявляється в авангарді, і очікується, що майже половина критично важливих рішень буде прийматися на основі штучного інтелекту протягом 5 років. Однак більшість бізнес-лідерів у різних галузях також підкреслили, що у світі, який керує штучним інтелектом, людське судження відіграє більш важливу роль, ніж будь-коли.

Кібербезпека залишається критичною: 61% бізнес-лідерів зараз вважають, що загрози кібербезпеці становлять найбільший ризик для зростання бізнесу, порівняно з 39% у 2023 році.

У міру того, як економічне обґрунтування сталого розвитку стає зрозумілішим, більшість організацій тепер планують збільшити інвестиції.

Зміна клімату є загрозою існуванню: Майже половина лідерів світового бізнесу очікує, що зміна клімату стане найбільшою причиною збоїв у роботі в наступному десятилітті.

Зважаючи на це, бізнес-лідери кажуть, що відсутність стійких практик і процесів створює довгострокові ризики існування для їхніх організацій [1].

Стимули прискорюють інвестиції: 57% бізнес-лідерів кажуть, що планують збільшити інвестиції в чисті технології США протягом наступних 2-3 років завдяки закону про зниження інфляції (IRA). Така ж частка очікує збільшення інвестицій у чисті технології ЄС як прямий результат промислових планів Зеленої угоди.

За даними Глобальної асоціації сталого інвестування (GSIA), у 2022 році обсяг сталого інвестування впав на 12% до 1,3 трильйона доларів. Зниження в основному пов'язане зі скороченням фінансових потоків і транзакцій у розвинених країнах. Фактичні інвестиційні тенденції більш позитивні, зі збільшенням кількості нещодавно оголошених інвестиційних проєктів у більшості регіонів і секторів. Прямі іноземні інвестиції в країни, що розвиваються, дещо зросли, хоча зростання було зосереджено на кількох великих ринках, що розвиваються. Інвестиційні потоки до багатьох менших країн, що розвиваються, зупинилися, а потоки прямих іноземних інвестицій до найменш розвинених країн (НРК) також скоротилися.

Виклики, з якими ми зіткнемося у майбутньому, такі як геополітична нестабільність, інфляція та наслідки зміни клімату, можуть бути відкладені, але ми все ще можемо рухатися до стійкості. У той же час існує нагальна потреба зосередитися на найважливішому. Ми маємо багато зробити цього року та в наступні роки. З наближенням 2025 року існує величезний позитивний імпульс для глобального сталого розвитку, і його розвиток і підтримка залежить від усіх нас.

Важливо, щоб міжнародні ініціативи використовували свій значний вплив для підтримки інклюзивного зростання та можливостей.

Інвестиції в сталий і справедливий розвиток є ознакою чесності та належної ділової практики. Бізнес-лідери можуть зробити величезний внесок у розбудову майбутнього миру, стабільності та процвітання на здоровій планеті.

Список використаних джерел:

1. IMF BLOG (2024). Global Economy Remains Resilient Despite Uneven Growth, Challenges Ahead. URL: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2024/04/16/global-economy-remains-resilient-despite-uneven-growth-challenges-ahead>
2. UNCTAD (2023). WORLD INVESTMENT REPORT. URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023>
3. United Nations (2019). Progress toward sustainable development is seriously off-track. URL: <https://www.un.org/sg/en/content/sg/articles/2019-11-04/progress-toward-sustainable-development-seriously-track>
4. Мацука, В.М. (2024). Сучасні напрями розвитку політики штучного інтелекту ЄС. Стратегії та політики ЄС: інституційна структура та механізми реалізації: матеріали І науково-практичної конференції (21-22 березня 2024 року) (С.32-35). Кривий Ріг: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Юрій Е.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
Чернівці, Україна

ORCID <https://orcid.org/0009-0001-2993-4451>
email: edyurii@gmail.com

ТЕНДЕНЦІЇ КІЛЬКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

Еволюція публічних закупівель в країні відбувається з урахуванням особливостей побудови демократичного суспільства, а також соціально-економічного розвитку країни [1].

Сьогодні розвиток діючої системи публічних закупівель в Україні відбувається з урахуванням наслідків повномасштабного російського вторгнення (захоплення частини територій, масованими обстрілами та руйнацію населених пунктів, об'єктів критичної інфраструктури, суб'єктів господарювання, бюджетних установ, масовим знищенням окупаційними військами українського мирного населення), введення воєнного стану, ведення активних бойових дій на території нашої країни [2].

Модель електронної системи закупівель, що побудована на централізації усіх закупівель, передбачає їх проведення на авторизованих електронних майданчиках. При цьому, результати проведених процедур закупівель відображаються на єдиній електронній платформі «Prozorro», що, в свою чергу, дозволяє здійснювати аналіз системи публічних закупівель в Україні.

Підтвердження значущості та перспективності публічних закупівель в Україні демонструє їх динаміка.

Порівняльний аналіз за 2018-2022 роки свідчить, що обсяги публічних закупівель щороку збільшуються [3]. Особливо стрімка динаміка спостерігалась у 2021 році. Однак, воєнний стан, в якому опинилася Україна через агресію Російської Федерації, значно вплинув на кількісні показники публічних закупівель, особливо у частині застосування конкурентних процедур закупівель.

З березня 2022 року, у зв'язку із прийняттям Кабміном низки нормативно-правових актів, спрямованих на нагальне й невідкладне забезпечення потреб замовників, зокрема пов'язаних з забезпеченням їх функціонування та життєдіяльності, захистом життя й здоров'я людей, переважна більшість публічних закупівель здійснювалась без електронної системи. Оприлюднення відповідної документації передбачається після припинення або скасування дії воєнного стану в Україні, або у окремих її місцевостях.

Через повномасштабне вторгнення в Україну Російської Федерації значно скоротилася кількість як замовників, які здійснюють публічні закупівлі, так і учасників, які пропонують товари, роботи та послуги [3].

Кількість учасників у 5-6,5 разів перевищує кількість замовників. Зокрема, протягом 2018-2021 років поступово збільшується кількість учасників. За цей період приріст склав 117,56 тис. од. або 81,33%. Кількість замовників протягом 2018-2020 років зростає, а потім знижується у 2022 році. При цьому кількість тих, які провели більше 100 закупівель у 2022 році склала 27%.

У 2022 році в порівнянні з 2021 роком спостерігалась і зміна географії організаторів за кількістю проведених закупівель [4].

Найбільше зменшення кількості замовників спостерігається у Луганській (12,97 разів), Харківській (5,15 разів), Херсонській (4,64 рази), Чернігівській (4,60 разів) областях.

Найменшу кількість організаторів Україна втратила у Чернівецькій (зменшення в 1,18 рази), Івано-Франківській (зменшення в 1,16 рази) і Хмельницькій (зменшення в 1,19 рази) областях. Ці дані підтверджують тезу, що зниження кількості замовників прямо пов'язане з територією, де вони працюють.

Розподіл учасників за кількістю закупівель у 2022 році був наступним:

- в 1-10 закупівлях взяли участь 75,58 % учасників;
- у 10-20 – 9,61%;
- у 20-100 – 12,06%;
- у більш як 100 – 2,75 відсотка.

Якщо розглядати учасників за розміром (велике, середнє, мале підприємство та мікропідприємство), то у 2018 році найбільша кількість лотів припадала на середнє (32,5%) та мале підприємство (30,1%). При цьому варто відмітити, що у 18,4% лотах інформацію щодо розміру учасника не було надано [3].

Аналогічна тенденція з переважанням учасників середнього підприємства зберігається і протягом 2019 року. Проте, з 2020 року найбільша кількість лотів стала припадати на мале підприємство. У 2022 році їх частка склала 44,2%, а найменші частки за

досліджуваний період припадають на велике підприємство 5,0% і фізичних осіб 1,2%. Питома вага учасників, які представляють мікропідприємство зростає із 14,0% у 2018 році до 18,2% у 2020 році, однак протягом 2021-2022 років знижується до 16,3%.

Відповідно до звітних даних у 2022 році в публічних закупівлях України взяли участь понад 250 учасників-нерезидентів із 46 країн світу. Питома вага договорів, укладених з іноземними учасниками, є незначною і становить 2,7% від загальної кількості усіх укладених договорів із вартістю понад 13 млрд грн. При цьому найбільшу кількість договорів укладено з Польщею (2,09 млрд грн.), Швейцарією (1,77 млрд грн.), Францією (1,71 млрд грн.), Туреччиною (1,68 млрд грн.) та Литвою (1,16 млрд грн.).

Отже, протягом 2018-2020 років в Україні мав місце активний розвиток сфери публічних закупівель, який характеризувався зростанням кількості закупівель, замовників та учасників. Однак, у 2022 році у зв'язку із військовою агресією та повномасштабним вторгненням Росії темпи зростання сповільнювалися й мали тенденцію до зниження. Попри це, незважаючи на воєнні дії, важливо, що система публічних закупівель в Україні продовжує розвиватись.

Список використаних джерел:

1. Воровська, Л. А. & Колесник, Н. В. (2020) Публічні закупівлі як система ефективного використання бюджетних коштів в органах місцевого самоврядування. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. № 2, 89–92.

2. Юрій, Е. О. (2023) *Особливості публічних закупівель в Україні в умовах воєнного стану*. Фінансові інструменти сталого розвитку економіки : матер. 5-ої міжнар. наук.-практ. конференції (Чернівці, 27 квітня 2023 р.). Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 98-101. Retrieved from <https://archer.chnu.edu.ua/xmlui/handle/123456789/7313>

3. Публічний модуль аналітики *ВІ Prozorro*. Retrieved from <https://bi.prozorro.org/hub/stream/aaec8d41-5201-43ab-809f-3063750dfafd>

4. Гермашев, Ю. *Війна і prozorro: як жили публічні закупівлі у перші пів року повномасштабного вторгнення*. Retrieved from <https://ti-ukraine.org/research/vijna-i-prozorro-yak-zhyly-publichni-zakupivli-u-pershi-piv-roku-povnomasshtabnogo-vtorgnennya/>

Скрипник Н.Є.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів,
Дніпровський національний університет ім. О. Гончара,
Дніпро, Україна
ORCID 0000-0003-0147-3101
email: neskripnik@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Цифровізація є одним з ключових трансформаційних чинників початку XXI століття і невід'ємною частиною більшості сфер життя суспільства. При цьому сама фінансова сфера виступає драйвером цифровізації економічних відносин. Загалом цифровізація фінансових послуг насамперед стосується банківських, небанківських продуктів і послуг для споживачів. Вона проявляється через створення нових шляхів спрямування фінансових потоків бізнесу та населення, поглиблюючи фінансову інклюзію.

На думку фахівців International Institute for Management Development, цифровізація є однією з основ формування конкурентоспроможності економіки, що забезпечує більш високий рівень доходу населення [1]. Крім того, цифровізація – результат поєднання цифрових талантів, цифрового регулювання та управління даними, цифрового ставлення та наявності фінансового капіталу. Помітного прискорення процесу цифровізації надала пандемія COVID-

19, оскільки постала потреба у наданні фінансових послуг за мінімального фізичного контакту з населенням; забезпеченні виконання трансфертних платежів (пенсій, стипендій тощо) за дистанційного обслуговування з боку державних та фінансових структур; надання бізнес-послуг в умовах дистанційної роботи бізнесу. Додатковими чинниками, які стимулюють цифровізацію у фінансовій сфері, є: впровадження Payment Service Directive 2 у ЄС; розвиток цифрових валют центральних банків; поширення криптоактивів та цифрового Всесвіту як альтернативи стандартного фінансового кругообігу [2]. До того ж в умовах повномасштабного вторгнення в Україну високий рівень цифровізації послуг уможливив безперервне постачання більшості фінансових послуг та нових програм фінансової допомоги, зокрема й зарубіжних, з урахуванням внутрішньої та міжнародної міграції населення. Український досвід показав, що цифровізація слугує додатковою гарантією неперервності надання фінансових послуг, у тому числі в умовах непередбачуваних зовнішніх ризиків.

Світовий банк оцінює вплив цифровізації за групами країн за рівнем доходу на душу населення за показниками: 1) наявності рахунку як базового індикатора доступності основної фінансової послуги – відкриття рахунку; 2) електронних платежів як базового індикатора використання основної послуги економічного кругообігу в електронному вигляді; 3) запозичення (кредитування) як індикатора кредиту як рушійної сили економічного розвитку, 4) заощадження (депозити) – як індикатора наявності фінансової бази у фінансових установах для здійснення кредитних та платіжних операцій. Класичним показником оцінки доступності фінансових ресурсів є частка населення, яке має відкриті рахунки у фінансових установах. Протягом 2017–2021 рр. цей показник досяг максимального значення серед країн з високим рівнем доходу, оскільки відкритих рахунків у фінансових установах не мають менше 3% населення, старшого за 15 років [3]. Враховуючи наявність фінансової ексклюзії (за фізіологічними, релігійними та іншими обмеженнями), можна відзначити максимальний рівень «покриття» базовими фінансовими послугами.

Найбільше зростання зафіксовано для груп країн з рівнем доходу, вищим за середній, – понад 10 п.п. за часткою населення, яке має відкриті рахунки у фінансових установах, і у понад 4 рази (до 10%) за цифровим показником. Ця тенденція засвідчила поглиблення рівня доступності до фінансових послуг та спрощення обігу мобільних (віртуальних) грошей у країнах з відповідним рівнем доходу. Рівень поширеності рахунків в Україні високий, зрівняний із країнами з рівнем доходу, вищим за середній. Суттєве зростання (на 20 п.п.) частки населення з відкритими рахунками пов'язане із загальною цифровізацією населення, розширенням електронних каналів комунікації банків з клієнтами та прив'язкою грошових трансфертів, соціальних та заробітних виплат у приватному секторі до рахунків у банках. Показники щодо здійснення електронних платежів зростали для всіх груп за рівнем доходу – як у 2017 р., так і 2021 р. Показники рівня доступності фінансових послуг в Україні відповідають рівню країн з рівнем доходу, вищим за середній.

Динаміка цифрових платежів залежить від: розширення інфраструктури та спрощення регулювання електронних платежів; 2) розширення сегмента e-commerce та онлайн-продажів, особливо в умовах COVID-19; 3) зростання торгівлі на міжнародних онлайн майданчиках (AliExpress, Alibaba, Ebay, Amazon тощо) та спрощення транскордонних платежів за рахунок використання електронних платежів та прискорення доставки товарів. Понад 50% населення світу позичають кошти у тій чи іншій формі. Втім, якщо в країнах з високим рівнем доходу до 80% залучень припадає на фінансові установи, то для країн з низьким рівнем доходу через фінансові установи здійснюються лише 22% запозичень. Цифровізація є важливим чинником кредитного процесу оскільки дозволяє зменшити витрати на скоринг клієнта за рахунок впровадження автоматизованих рішень; здешевлює вартість залучення клієнтів за рахунок поширення інформації про продуктивні пропозиції [4]. Значним є вплив процесу цифровізації на розвиток ринків капіталів з огляду на поширення криптовалюти. Криптовалюти мають певні властивості, що на нинішньому етапі розвитку економічних систем демонструють їх переваги порівняно з фіатними валютами: 1) децентралізація: криптовалюти не залежать від центральних банків, держав і фінансових установ, що забезпечує більшу незалежність та

надійність; 2) анонімність: трансакції з криптовалютами можуть бути анонімними або псевдоанонімними, що забезпечує приватність користувачів; 3) надійність: трансакції з криптовалютами захищені від шахрайства та фальсифікації за допомогою криптографії, що забезпечує високий рівень безпеки; 4) швидкість та ефективність: трансакції з криптовалютами можуть здійснюватись миттєво та без посередників; 5) низькі комісії: комісії за трансакції з криптовалютами зазвичай набагато нижчі, ніж за трансакцій зі звичайними валютами (для міжнародних переказів); 6) глобальний доступ: криптовалюти доступні для використання там, де є доступ до Інтернету і немає заборон щодо їх використання.

За даними порталу CoinMarketCap, загальний ринковий капітал криптовалют станом на 08 травня 2024 р. становив понад 12,58 трлн дол. США [5]. Обсяги торгів за останні 10 років значно зросли, так даними Statista, обсяги торгів на криптовалютних біржах у 2013 р. становили менше 10 млн дол. США., у 2017 р. сягнули 1,5 млрд дол. США, у 2023 р. обсяги торгів становили понад 21 трлн дол. США [6].

Поширення процесу цифровізації створюють додаткові чинники, які мають брати до уваги регулятори при реалізації грошово-кредитної політики. Перш за все віртуальні активи формують додатковий канал впливу та припливу капіталів, який може бути обмежено керований відповідними національними обмеженнями та створювати значний тиск на грошово-кредитному ринку. Тут слід зауважити, що і прискорення процесінгу в умовах подальшої цифровізації може суттєво змінити характер наглядової політики центробанків. Ідеться про те, що швидкість проведення фінансових операцій за допомогою спеціальних платіжних засобів у режимі 24/7 спонукає до подальшого розширення графіку роботи національних платіжних систем (СЕП) та доступу до міжнародних валютних систем (SWIFT). Це вимагатиме суттєвих змін мікропруденційного нагляду, оскільки до останнього часу інформація щодо показників ліквідності та достатності капіталу банки подавали на щоденній/щомісячній/квартальній/річній основах. Водночас подальша цифровізація цих відносин вимагатиме контролю в режимі реального часу. Справді, розвиток платіжної інфраструктури та процесінгу суттєво прискорився. Загалом у 2021 р. кількість операцій у світі досягла позначки 118,3 млрд одиниць у реальному часі, що на 64,5% більше порівняно з 2020 р.

Інфраструктура обробки таких операцій має високий потенціал обслуговувати платежі B2B у реальному часі. Фактичний вплив цифровізації на реалізацію грошово-кредитної політики поки ще залишається обмеженим, але варто його недооцінювати у середньостроковій перспективі. Особливої трансформації основного функціонального призначення центробанку, а саме регулювання фінансового ринку та управління ліквідністю, під впливом цифровізації не відбудеться. Концептуально грошово-кредитна політика не зміниться. Водночас способи управління, швидкість прийняття рішень, розширення сфер регулювання швидше за все зазнають помітних змін. Наявність відповідних тенденцій у сфері управління ризиками з боку банківських установ та контролю з боку центробанків формує додаткові вимоги щодо нормативно-правового забезпечення, а також необхідність запровадження нових систем моніторингу та контролю, а можливо, і перебудову стратегії управління ризиками центрального банку.

Список використаних джерел:

1. IMD World Competitiveness Center. 2022. URL: <https://www.imd.org/centers/world-competitivenesscenter/rankings/world-digital-competitiveness/>
2. Hurduzeu G. et al. The Interplay between Digitalization and Competitiveness: Evidence from European Countries. Societies. 2022. Vol. 12. No. 6. P. 157.
3. The Global Findex Database / World Bank. 2021. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex/>
4. Shapoval, Y., et. al. Financial depth-economic growth nexus in Ukraine. Kharkiv: PC Technology center, 2022. 192 p. <http://doi.org/10.15587/978-617-7319-61-9>
5. CoinMarketCap. 2024. URL: <https://coinmarketcap.com/ru/currencies/portal-gaming/>

6. Statista. Cryptocurrency - statistics & facts. URL: <https://www.statista.com/topics/4495/cryptocurrencies/#topicOverview> .

Чайка Ю.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
Дніпро, Україна
ORCID 0000-0001-9971-473X
email: y.n.chayka@gmail.com

Ульянова Л.П.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
Дніпро, Україна
ORCID 0000-0002-3082-4831
email: ulyanovame@gmail.com

«ЗЕЛЕНІ ІНВЕСТИЦІЇ» ЯК ФАКТОР ПОВОЄННОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Військові дії, що відбуваються в Україні призводять не тільки до людських жертв а й до масштабних руйнувань виробничого капіталу, цивільної інфраструктури, пошкоджень природних екосистем, забруднення водних джерел і знищення дикої природи. Промислові підприємства опинившись в скрутному економічному становищі приділяють менше уваги екологічній складовій виробництва, що призводить до неконтрольованого використання природних ресурсів, до зростання відходів, які потрапляють у природне середовище, забруднення ґрунтів та водойм. Для відновлення вітчизняного господарства у повоєнний період потрібні будуть інвестиції. Відновлювати економіку України потрібно на новітніх засадах – засадах сталого розвитку, а для цього потрібні «зелені інвестиції».

Поняття «зелені інвестиції» є відносно новим для вітчизняної науки та економіки. На сьогоднішній день існує велике різноманіття трактувань цієї категорії (Ігнатченко, Ковальов, Федина, & Попова, 2020). В найбільш загальному сенсі «зелені інвестиції» - це інвестиції в «зелену економіку», тобто економіку, яка забезпечує підвищення добробуту людей і соціальної справедливості, і при цьому істотно зменшує екологічні ризики та дефіцит природних ресурсів (Стукало та ін. 2018, с.37).

Найбільш пріоритетними напрямками «зелених інвестицій» є капіталовкладення в енергетику, будівництво, транспорт. На ці галузі у світовій економіці припадає понад 85 % від загального обсягу «зелених» інвестицій (Sustainable debt, 2020, p.9).

«Зелена» енергетика передбачає інвестиції у відновлювані джерела енергії (ВДЕ), які є екологічно чистими. Серед сучасних джерел відновлюваної енергетики найбільш розповсюдженими є гідроенергетика на яку припадає 54 % від загальних потужностей ВДЕ, енергія вітру – 24 %, енергія сонця – 15 %, біоенергетика – 6 %, біоенергетика і геотермальна енергія - 1 % (Стукало та ін. 2018, с. 84). Капіталовкладення у відновлювані джерела енергії дозволяють зменшити залежність від викопних палив та викидів вуглекислого газу.

«Зелене» будівництво спрямоване на створення будівель та інфраструктури, які зменшують негативний вплив на навколишнє середовище. Задачами «зеленого» будівництва є зниження споживання енергії, використання відновлювальних джерел енергії, зменшення викидів двоокису вуглецю, а також збереження водних ресурсів. Інвестиції в «зелене» будівництво це капіталовкладення в сонячні панелі, теплоізоляційні матеріали, системи збору дощової води, енергоефективного освітлення та опалення тощо.

Інвестиції в «зелений» транспорт передбачають перехід на низьковуглецевий

громадський транспорт, електрифікацію приватної транспортної системи (широке впровадження електромобілів), перехід на паливо нового покоління з нульовим рівнем викидів, наприклад, біопаливо другого покоління та водню, вироблені через повністю стійкі та «зелені» ланцюги доданої вартості. «Зелене» інвестування у сферу транспорту демонструє потенціал для цілковитої трансформації галузі, зменшення викидів, розвитку новітніх технологій та ефективних, екологічно чистих транспортних систем.

Охарактеризовані напрями «зелених» інвестицій повинні стати пріоритетними для економіки України у повоєнний період. Вони дозволять відновити зруйновану енергетичну інфраструктуру, понівечені будівлі, автотранспорт. Це дозволить підвищити темпи економічного зростання вітчизняної економіки, водночас будуть вирішуватися і соціальні проблеми. Завдяки фінансуванню екологічно-чистих проєктів покращиться стан здоров'я населення, підвищиться його якість життя, збільшиться зайнятість населення на новітніх «зелених» підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Ігнатченко, А. С., Ковальов, Б. Л., Федина, С. М. Попова, А. Г. (2020) Аналіз дефініційної основи терміна «екологічні (зелені) інвестиції» та їх класифікація. *Механізм регулювання економіки*, 2, 138-148.
2. Стукало Н.В., Краснікова Н.О., Стебляк І.О., Мешко Н.П., Сімахова А.О., Гапоненко С.О. ... Федотова Т.А. (2018) «Зелена» економіка: від глобальної концепції до реалій місцевого розвитку. Дніпро.
3. Sustainable debt global state of the market 2020 (2020) Retrieved from https://www.climatebonds.net/files/reports/cbi_sd_sotm_2020_04d.pdf.

Bilenko Yuriy

PhD in Economics, Associate Professor
Head of the Department of International Economic Analysis and Finance
Ivan Franko National University in Lviv, Lviv, Ukraine
ORCID: 0000-0002-5877-0564
email: yuriy.bilenko@lnu.edu.ua

GEOPOLITICAL TENSIONS AND PHENOMENON OF «SLOWBALIZATION» IN THE FRAMEWORK OF INTERNATIONAL FINANCE

The functioning and research of international finance in the paradigm of world economic development received a serious boost at the end of the 20th century, when developed countries removed restrictions on the movement of capital, and countries with growing markets developed their financial systems sufficiently to absorb significant amounts of foreign capital.

Financial globalization, which began in the mid-80s of the 20th century and the global financial crisis of 2008 brought certain changes to the stability of the functioning of the world monetary system.

Analyzing of using Mundell-Fleming trilemma in economic history (Obstfeld et al, 2004) determines that the designers of the Bretton Woods system achieved their goal of exchange-rate stability with more room for interest-rate autonomy. Despite fairly rigid pegs, the Bretton Woods era shows both weaker levels relationships and slower adjustment speeds to the long run. As capital controls became more porous over the 1960s, the combination of exchange rate pegs and monetary independence became untenable (Obstfeld et al 2004).

History has shown that different international financial systems have attempted to achieve combinations of two out of the three policy goals, such as the Gold Standard – guaranteeing capital mobility and exchange rate stability – and the Bretton Woods system – providing monetary autonomy and exchange rate stability (Aizenman et al 2022).

It used to be assumed that the phenomenon of financial integration and increasing capital flows has limited countries' choice regarding the degree of exchange rate flexibility. Only two corner solutions have become alternatives: a hard peg and freely floating exchange rate.

There are permanent discussions among economists regarding the optimal choice of exchange rate regime. The bipolar approach to the definition of the exchange rate regime prevailed before the global financial crisis of 2008, which consisted in the complete fixation of the exchange rate or its free floating. After the crisis, intermediate exchange rate regimes between these two extremes became more popular, especially for countries with emerging markets. A certain stability in the world monetary system existed during the functioning of the Bretton Woods monetary system (1944-1975), which was based on the fixation of the world's key currencies to the American dollar and, accordingly, to gold (the so-called monocentric system). From 1975 to today, the Jamaica monetary system has been functioning, which has become polycentric, in which several types of exchange rate regimes have been formed, which are chosen by countries and registered in the International Monetary Fund.

Macroeconomic policy in conditions of a high level of financial globalization, capital flows between countries are best analyzed within the framework of the Mundell-Fleming trilemma. J. Aizenman et al (2008) point out the fundamental contribution of the Mundell-Fleming framework is the impossible trinity, or the trilemma, which states that a country simultaneously may choose any two, but not all, of the following three goals: monetary independence, exchange rate stability and financial integration.

In recent years, scientists use the Mundell-Fleming monetary trilemma to determine the level of monetary policy independence and ensure a stable exchange rate with significant financial openness of the economy. The floating currency regime is more effective in smoothing the effect of external shocks, inflows and outflows of capital, but, to a certain extent, is dangerous for price stability. In recent decades, the governments of countries have used the size of official reserves as a buffer to achieve currency and price stability. A historical overview of the monetary trilemma, as well as trends in the growth of official reserves in countries with growing markets and revealed patterns for different types of economy depending on economic and financial openness. Over the last two decades, while a growing number of developing countries have opted for greater flexibility in exchange rate, IR/GDP ratios increased dramatically, especially in the wake of the East Asian crises, and most evidently among EMEs. Between 1990 and 2011, global reserves increased from about USD 1 trillion to more than USD 10 trillion, and to USD 15 by 2020 (Aizenman et al, 2022).

The Global Financial Crisis of 2008 caused a certain shock to the process of deepening financial globalization, which changed certain approaches to macroeconomic policy and caused a decrease in global financial flows.

IMF economists point out that geopolitical tensions could lead to financial instability through restrictions placed on capital flows and payments (such as capital controls, financial sanctions, and international asset freezing) or through an increase in uncertainty and investors' risk aversion to future restrictions, the escalation of conflict, or expropriations, in addition, the increased uncertainty associated with geopolitical tensions could widen sovereign bond and credit spreads, reducing the values of banks' assets and increasing their funding costs (IMF WEO, 2023).

All these processes lead to a slowdown in globalization—often referred to as “slowbalization” (IMF WEO, 2023). Financial integration substitutes to financial fragmentation lead to a loss of international risk diversification benefits, making countries more vulnerable to adverse shocks in conditions of geopolitical tensions.

IMF economists emphasize that rising geopolitical tensions and the uneven distribution of the gains from globalization have contributed to increasing skepticism toward multilateralism and to the growing appeal of inward-looking policies (IMF GFSR, 2023).

The Russian-Ukrainian war, political and economic tension in the relations between China and the USA strengthened the tendencies towards protectionism, limiting the flow of capital to the sanctioned countries. Economic theories of an open economy recommend certain models of countries' behavior in crisis conditions, which are even more important in conditions of geopolitical aggravation.

Financial globalization gave an impetus to scientific research on the problems of the development of international finance, which began in the 90s of the 20th century at Princeton and Yale Universities in the USA, where centers for the study of international finance were created. In Ukraine, significant efforts were also made to create centers for the study of international finance at Taras Shevchenko National University of Kyiv and, later, at Ivan Franko National University of Lviv. Today, there are certain challenges for Ukrainian economic science to provide adequate advice to the government regarding the use of international financial assistance, achieving financial stability and securing the country from geopolitical shocks.

References:

1. Obstfeld M., J. Shambaugh and A. Taylor. (2004). The Trilemma in History: Tradeoffs Among Exchange Rates, Monetary Policies, and Capital Mobility. NBER Working Paper 10396. Cambridge, MA: NBER.
2. Aizenman, J., Chinn M., and Ito H. (2008). Assessing the Emerging Global Financial Architecture: Measuring the Trilemma's Configurations over Time. NBER Working Paper No. 14533. Cambridge, MA: NBER.
3. Aizenman, J., M. Chinn and H. Ito. (2022). The Impacts of Crises on the Trilemma Configurations. NBER Working Paper 30406. Cambridge, MA: NBER.
4. IMF WEO. (2023) .World Economic Outlook: A Rocky Recovery. April 2023. Washington, DC: IMF.
5. IMF GFSR. (2023). Global Financial Stability Report. April 2023. Washington, DC: IMF.

Абрамова А.С.

к.е.н., доцент

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича,
Чернівці, Україна

ORCID 0000-0003-3364-8316

a.abramova@chnu.edu.ua

Федишин Майя Пилипівна

к.е.н., доцент

Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича,
Чернівці, Україна

ORCID 0000-0002-0807-6814

m.fedyshyn@chnu.edu.ua

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Стійкість та стабільність економічної та фінансової системи країни під всебічним впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища визначає рівень фінансової безпеки країни та реалізує засади сталого економічного розвитку, що знаходить прояв у прирості показників промислово-виробничого та соціально-економічного розвитку. У сучасних умовах господарювання України важливою складовою виступає податкова політика як система заходів, направлених на своєчасну та повну сплату податків і зборів з метою забезпечення фінансових потреб публічної влади, окремих соціальних груп суспільства, а також розвитку економіки країни за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів.

Сьогодні одним із домінуючих чинників, що впливають на механізм податкової політики і, як наслідок, впливають на процеси забезпечення стійкості економічного розвитку, є геополітичний чинник. У зв'язку з цим набуває актуальності розробка податкового механізму, функціонування якого в сучасній загостреній геополітичній ситуації дасть змогу в короткостроковій перспективі нівелювати її негативні наслідки та, зрештою, стати одним із першорядних засобів досягнення стійкості економічного розвитку держави.

Функціонування податкового механізму України визначається діловою поведінкою та результативністю господарської діяльності суб'єктів господарювання – платників податків і зборів. Щодо загальної їх чисельності, то у період 2018-2020 років він впевнено зростав – з 3,51 млн платників до 3,64 млн осіб. Проте, 2020-2022 роки динаміка їх складу була циклічною – у 2021 році їх чисельність зменшилася на 0,42 млн осіб до 3,22 млн, а у звітному році зросла на 0,36 млн осіб до 3,59 млн платників [1]. У аналізованій структурі суб'єктів підприємницької діяльності переважили платники фізичні особи.

Нагальною проблемою функціонування податкового механізму є значний рівень податкового навантаження, відповідно до якого податкові доходи бюджетної системи в Україні протягом останніх 5 років залишалися приблизно на одному рівні (змінюючись у діапазоні від 27,8% у 2018 році до 26,0% ВВП у звітному році). У 2021 році порівняно з 2018-2020 роками податкове навантаження на економіку країни почало зменшуватися. Основне зниження відбулося за податком на прибуток та податками на споживання (ПДВ, акцизним податком, митом), що зумовлено насамперед зміною зовнішньоекономічної кон'юнктури на тлі поширення всесвітньої коронавірусної інфекції, а згодом російською окупацією частини українських територій.

Під час проведення аналізу податкового навантаження у розрізі економіки, вважаємо, що його рівень розподілено нерівномірно, і основною причиною цього є наявний податковий дисонанс. Неefективна податкова політика у тандемі з недосконалою податковою системою породжують сприятливі умови для розвитку тіньового сектора національної економіки, що реалізується циклічними змінами податкового і супутнього законодавства та формуванням значних протиріч між нормативно-правовою базою. У підсумку, що фінансова спроможність кожної країни визначаються величиною її фінансових ресурсів.

За даними Міністерства економіки України протягом 2018-2021 років рівень тіньової економіки становив 32% від загального обсягу ВВП, що сумарно на 2% більше за попередній період. Найнижче значення показника відмічено у 2019 році, а найвищий – у 2021 році [2]. У підсумку, за результатами визначено основні податкові складові вітчизняної тіньової економіки, а саме:

1. Тінізація та приховування доходів господарської діяльності – найбільша частина тіньової економіки України – за даними 2021 року становить 55%.
2. Неофіційні трудові відносини та приховування чисельності найманих працівників – частка стабільна протягом досліджуваного періоду – 18%.
3. Заниження обсягів виплаченої зарплати – характеризується тенденціями зростання – від 21,4% у 2018 році до 27% у 2021 році.

Вважаємо, що основним фіскальним завданням у рамках функціонування податкового механізму є створення і забезпечення умов збільшення розміру податкових надходжень до бюджетної системи держави за рахунок виробничого зростання, зростання обсягів продажів і величини доходів галузей економіки, за допомогою посилення впливу на всі сторони фінансово-господарської діяльності та в цілому на економіку, для цілей забезпечення податкової безпеки держави.

Податкові пільги є одним з елементів податкового механізму та одним з інструментів регулювання діяльності економічних суб'єктів. Пакет податкових пільг, що перебуває в розпорядженні суб'єктів господарювання України на сьогоднішній день, недостатній, не має істотного впливу на розробку і прийняття інвестиційних рішень платників, що у підсумку не дає можливість створювати умови, достатні для підвищення привабливості для інвесторів. Крім того, у рамках надання низки податкових пільг, зокрема щодо майнових податків, обласні бюджети недоотримують значну величину фінансових ресурсів, які могли б у свою чергу стати джерелом реалізації заходів щодо модернізації податкового механізму для цілей забезпечення податкової безпеки країни.

Несвоєчасне та неповне виконання зобов'язань платників податків зі сплати податків і зборів призводить до утворення податкової заборгованості [3]. За досліджуваний період податковий борг до Зведеного бюджету України становив 124,7 млрд грн. у 2019 році та 145,9

млрд грн. у 2022 [1]. Загалом, у 2022 році податкова заборгованість зросла на 44,45 млрд грн. або на 143,8%, що дає підстави стверджувати про низький рівень виконання податкових зобов'язань платниками податків, недосконалість податкової системи та системи адміністрування податкових платежів в Україні.

Важливою умовою та суттєвим елементом податкового механізму є податковий контроль, головна мета якого визнається як запобігання та перешкоджання ухиленню від сплати податків, забезпечення в повному обсязі своєчасного надходження до бюджетної системи податкових платежів. Так, за 2018-2022 роки простежують неоднакові тенденції – зменшилася чисельність документальних перевірок (з 53% у 2018 році до 25% у звітному), проте збільшилася чисельність фактичних перевірок (з 47% у 2018 році до 75 у звітному). Така структура видів перевірок визначалася мораторіями на здійснення податкового контролю у зв'язку з пандемічними процесами та військовими діями. У структурі документальних перевірок переважали позапланові перевірки (у 2018 році їх частка становила 74%, а у 2022 році – 94%).

За підсумком здійснених податкових перевірок в Україні щороку збільшувалися фактичні обсяги донарахувань податкових зобов'язань: з 1437,07 млрд грн. у 2018 році до 21537,0 млрд грн. у 2022 році [1]. Загальна результативність проведених податкових перевірок протягом 2018-2022 років знизилася з 42,2 млн грн. до 9,1 млн грн., що дає можливість стверджувати про необхідність перегляду методології, інструментарію та засад податкового контролю загалом.

Дослідження регулюючого призначення податкового механізму в Україні дало можливість визначити наступні тенденції. Враховуючи вплив політико-економічних факторів та особливостей побудови податкової системи все ж таки відмічено приріст платників податків, в більшій мірі фізичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Рівень податкового навантаження залишався відносно стабільним – на рівня 26-27% на фоні негативних тенденцій збільшення рівня тіньової економіки та зростання рівня податкової заборгованості [4]. Позитивна динаміка пільгового оподаткування помічена за податком на доходи фізичних осіб та ПДВ. Підсумки податкового контролю засвідчують збільшення виявлених порушень та донарахувань у результаті їх здійснення. Все це свідчить про необхідність здійснення заходів, націлених на оздоровлення податкового механізму. Таким чином, існуючий податковий механізм в Україні необхідно реформувати, упорядковувати, систематизувати, визначити ефективність використання конкретних інструментів, контролювати вибірковість і цільовий характер надання податкових преференцій.

Список використаних джерел:

1. Державна податкова служба України : офіційний сайт. URL : <https://tax.gov.ua>.
2. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні у 2021 році. URL : <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.
3. Податковий кодекс України : закон України від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
4. Міністерство фінансів України : офіційний сайт. URL : <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>.

Гладчук О.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
Чернівці, Україна
ORCID <https://orcid.org/0000-0003-2362-1224>
email: o.gladchuk@chnu.edu.ua

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ У ВІЙСЬКОВИХ РЕАЛІЯХ

В Україні сформувалась банківсько орієнтована модель фінансового посередництва, оскільки у структурі загальних активів українських фінансових посередників активи банків склали більше 95%, у той час як активи небанківських фінансових установ – менше 5%. Більшість грошових потоків в Україні проходять саме через банківський сектор, тому стабільне функціонування банківського сектору є основою стабільності фінансової системи України та її безпеки.

«Банківська безпека - це рівень фінансової стійкості банківських установ країни, що дає змогу забезпечити ефективність функціонування банківської системи країни та захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників незалежно від умов її функціонування» [1].

Станом на 1 березня 2024 року в Україні функціонує 63 банки, 26 із них мають іноземний капітал у структурі своєї власності, а 19 банків на 100% сформовані іноземним капіталом. У лютому 2022 року в Україні працював – 71 банк (у т.ч. 33 – з іноземним капіталом і 23 – зі 100% іноземним капіталом), а у січні 2014 року – 180 банків (у т.ч. 49 – з іноземним капіталом і 19 – зі 100% іноземним капіталом) [2]. За останнє десятиліття, яке супроводжувалося військовою агресією з боку РФ чисельність функціонуючих в Україні банків зменшилась майже втричі, що було викликано не лише військовими діями і політичною нестабільністю, а також негативним впливом світової фінансової кризи, пандемією коронавірусу, зміною нормативно-правових вимог щодо діяльності вітчизняних банків тощо.

Попри різке зменшення кількості діючих банків, їх діяльність була переважно прибутковою (за останні десять років банківський сектор України зафіксував збитки лише у 2014-2016 роках, 2-3 кварталах 2017 року і 2 кварталі 2022 року). Навіть надзвичайно складні 2022 і 2023 роки були прибутковими для українського банківського сектору, а чистий прибуток українських банків у 2023 році взагалі став рекордним – 86,5 млрд грн (це вже із урахуванням сплати податку на прибуток у розмірі 73,5 млрд грн) [2]. Звісно, чим прибутковіше працюють фінансові установи, тим фінансово надійнішими і стабільнішими вони будуть у майбутньому.

Частково цьому сприяв рестрикційний характер монетарної політики НБУ, підвищення облікової ставки та надвисока прибутковість за депозитними обмежували кредитну активність банків у реальному секторі та сприяли інвестуванню у фактично безризикові активи у вигляді цінних паперів НБУ чи держави. Результатом цього стала по суті спотворена структура активів банківської системи, коли у 2023 р. частка кредитного портфелю у вигляді наданих суб'єктам господарювання і фізичним особам кредитів становила лише близько чверті від загального обсягу активів банків – 20,6% та 5,4% відповідно. У той же час, кошти банків, інвестовані у депозитні сертифікати НБУ, розміщені на рахунках в НБУ та інших банках, а також вкладені у державні цінні папери, сумарно становили аж 63,2% загального портфелю активів банківського сектору, що по суті може свідчити про зведення нанівець фундаментальної функції банків щодо організації кредитування підприємств реального сектору. За таких умов антиінфляційна орієнтація монетарної політики регулятора по суті виступає не рушієм економічного зростання, а його гальмом [3, с. 183-184].

У нинішніх умовах на фінансову безпеку українського банківського сектору негативно впливають такі суттєві загрози:

- військові дії та окупація значної частини українських територій;

- втрата банками відділень і клієнтської бази, в наслідок окупаційних дій;
- вимушені простої в наслідок частих повітряних тривог і блекаутів;
- погіршення макро- та мікроекономічних умов ведення бізнесу;
- низький рівень ділової активності суб'єктів господарювання в Україні;
- підвищення рівня безробіття, міграції та спад доходів населення;
- прихована інфляція і високий рівень доларизації економіки;
- невисокий рівень довіри населення до банківських установ;
- монополізація ринку банківських послуг декількома банками (переважно державними) і як наслідок зменшення конкуренції;
- загрози, пов'язані з цифровізацією банківського бізнесу та фінансовою інклюдією;
- недостатній рівень капіталізації значної частини українських банків;
- високий рівень вкладання капіталу банків в ОВДП, військові облигації і депозитні сертифікати НБУ;
- дисбаланси за строками між активами і пасивами банків;
- зниження якості кредитних портфелів українських банків, висока частка проблемної заборгованості;
- надлишкова ліквідність крупних українських банків, відсутність дієвих стимулів для активнішого залучення вкладів і трансформації їх у кредитний капітал.

Згідно Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, визначаються наступні індикатори банківської безпеки:

1. Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України.
2. Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті.
3. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків.
4. Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів.
5. Рентабельність активів.
6. Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань.
7. Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи

[1].

Після розрахунку вказаних індикаторів здійснюється їх нормалізація, визначаються вагові коефіцієнти та розраховується інтегральний індикатор банківської безпеки.

Інтегральний індикатор безпеки банківської системи у 2019, 2020 та 2022 роках становив відповідно 0,450, 0,458 та 0,422 – відноситься до незадовільного рівня. У 2021 році він склав 0,397, що відповідає небезпечному рівню [4, с. 110].

На даний час найбільш проблемними індикаторами фінансової безпеки українського банківського сектора є: частка простроченої заборгованості за кредитами, співвідношення довготермінових кредитів і депозитів; рентабельність активів банків.

У військових реаліях українські банки втратили значну частину клієнтів (вимушена міграція населення, закриття і занепад багатьох підприємств, окупація українських територій). На разі в операціях українських банків переважає обслуговування грошових потоків. Банки змушені пролонгувати кредити своїм клієнтам, при цьому депозитні ресурси, що формуються переважно з заощаджень населення суттєво зменшилися, внаслідок зростання безробіття і спаду доходів населення. Утрата банками відділень на окупованих територіях, вимушені простої через постійні повітряні тривоги і блекаути значно скоротили потенційний дохід українських банків. Однак активний розвиток інтернет банкінгу і сучасних форм безготівкових розрахунків допомагають вистояти і розвиватися банківським установам навіть у військовий час.

Зважаючи на надзвичайну важливість банків у подальшому розвитку української економіки, необхідно постійно слідкувати за станом їх фінансової безпеки, аналізувати загрози, які з'являються в банківській діяльності та реалізовувати комплексні заходи задля їх подолання.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України (Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України) № 1277 (2013). Відтворено з: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=387385
2. Наглядова статистика НБУ. Відтворено з: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist>
3. Дзюблюк, О.В. Оптимізація монетарної політики НБУ в умовах воєнного стану. *Фінансові інструменти сталого розвитку економіки : матер. 6-ої міжнар. наук.-практ. конференції.* (2024, квітень 18) Чернівці, ЧНУ ім. Ю. Федьковича. 179-183.
4. Блашук-Дев'яткіна, Н. & Бацман, І. (2023) Фінансова безпека банківської системи України. *Галицький економічний вісник.* 6 (85). 104-112.

Миценко І.М.

д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
Кропивницький, Україна
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-2749-5117>
email: mignarodnaekonomika@gmail.com

Бабець І.Г.

д.е.н., професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
Кропивницький, Україна
ORCID <https://orcid.org/0000-0003-0635-9375>
email: irina.babets@ukr.net

**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ
ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ**

Ефективність державної боргової політики визначається загальним станом економіки, а також забезпеченістю фінансовими ресурсами економічного розвитку та ступенем боргового навантаження на економіку. З метою оцінки ефективності системи управління зовнішнім державним боргом досліджують відповідність показників зовнішньої заборгованості держави критеріям економічної безпеки. Тенденція до зниження показників рівня зовнішньої заборгованості та їх відповідність критеріям економічної безпеки свідчить про ефективність системи управління зовнішнім державним боргом, у протилежному випадку - про неефективність управління.

1. Відношення сукупного зовнішнього боргу до ВВП не повинно перевищувати 25%. Значення цього індикатора відповідало критеріям безпеки у 2012-2013 рр., а у 2019 р. та 2021 р. зменшилося і дещо наблизилося до граничного значення (рис. 1). Різке зростання співвідношення зовнішнього державного боргу та ВВП відбулося у 2014 р. після анексії Криму та військової агресії Росії на сході України і у 2015 р. досягло 52,7%. Отже, економічна криза 2014-2015 рр. характеризувалася істотним зростанням зовнішніх запозичень на тлі зниження ВВП і виявилася більш складною до подолання її наслідків, ніж криза під час пандемії, коли відношення зовнішнього боргу до ВВП незначно перевищувало граничне значення. Різке зростання цього індикатора відбулося у 2022 р., коли темпи зростання зовнішнього боргу досягли 167,3% порівняно з 2021 р., а темпи зміни ВВП становили 95,1%. Внаслідок дисбалансу цих показників співвідношення зовнішнього боргу до ВВП удвічі перевищило його граничне значення. Це свідчить загрози фінансовій безпеці України, зумовлені істотним збільшенням зовнішніх запозичень при різкому зниженні економічної діяльності в умовах війни, що призводить до скорочення доходів бюджету при зростаючій потребі фінансування соціальних та воєнних видатків, збільшує дефіцит державного бюджету та посилює залежність від міжнародних позик.

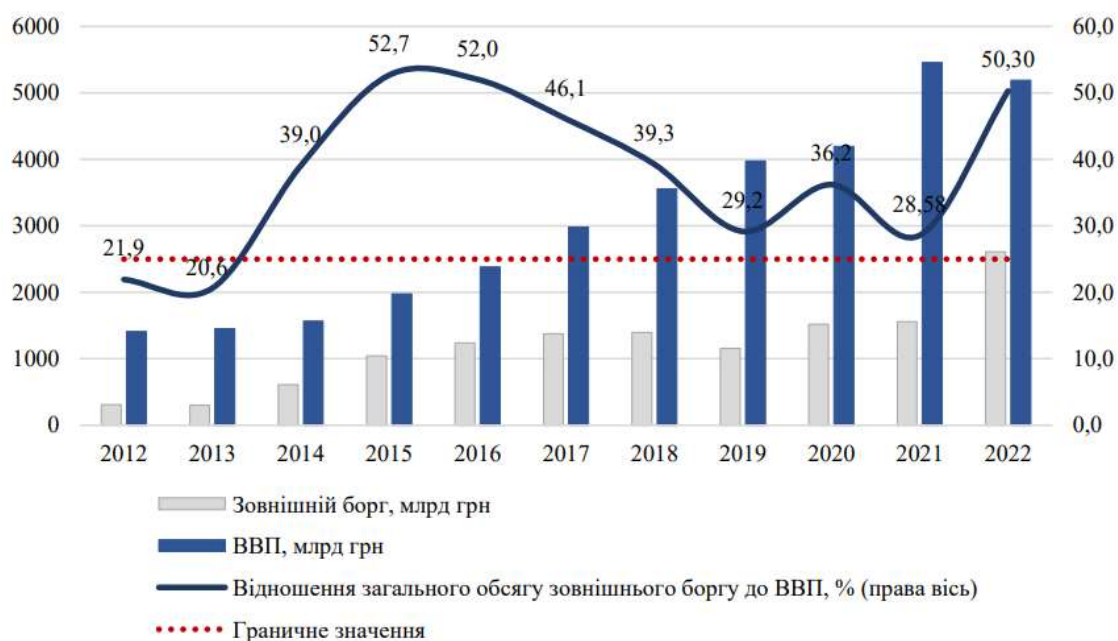


Рис. 1. Відношення зовнішнього боргу до ВВП України у 2012-2022 рр.

Джерело: розраховано і побудовано за даними [1; 2]

2. Упродовж 2012-2022 рр. обсяг зовнішнього боргу України у розрахунку на одну особу перевищував граничне значення (200 дол. США) і збільшився з 848,2 дол. США до 1735,1 дол. США. У 2022 р. під час повномасштабного вторгнення необхідність залучення зовнішніх ресурсів для стабілізації макроекономічної ситуації зумовила зростання цього індикатора на 25,6% порівняно з 2021 р.



Рис. 2. Відношення зовнішнього державного боргу до обсягу експорту товарів та послуг України у 2012-2022 рр.

Джерело: розраховано і побудовано за [1; 3]

3. Відношення зовнішнього боргу до обсягу експорту товарів та послуг України у 2012-2013 рр. відповідало критеріям економічної безпеки і не перевищило граничне значення (70%) (рис. 2). Хоча цей період характеризувався складним процесом відновлення економіки після світової фінансової кризи, обсяги українського експорту зростали швидшими темпами ніж зовнішні запозичення. Посилення загроз фінансовій безпеці відбулося у 2014 р., коли зовнішній державний борг збільшився на 103% порівняно з 2013 р. (з 300 млрд грн до 611,7

млрд грн), а обсяги експорту збільшилися на 12,9%, що й призвело до погіршення цього індикатора.

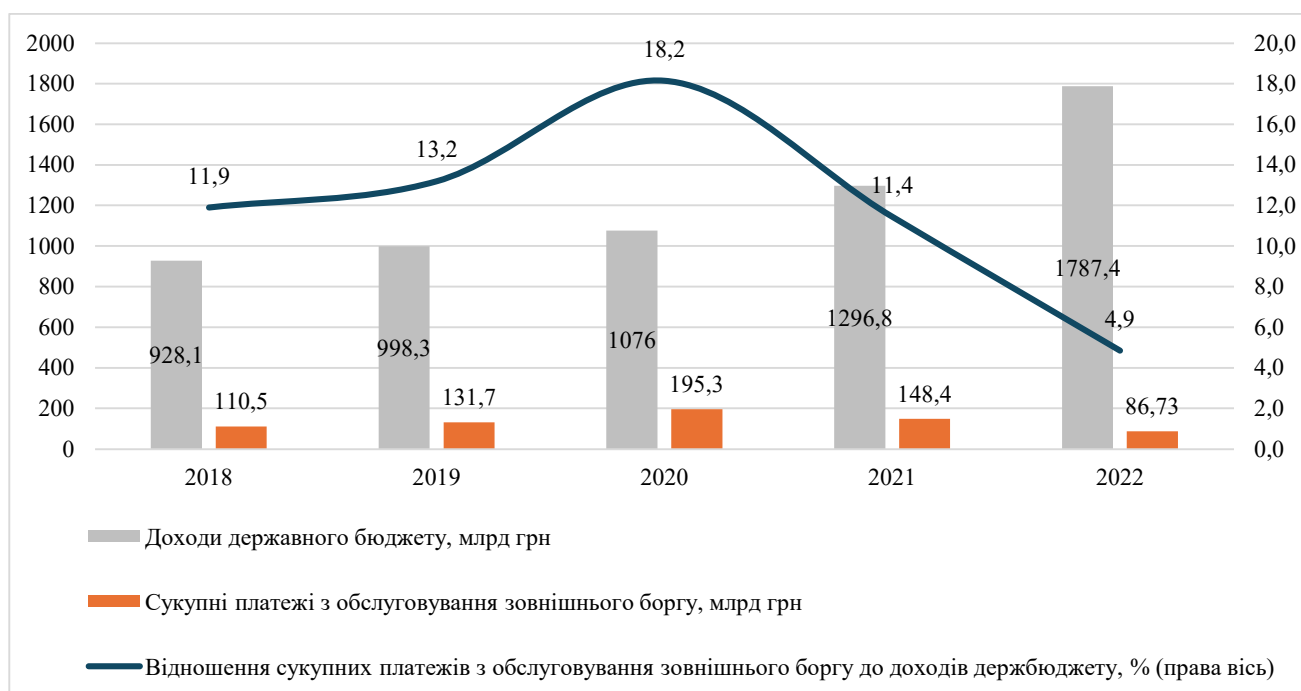


Рис. 3. Відношення сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету України у 2018-2022 рр.

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними [4; 5]

4. Показник відношення сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету України упродовж 2018-2022 рр. відповідав критеріям економічної безпеки і не перевищував граничного значення, встановленого на рівні 20% (рис. 3). Лише під час загострення економічної кризи у період пандемії у 2020 р. цей показник досяг максимального значення і дещо наблизився до граничної межі, що відбулося за рахунок погашення значної частини зовнішнього державного боргу (146,5 млрд грн).

У 2021 р. погашення зовнішнього боргу було здійснено в значно меншому обсязі (97,7 млрд грн), що й обумовило зниження цього індикатора до 11,4%. Попри зростання обсягів зовнішніх запозичень у 2022 р., сукупні платежі з обслуговування зовнішнього боргу, який виник у попередні періоди, істотно зменшилися (47,79 млрд грн – погашення, 38,95 млрд грн – обслуговування) поряд зі зростанням доходів державного бюджету, відповідно й показник співвідношення сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу та доходів державного бюджету зменшився до 4,9%.

Більшість показників боргової безпеки України упродовж досліджуваного періоду не відповідали критеріям безпеки. Лише відношення сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходів державного бюджету упродовж 2018-2022 рр. було меншим за граничне значення. Результати розрахунків свідчать про посилення загроз національній економіці внаслідок посилення залежності від зовнішніх запозичень та зниження спроможності держави розраховуватися за цими зобов'язаннями. Отже, під час війни основні заходи щодо зменшення боргового навантаження повинні передбачати: залучення грантової допомоги; проведення реструктуризації боргів та досягнення домовленостей щодо списання частини зовнішнього боргу; випуск облігацій; залучення зовнішніх запозичень під реалізацію інвестиційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Динаміка зовнішнього державного боргу і валового зовнішнього боргу (ВЗБ) України з 2009 р. по 2023 р. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/foreign>.
2. Динаміка сукупного державного боргу і ВВП України з 2009 р. по 2023 р. URL:

<https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/>.

3. Зовнішньоторговельний баланс України з 2005 р. по 2023 р. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/>.

4. Боргові платежі та прогнози. URL: <https://mof.gov.ua/uk/borgovi-platezhi-ta-prognozi>.

5. Доходи державного бюджету України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/>.

Білоцерківець В.В.

д.е.н., професор,
професор кафедри міжнародної економіки і соціально-гуманітарних дисциплін,
Український державний університет науки і технологій,
Дніпро, Україна

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6740-4611>

email: crummess@gmail.com

Самойленко Є.Г.

к.е.н., доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки і соціально-гуманітарних дисциплін,
Український державний університет науки і технологій,
Дніпро, Україна

email: crummess@gmail.com

ВИЖИВАННЯ В УМОВАХ КАТАСТРОФІЧНИХ ЗМІН: РЕТРОСПЕКТИВА, ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ ЛЕГАЛЬНОГО ТА ТІНЬОВОГО СЕКТОРІВ

Двадцять років ХХІ століття стали важливим вододілом в соціальному, політичному, економічному житті сучасного людства. Вони виявили, що узвичаєне, традиційне буття окремого індивіда, суб'єкта господарювання, національної економіки, цілого світу можуть раптово та катастрофічно змінитись. Обрані, виважені обмірковані та ретельно розроблені стратегії економічного розвитку, які ще вчора були чітко конгруентні потребам ринку та виробничим можливостям ініціатора, знезацька вже сьогодні можуть виявитись абсолютно застарілими, такими, що не відповідатимуть новим викликам дійсності [1]. Надзвичайна турбулентність, невизначеність та мінливість стали ознаками часу болісного транзиту від стабільного минулого до похмурої доби геополітичних зрушень.

Першим потужним сигналом перемін стала пандемія COVID-19, що занурила людське суспільство у світ відчайдушної боротьби, боротьби за виживання, де бажання та потреби інших, необхідність врахування інтересів ближніх відійшли на другий план [2]. Токсичність м'якотілості, паліативності на тлі об'єктового посилення конкуренції за контроль над ресурсами, обсяг яких раптово зменшився в умовах радикальних порушень логістичних ланцюжків, детермінували корекцію як цілеполягань економічних акторів, так й інструментарію їх реалізації. Новий світ став більш бездушним, економічно-раціональним та менш соціально-орієнтованим. Виживання одних, на жаль, мало відбуватись за рахунок інших, й особливості боротьби з пандемією та її плачевними наслідками стали важливим свідченням на користь даної тези, егоїстичні стратегії виявились більш ефективними та вдалимими, аніж атрибутивно позначені вдаваними альтруїзмом.

Світ в умовах пандемії та в постепідемічні часи явно змінився. Вражаючий технологічний прогрес у сфері діджиталізації, стрімке поширення цифрових технологій, дистанційного сервісу, водночас, значно підсилили потенціал контролюючого та регулюючого впливу держави, стали підґрунтям для цілком виправданих побоювань щодо появи «Великого Брата» [3, 4], ймовірного використання державою технологій стеження за громадянами, проростання та укорінення в майбутньому паростків тоталітаризму не тільки на Сході, але й в суспільствах Західного світу. На жаль, вивільнення людства з обіймів обмежень

доби пандемії, поступове відновлення зв'язків глобального світу, ренесанс особистої та суспільної свободи виявились не надто тривалими.

Широкомасштабне вторгнення 2022 року, нахабне нехтування міжнародним правом знову занурило глобальну економіку у координати невизначеності та розпачу, зруйнувало багато ліній поліальтернативного розвитку людство, прокрустували відновлення зростання військово-промислового комплексу у світових масштабах. Посилення військової потуги, зосередження зусиль на забезпеченні власної країни, національної економіки від ризиків зовнішнього втручання отримало пріоритетне значення за нових геополітичних умов. Тож не дивно, що стратегії економічного розвитку отримали нових трансформацій як на національному, так й на мікроекономічному та індивідуальному рівнях.

За таких обставин господарюючі суб'єкти опинились перед новими викликами посилення конкурентної боротьби за споживачів у рамках ринків, що колапсують або, принаймні, різко згортаються, за ресурси, що в умовах стрімкої депопуляції, небачених десятиліттями міграційних хвиль, швидко вичерпуються. Додаткові виклики вимушено генерують державні інституції, що опинились також в умовах катастрофічного браку ресурсів. Зрозуміло, що частина економічних агентів під тиском згаданих факторів опинилась перед дилемою свого виживання, забезпечення, навіть не простого, а звуженого відтворення в легальному або позалегальному секторах національної економіки України.

Еволюція концептуальних позицій держави, ідеологем економічної політики у бюджетно-податковій та монетарній сферах, зростання її ролі в забезпеченні структурних перетворень в економіці за умов військового стану, проведенні інвестиційної політик, що спостерігають як представники наукових кіл, так й практики, керівники суб'єктів господарювання, висококваліфіковані професіонали-економісти, дозволяє зробити дещо песимістичні висновки. На жаль, в найближчій перспективі буде фіксуватись подальший дрейф до зростання питомої ваги тіньового сектору, посилення його ролі та значення в забезпеченні виживання в умовах війни та подальшого відновлення в повоєнні часи національної економіки України.

Список використаних джерел:

1. Білоцерківець, В. В. (2013). *Нова економіка: зміст та еволюція*. Дніпропетровськ : Січ.
2. Білоцерківець, В. В. (2023). Сучасна інформаційна економіка як локомотив глобалізації в умовах пандемії. *Theory and practice of modern science: collection of scientific papers «SCIENTIA» with Proceedings of the V International Scientific and Theoretical Conference*. European Scientific Platform. Kraków, Republic of Poland. URL: <https://doi.org/10.36074/scientia-12.05.2023>
3. Маслак, О. І., Данилко, В. К., Гришко, Н. Є., Скрипнюк, К. О. (2020). Економіка знань: еволюція наукових уявлень, складові та чинники формування в новітніх умовах. *Ефективна економіка*, 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8457>
4. Bilotserkivets, V., Tarasevych, V., Aliyev, U., Izdebski, W., Lemeshchenko, P. (2022). Development of economy digitalisation: global and national dimensions in the pre-COVID and post-pandemic world. *International Journal of Global Environmental Issues*, 21(2-4), 276–302. URL: <https://www.inderscienceonline.com/doi/epdf/10.1504/IJGENVI.2022.126207>

Макаренко М.І.

д.е.н., професор, професор кафедри фінансового менеджменту
ПрАТ «Українсько-Польський вищий навчальний заклад
«Центрально-Європейський університет»
Київ, Україна
ORCID: 0000-0002-6357-5317
email: makarenko.mykhaylo@gmail.com

ЕВОЛЮЦІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФЛЯЦІЇ ЯК ФОРМИ МЕГАЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У міру поглиблення глобалізації світогосподарських процесів транскордонного поширення набувають форми макроекономічної нестабільності, притаманні окремим національним економікам. Насамперед, спостерігається синхронізація циклів ділової активності в різних групах країн, а це в свою чергу призводить до все більшого збігу циклічних спадів та піднесень, викликаючи інфляцію в «перегрітих» економіках, тісно пов'язаних між собою безліччю виробничих і торговельних ланцюжків.

Поняття глобальної інфляції, використовуване в науковій фаховій літературі, не нове, хоча його змістовне наповнення значно еволюціонізувало за останні півстоліття. Широке обговорення проблем наднаціонального вимірювання та регулювання загальної динаміки цін розпочалося в 70-ті роки ХХ ст., коли інфляція в більшості країн світу була зумовлена подорожчанням нафти на світовому ринку і розкручуванням інфляції витрат з переростанням її у стагфляцію. Відтоді можна вважати започаткованою змістовну локалізацію глобальної інфляції як міжнародного явища. Проте в умовах поділу світового господарства на дві системи термін більшою мірою стосувався економік капіталістичних країн. Причиною тому була зовсім не нібито відсутність інфляції в країнах з централізованою економікою, а неможливість об'єктивно виміряти та врегулювати ринковими інструментами наявні в цих країнах інфляційні процеси.

Тренд на неповне змістовне охоплення світової економіки поняттям глобальної інфляції існував ще тривалий час у післястагфляційний період, оскільки з розпадом Радянського Союзу та переходом постсоціалістичних країн до ринку глобальну інфляцію й надалі розглядали лише стосовно економік розвинених країн [1], пояснюючи це існуванням ділового циклу та певною синхронізацією його фаз (у тому числі й інфляційного буму) переважно в цих країнах. Такі міжнародні інституції, як МВФ та Світовий Банк, почали офіційно публікувати агрегований індекс споживчих цін щодо світової економіки за річний інтервал (на кінець року), починаючи з 80-х років [2, 3]. Між тим глибокий факторний аналіз глобальної інфляції уже на межі століть дозволив науковцям зробити висновки щодо справедливості гіпотези про цілком сформований феномен глобальної інфляції, очевидну її залежність (як і на національному рівні) від динаміки цін на сировинні товари, фаз міжнародного ділового циклу та заходів грошово-кредитної політики у провідних країнах [4]. Крім того, глобальна інфляція все частіше стає важливим атрактором макроекономічної цінової динаміки окремих держав, особливо тих, які характеризуються не тільки значним рівнем відкритості економіки, а ще й не мають досить надійного інституціонального забезпечення антиінфляційної політики.

З розвитком глобалізаційних процесів та втягуванням в орбіту інтенсивних міжнародних торговельних зв'язків перехідних економік та країн, що розвиваються, приходило розуміння універсальності інфляційної динаміки для різних груп держав, про що свідчать дослідження останнього десятиліття [5]. Команда фахівців під егідою Світового банку у фундаментальній праці з вивчення інфляції в країнах з ринками, що формуються, та економіках, що розвиваються (Emerging and Developing Economies) довела факт синхронізації перебігу інфляційних процесів в країнах з різним рівнем розвитку, тим більше, що розрив у цих рівнях поступово згладжувався під впливом глобалізації та секторальних і регіональних

зрушень у світовому господарстві [5]. Країни – колишні аутсайтери, з одного боку, брали все активнішу участь у формуванні наднаціонального руху цін через зростання їх частки у світовому виробництві й торгівлі, а з іншого, - відчували вплив глобальної інфляції на їх внутрішню цінову динаміку. Цей тренд спостерігався від початку 2000-х років і охоплював не лише сукупність торгованих товарів (як було переважно раніше), але й інші товарні групи.

Проте серйозним викликом мегаекономічній стабільності останнього десятиліття була зовсім не висока інфляція, а, навпаки, її низький рівень, що не сягав цільового показника у США, Великобританії, євросоні, а в Японії взагалі вважався хронічно заниженим [6, 7]. Дно дезінфляційного тренду було досягнуто в першій половині 2020 року, коли під тиском захисних заходів від пандемії COVID-19 загальмувало світове виробництво, обернувшись для економіки глобальною рецесією. Натомість вихід з неї ознаменувався давно не баченим інфляційним сплеском.

За даними фахівців МВФ пік постпандемічної глобальної інфляції проявився в середині 2022 року, сягнувши рівня у 9,4 %, після чого наприкінці року глобальне зростання виробництва знизилося до свого мінімуму у 2,3 % [8]. Згідно з їх прогнозами середня інфляція у світі надалі знизиться з 2,8 % наприкінці 2024 року до 2,4 % у 2025 році [9]. Більшість показників глобального розвитку продовжує вказувати на «м'яку посадку» у подоланні інфляційного сплеску. Причинами порівняно швидкої дезінфляції послужили сприятлива динаміка пропозиції, включаючи згасання цінових шоків на енергоносії, та різке відновлення пропозиції робочої сили, яке підтримується потужною імміграцією в багатьох розвинених економіках. Заходи монетарної політики центральних банків також допомогли закріпити інфляційні очікування незважаючи на те, що механізм монетарної трансмісії діяв дещо пригальмовано, оскільки на відміну від періоду великої рецесії на разі в кредитних системах провідних країн переважають іпотечні кредити з фіксованою ставкою як більш безпечні з погляду фінансової стабільності порівняно з кредитами зі змінною ставкою.

Стосовно подальшого зниження рівнів глобальної інфляції діє дві групи чинників, здатних як сприяти стрімкій дезінфляції, так і сповільнити її, або ж, взагалі, призупинити. З одного боку, до недавнього часу спостерігалось зниження цін на енергоносії та готові товари, чому сприяло зменшення проблем у ланцюжках постачання, а також зниження цін на китайський експорт. З іншого боку, негативний тиск на динаміку цін у світі останнім часом чинить подорожчання нафти через геополітичну напруженість, а також досить висока інфляція на ринку послуг. Крім того, подальші торговельні обмеження китайського експорту, до чого можуть вдатися США, здатні підштовхнути інфляцію і на товарному ринку.

Отже, глобальну інфляцію можна вважати сучасною формою мегаекономічної нестабільності, яка потребує поглибленого дослідження як з боку національних регуляторних інституцій, так і штатом МВФ та Світового Банку. У даному відношенні доцільно виділити такі три основні моменти.

1. Насамперед, ідеться про відстеження та подальший аналіз не тільки загального, але й базового індексу споживчих цін на світовому рівні, вивіреність методики його обрахунку, адже динаміка кожного з них свідчить про різні характеристики перебігу інфляційних процесів.

2. На сьогодні добре відомі основні економіки – ініціатори глобальної інфляції, а також світові ринки, де формуються ключові цінові шоки. Натомість інша частина світового господарства, де переважно сконцентровані економіки – реципієнти інфляції, потребує формування й практичного застосування ефективної політики на нівелювання глобальних цінових шоків, віддаючи перевагу тим заходам, котрі якомога менше шкодять міжнародним торговельним відносинам.

3. Для успішного попередження й регулювання глобальної інфляції доцільно сфокусувати увагу наукової спільноти на вивченні чинників формування короткострокових і більш тривалих інфляційних очікувань населення й бізнесу із залученням сучасного інструментарію дослідження поведінкової економіки.

Список використаних джерел:

1. Ciccarelli, m., & Mojon, B. (2005). Global Inflation. European Central Bank, Working Paper Series, # 537. Retrieved from URL <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/>
2. International Monetary Fund. World Economic Outlook Database. Retrieved from URL <http://surl.li/tialr>
3. The World Bank. World Development Indicators. Retrieved from URL <http://databank.worldbank.org/data/download/>
4. Ciccarelli, m., & Mojon, B. (2008). Global Inflation. - Leibniz Information Centre, Working Paper, # 2008-05. Retrieved from URL <http://surl.li/tivnp>
5. Ha, J., Kose, M. E., & Ohnsorge, F. (2019). Inflation in Emerging and Developing Economies: Evolution, Drivers, and Policies. Washington, DC: World Bank, 490 p. doi: 10.1596/978-1-4648-1375-7.
6. Walsh, C. (2022). Inflation Surges and Monetary Policy. IMES Discussion Paper Series 22-E-12, Institute for Monetary and Economic Studies, Bank of Japan. Retrieved from URL <https://www.imes.boj.or.jp/research/papers/english/>
7. Kiley, M., & Mishkin, F. (2024). Central Banking post Crises. NBER Working Paper, # 32237. Retrieved from URL <http://www.nber.org/papers/w32237>
8. Gourinchas, P. O. (2024). Global Economy Remains Resilient Despite Uneven Growth, Challenges Ahead. Retrieved from URL <http://surl.li/tivrh>
9. international Monetary Fund (2024). World Economic Outlook. Steady but Slow: Resilience amid Divergence. Retrieved from URL <http://surl.li/tivti>

Подольчук Д.В.,

доктор філософії з міжнародних економічних відносин

м. Київ, Україна

ORCID: 0000-0001-7370-121X

**ВПЛИВ МЕХАНІЗМУ ВУГЛЕЦЕВОГО КОРИГУВАННЯ ІМПОРТУ ЄС НА
ЕНЕРГОЄМНІ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

Європейський Союз (ЄС) активно працює над досягненням амбітних кліматичних цілей в рамках Європейського зеленого курсу (ЗЕЛЕНА УГОДА, 2023), який передбачає цілий ряд політик, спрямованих на забезпечення сталого розвитку та досягнення кліматичної нейтральності до 2050 року (Tomaszewski, 2020). Ці політики включають комплексні заходи з декарбонізації різних секторів економіки, таких як енергетика, транспорт і промисловість, що вимагає суттєвих змін в існуючих моделях виробництва та споживання енергії, а також переорієнтації на відновлювані та низьковуглецеві технології.

Одним із ключових інструментів для реалізації цих цілей є механізм вуглецевого коригування імпорту (Carbon Border Adjustment Mechanism - CBAM). Цей механізм покликаний захистити внутрішню промисловість ЄС від конкуренції з боку виробників з країн з менш суворими екологічними стандартами, стимулювати інші країни до впровадження власних вуглецевих податків та запобігти потенційному «витоку вуглецю» (Чекунова, 2021). Однак, впровадження CBAM може мати значні наслідки для торгових партнерів ЄС, особливо для країн з енергоємною економікою, таких як Україна.

З 1 жовтня 2023 року розпочався перехідний період застосування CBAM, який триватиме до 2026 року. Протягом цього часу компанії-імпортери та місцеві компанії, що використовують товари з третіх країн, мають звітувати про викиди вуглецю при виробництві цементу, заліза, сталі, алюмінію, добрив, електроенергії та водню (KPMG, 2024). Після 2026 року компанії почнуть отримувати CBAM-сертифікати на свої товари, а для європейських виробників розпочнеться процес скасування безкоштовних квот на викиди.

Україна має енергоємну економіку з високою вуглецевою інтенсивністю виробництва, особливо в металургійній галузі. Вуглецева інтенсивність виробництва чорних металів в

Україні в 3-4 рази перевищує середні показники ЄС (Можливий вплив механізму вуглецевого коригування імпорту (СВАМ) на український ринок електричної енергії, 2022). Це робить українських виробників особливо вразливими до впровадження СВАМ.

У 2023 році частка експорту України до ЄС становила 66 % від загального обсягу українського експорту (ІТС, 2024). Значна частина цього експорту припадає на продукцію енергоємних галузей, зокрема металургії та хімічної промисловості.

Вартість СВАМ-сертифіката відповідатиме вартості викидів вуглецю, яка була б сплачена, якби товари були вироблені в ЄС. У 2023 році вартість квот в системі торгівлі викидами ЄС (ETS) сягала близько €76 за тону CO₂, тоді як в Україні вартість тони викидів вуглецю становить лише 30 гривень (UNDP, 2023). Ця суттєва різниця створює значні виклики для українських експортерів.

Вплив СВАМ на українську економіку може бути досить відчутним. За оцінками експертів, під дію СВАМ потрапить приблизно \$6 млрд українського експорту, майже 90% якого становить продукція гірничо-металургійної промисловості (UNDP, 2023). СВАМ може створити додаткові витрати на традиційну металопродукцію України до €100 за тону. За умови використання вуглецевої інтенсивності України як основи для розрахунку СВАМ, експорт чорних металів до ЄС може скоротитися на 25,8% (Чекунова, 2021). Це може призвести до значного зниження виробництва в металургійній галузі та пов'язаних з нею секторах економіки. За розрахунками Європейської бізнес Асоціації, через СВАМ український експорт щороку може втрачати щонайменше €1,5 мільярда (Зінченко, 2024).

Ситуація ускладнюється тим, що значна частина промислових потужностей України зруйнована або пошкоджена внаслідок війни. В умовах збройного конфлікту інвестори побоюються вкладати кошти в проекти з екомодернізації, а доступні кредитні програми мають занадто високі процентні ставки. Це може стати непосильним тягарем для постраждалих від війни промислових підприємств та негативно вплинути на їхню конкурентоспроможність.

Однак, незважаючи на ці виклики, СВАМ також створює певні можливості для української промисловості. Оскільки механізм стосуватиметься всіх країн та імпортерів, які також зазнають додаткових витрат, це може стимулювати українські підприємства до прискорення модернізації та впровадження більш екологічних технологій виробництва.

Для адаптації до нових умов українським підприємствам доцільно розпочати підготовку до можливого впровадження СВАМ. Це включає вимірювання вуглецевого сліду продукції, моніторинг цін на вуглець та їх вплив на виробничі витрати, розробку сценаріїв дій за різних умов, а також активну співпрацю з урядом для формування ефективної національної політики щодо СВАМ.

Важливим кроком у цьому напрямку стало набуття чинності в Україні Закону «Про засади моніторингу, звітності та верифікації викидів парникових газів» (Про засади моніторингу, звітності та верифікації викидів парникових газів, 2023). Цей закон передбачає створення національної системи торгівлі вуглецевими викидами та запровадження системи моніторингу, звітності та верифікації викидів CO₂. Однак для ефективної адаптації до СВАМ Україні необхідно прискорити впровадження системи торгівлі квотами на викиди парникових газів, яка має орієнтуватися на європейську модель ETS.

Вбачається необхідним активізувати переговори з ЄС щодо можливості отримання відстрочки від СВАМ для України. Європейське законодавство передбачає можливість такої відстрочки у разі форс-мажорних обставин, якими можна вважати повномасштабну війну. Однак для цього потрібно мати сильну переговорну позицію та надати переконливі аргументи.

Доходи від СВАМ можуть бути перенаправлені на допомогу країнам, що розвиваються, у екологізації їхньої промислової бази. Для України ці кошти могли б підтримати зелений план Маршалла та сприяти переходу до низьковуглецевої економіки після війни.

Загалом, вплив СВАМ на енергоємні галузі України може бути значним, але за умови своєчасної та ефективної адаптації, це може стати стимулом для модернізації виробництва, підвищення енергоефективності та конкурентоспроможності української продукції на міжнародних ринках. Ключовими факторами успіху будуть здатність України ефективно

співпрацювати з ЄС, адаптувати своє законодавство та впроваджувати необхідні реформи для досягнення цілей декарбонізації економіки.

Водночас, важливо розуміти, що боротьба за обмеження глобального потепління до 1,5°C є критичною потребою всього людства. Поки ще відкрите «вікно можливостей» щодо утримання кліматичних змін, світ має об'єднатися навколо спільної мети. Для України це означає необхідність балансування між економічними викликами та екологічними зобов'язаннями, що потребує виваженої державної політики та активної участі бізнесу у процесах екологічної модернізації.

Список використаних джерел:

1. ЗЕЛЕНА УГОДА. (2023, March 29). Retrieved from <https://eu4ukraine.eu/greengeal-ua>.
2. Tomaszewski, K. (2020). The Polish road to the new European Green Deal – challenges and threats to the national energy policy. *Polityka Energetyczna – Energy Policy Journal*, 23(2), 5-18. <https://doi.org/10.33223/epj/123411>.
3. Чекунова, С. (2021, April 7). Прикордонне вуглецеве коригування ЄС та виклики для української економіки/енергетики. Retrieved from <https://razumkov.org.ua/statti/prykordonne-vugletseve-koryguvannia-yes-ta-vyklyky-dlia-ukrainskoi-ekonomiky-energetyky>.
4. Підготовка до переходу на регулювання СВМ. Як може допомогти КРМГ. (2024, March 4). Retrieved from <https://kpmg.com/ua/uk/home/media/press-releases/2024/03/pidhotovka-do-perekhodu-na-rehulyuvannya-cbam.html>.
5. Можливий вплив механізму вуглецевого коригування імпорту (СВМ) на український ринок електричної енергії. (2022, April 4). Retrieved from <https://getmarket.com.ua/ua/news/mozhlyvij-vpliv-mehanizmu-vuglecevog-koriguvannya-importu-cbam-na-ukrayins-kij-rinok-elektrichnoyi-energiyi>.
6. International Trade Centre (ITC). (2024). Trade map - List of products exported by Ukraine. Retrieved from https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx.
7. UNDP (2023). МЕХАНІЗМ ПРИКОРДОННОГО ВУГЛЕЦЕВОГО КОРИГУВАННЯ (CARBON BORDER ADJUSTMENT MECHANISM (CBAM)). Retrieved from https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2022-08/1%20FINAL%20Tree%20cbam_297x210mm_4%2B4_web_180822.pdf.
8. Зінченко, С. (2024, May 2). Які виклики створює СВМ для ЄС і України. Retrieved from <https://eba.com.ua/yaki-vyklyky-stvoryuye-cbam-dlya-yes-i-ukrayiny/>.
9. ЗУ «Про засади моніторингу, звітності та верифікації викидів парникових газів» № 377-IX (2023), ВВР, 22. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/377-20#Text>.

Klymenko K. V.

Ph. D. (Economics), Head of the Department on Budget System and Finance of the Institutional Economic Sectors SESE «The Academy of Financial Management», Kyiv, Ukraine
ORCID 0000-0001-8295-1333
email: klymenko_kateryna@ukr.net

Ukhnal N. M.

Ph. D. (Economics), Head of the Scientific and Organizational Department SESE «The Academy of Financial Management», Kyiv, Ukraine
ORCID 0000-0002-8562-9355
email: khnalnm@gmail.com

TRANSFER PRICING: IMPLICATIONS FOR DEVELOPING COUNTRIES IN THE GLOBAL MINING INDUSTRY

The global economy has experienced a mixed bag of positive and negative outcomes in the past year. The international trading system has led to an imbalance of benefits between advanced and

developing countries. This has caused a growing discontent with the rules of global governance and the concept of free trade. As a result, policymakers are reconsidering the importance of trade in their strategic plans. This shift in perspective is reflected in new trade-related terminologies, including “fragmentation,” “deglobalization,” “slowbalization,” “decoupling,” “open strategic autonomy,” and “new industrial policy” [1].

In the middle of 2023, the aggregate commodity price index witnessed a significant drop of over 30% compared to the previous year. The drop was primarily attributed to a reduction in the prices of fuel products, which declined by more than 40%. However, prices for minerals, ores, and metals only fell by 4%, and food prices by only 2%. The drop in fuel prices can be attributed to several factors, including the threat to the production of oil and gas cooperation with the Russian Federation due to the ongoing war in Ukraine. Additionally, the more challenging international situation, an increase in interest rates, and a shift in investor preferences have led to a moderate decrease in prices. Furthermore, the slow recovery of the Chinese economy post the pandemic has impacted commodity prices. The financialization of food systems also plays a role in the volatility of prices and markets. While world commodity prices have decreased, they are still high. Fuel prices have become cheaper, but food prices remain high, jeopardizing the food security of developing countries.

Three sets of structural issues may pose a significant threat to the long-term stability and economic resilience of the world. The first issue is the varying recovery paths in different major regions of the world. While some regions are recovering quickly, others are still struggling to get back on their feet. This could create a ripple effect, leading to long-term instability. The second issue is the deepening asymmetries in income and wealth. The gap between the rich and the poor continues to widen, which could result in social unrest and political instability. This could, in turn, impact the overall economic growth of the world. The third issue is the growing pressures of indebtedness and limited policy autonomy in developing economies. These pressures are a result of a lack of adequate financial regulation and increasing levels of debt. Developing countries are becoming more and more reliant on external funding, which is putting them at risk of being unable to repay their debts. This could lead to a crisis in the global economy.

International policy coordination is being driven by central banks that prioritize short-term monetary stability over long-term financial sustainability. This approach is fracturing the world economy and splintering off developing countries, undermining their ability to thrive. A strategy of sustainable and balanced growth becomes less feasible if high levels of debt and inadequate financial regulation threaten financial stability and food security. It is therefore crucial to address these structural issues to ensure that the global economy remains stable and resilient in the long run.

The concept of transfer pricing has garnered significant attention in the context of the global mining industry, particularly concerning its implications for developing countries [2]. The focus of this discussion lies on the conventional structures observed in large-scale mining activities undertaken by multinational enterprises (MNEs). These operations, characterized by their size, scale, volumes produced, cross-border transactions, and access to both human and financial capital, pose material transfer pricing risks for developing nations. We are exploring the challenges and opportunities presented by transfer pricing practices in the global mining value chain, emphasizing the need for regulatory frameworks that strike a balance between incentivizing investment and ensuring fair taxation in host countries. Drawing on empirical evidence and case studies, this study contributes to the academic discourse on transfer pricing and its implications for sustainable development in the mining sector.

The global mining industry plays a pivotal role in supplying essential raw materials for various sectors of the economy, ranging from construction to technology. With the increasing globalization of supply chains, MNEs dominate large-scale mining operations worldwide. The practice of transfer pricing, whereby prices for goods, services, and intangible assets transferred between related entities are determined, has become a critical aspect of multinational operations. This paper aims to explore the implications of transfer pricing for developing countries in the context of the global mining industry.

Large-scale mining operations undertaken by MNEs present unique challenges in terms of

transfer pricing. These operations, characterized by their substantial investments, sophisticated technologies, and extensive supply chains, often involve complex intra-group transactions. The determination of transfer prices for minerals, metals, and other extracted resources can significantly impact the revenues of host countries and affect their ability to benefit from their natural resources.

Developing countries hosting large-scale mining operations face several challenges related to transfer pricing. The lack of transparency and information asymmetry between multinational corporations and local governments often leads to undervaluation of mineral resources, resulting in revenue losses for host countries. Moreover, the complexity of transfer pricing arrangements and the limited capacity of tax authorities in developing nations exacerbate the challenges of ensuring compliance and preventing profit shifting.

Despite the challenges posed by transfer pricing, there are opportunities for promoting sustainable development in the mining sector. By implementing robust transfer pricing regulations and enhancing the capacity of tax authorities, developing countries can better monitor and regulate intra-group transactions. Moreover, fostering partnerships between governments, civil society organizations, and the private sector can facilitate knowledge sharing and promote responsible mining practices that benefit local communities and the environment.

The bauxite market is a vital component of the aluminum industry as it supplies the necessary raw material for this versatile metal's production. In 2022, the market's value was \$14.8 billion, and it is projected to grow at a CAGR of 3.7% to reach \$19.7 billion by 2030. The market is multifaceted and influenced by various factors such as quality variations, sustainability concerns, geographic abundance, and changes in the global economy [3].

Australia and Guinea are the key players in the market due to their vast reserves of bauxite in different grades. Guinea's ascension in the market can be attributed to its high-grade reserves, which have attracted significant investments and established the region as a key participant. According to the U.S. Geological Survey (USGS), Guinea has the world's largest reserves of bauxite, with around 7 billion tons of basic bauxite deposits, or 24% of global reserves. Australia follows closely with 5.84 billion tons of reserves, or 20% of the world's total. Together, these two countries account for the majority of the global bauxite reserves.

Guinea is a prominent supplier of top-quality bauxite, which is highly valued by the major participants in the global aluminum market. Its production capacity is increasing, which is leading to the expansion of the supply chain and reducing the dependence on specific regions. Presently, Guinea accounts for 21.7% of the global bauxite production, which is equal to 85 million tons of bauxite volume.

In conclusion, transfer pricing in the global mining industry presents both challenges and opportunities for developing countries. Addressing the complex issues surrounding transfer pricing requires a collaborative effort involving governments, multinational corporations, and other stakeholders. By adopting transparent and equitable transfer pricing practices, developing countries can harness the potential of their natural resources to promote inclusive growth and sustainable development.

References:

1. UNCTAD. (2023). *The Trade and Development Report 2023: Growth, Debt and Climate – Realigning the Global Financial Architecture*. Retrieved from <https://unctad.org/>
2. OECD. (2023). *Determining the Price of Minerals: A Transfer Pricing Framework*. Retrieved from <https://www.oecd.org/>
3. UNCTAD. (2024). *Critical minerals: Harnessing data key to unlocking hidden treasures*. Retrieved from <https://unctad.org/>.

Olena Borzenko

Dr. habil (Economics),

Head of the Sector for International Financial Research,
SI «Institute for economics and forecasting of NAS of Ukraine»,

Kyiv, Ukraine

ORCID 0000-0002-1017-5942,

email: slozko2003@ukr.net

Anna Hlazova

PhD (Economics),

Scientific fellow at Sector for International Financial Research,
SI «Institute for economics and forecasting of NAS of Ukraine»,

Kyiv, Ukraine

ORCID 0000-0003-0102-1420

email: annapelo@ukr.net

THE CHANGE IN CONFIGURATIONS WITHIN THE GLOBAL FINANCIAL LANDSCAPE DUE TO WAR IN UKRAINE

The new geopolitical conditions entail a change in the configuration of both global economy and national economies. To maintain Ukraine's significant role on the global landscape, structural transformation is necessary, along with a clear delineation of roles between the state and business as well as a reassessment of the financial system.

The global economy is changing its configuration caused by necessity of the Ukrainian economy transformation. The structure of global trade is undergoing significant changes. Globalization will persist, but it will be different, with other active regions and emerging economies. This is caused by shifting in power centers within the global economy. The key tendency is that all the countries are striving for the concept of technological sovereignty.

The configuration of the global economy is changing due to the establishment of relations with friendly countries. This leads to the emergence of a "bloc-like" structure. Nowadays, during trading and investment activity, not only economic efficiency but also questions of national security come to the forefront. Therefore, trade with friendly countries and the establishment of production chains have been taking place.

There is a need to reassess the financial system and search a balance in the relationship between the state and business. When discussing structural transformation, we would like to see an economy primarily based on its own domestic market, demand, and supply. Budgetary expenditures should be reconsidered. Basically, it should be reviewed which sectors have to be independently developed within the market environment that has been forming.

Protecting property rights, tax predictability, price predictability, interest rates and sectoral regulation are all crucial. We have a huge resource in the capital market, but it isn't fully revealed. Significant changes are also occurring in the global financial market, such as the reevaluation of the role of reserve currencies. Many countries are contemplating reserve diversification.

The composition of currencies forming the foreign reserves of central banks has remained largely unchanged for decades. The dynamics of changes in the composition of these reserves can be compared, at best, to the movement of a glacier. However, geopolitical shifts and technological changes are altering the nature of the global economy and the use of currencies at the international level. These forces, along with the consequences of the COVID-19 pandemic and Russia's military invasion of Ukraine, may further accelerate the processes of transformation of central bank reserves.

Currently, there are approximately 180 national currencies, but only a few of them are widely used in international transactions, such as invoicing, import payments, as well as issuing debt instruments or foreign investments. These currencies include the US dollar, the Euro etc. During crises, companies and investors typically have used dollars.

The currencies mentioned above are used as reserve currencies. This is not surprising, as

reserves are intended to support international transactions, enabling official bodies of countries to finance balance of payment needs, conduct interventions in currency markets and provide foreign currency to domestic economic entities.

One key conclusion is that due to the international dominance of the dollar (and to some extent the euro), any changes in the composition of central bank reserves have been minimal to this day. For example, despite China's growing role in the global economy [1], the Chinese yuan accounts for only a small share of global operations, such as external debt issuance or trading operations in the global currency market. Financial links appear to be the main factor influencing currency reserves and their role has increased over the past decade. This suggests that as long as the dollar continues to dominate the global financial system and trade [2], its predominance as a reserve currency is likely to remain. But sudden, unexpected, and accelerated transformation is also possible.

Geopolitical and technological changes can be as significant as economic considerations, and together with the COVID-19 pandemic and Russia's military invasion of Ukraine, they may accelerate future transformations. Changes in international finance, such as the strong response to the large-scale issuance of bonds by the European Commission, indicate potential demand for alternatives to debt instruments denominated in dollars.

Countries with emerging markets and developing countries may also issue more debt instruments in the currencies of creditor countries with emerging markets, such as China, to help meet increased financing needs. The currency in which government debt is denominated is an important determining factor in the composition of reserves for emerging market and developing countries, which likely reflects central banks' desire to hedge against risks associated with debt obligations.

Changes in trade relationships and invoicing arrangements can also alter demand for international currencies. The pandemic and Russia's full-scale invasion of Ukraine, along with recent trade disputes, have demonstrated the fragility of global supply chains. Countries are now more than ever interested in ensuring supplies of critical goods. Transitioning to localized production will reduce demand for international currencies.

Reducing dependence on any single trading partner can lead to diversification of currency demand. The recent conclusion of the Comprehensive Regional Economic Partnership in Asia (a free trade agreement among fifteen countries in the region) may indicate an increase in the role of alternative currencies, which currently account for a small share of international reserves.

Trust in the policy principles of countries issuing debt obligations is the foundation of trust in their currencies. The COVID-19 pandemic has highlighted the need for current and potential issuers to adopt reliable policy measures in healthcare and the economy to preserve their growth potential.

International currency usage can also reflect strategic considerations. For example, decisions regarding currency reserve portfolios may be influenced by considerations regarding foreign policy and security ties. The consequences of trade disputes and international sanctions may prompt countries to consider changing the structure of their currency reserves, while potential issuers may attempt to elevate their currencies to the status of international currencies.

The pandemic and Russia's full-scale invasion of Ukraine have accelerated advancements in financial technology and payment technologies. Potential competition from private sector issuers, such as Diem (a blockchain-based payment system from Facebook), has prompted major central banks to expedite efforts to create central bank digital currencies and cross-border payment systems. Among others, the European Central Bank and the People's Bank of China are exploring the possibility of issuing central bank digital currencies, which could increase demand for their currencies.

Advanced technological platforms can also help new currencies overcome some advantages of existing currencies. Depending on the adoption and use of government or private digital currencies, central banks may be forced to reconsider the composition of reserves and methods of storage in the future.

Currently, there is no indication of significant changes in the composition of central bank currency reserves. However, the slow pace of change in recent decades should not be taken as indicative of future changes. There is significant uncertainty regarding global economic and financial

trends, as well as geopolitical and technological changes, and the possibility of more dynamic transformation in the future.

References:

1. China's Growth and Integration into the World Economy. URL: <https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781589062580/ch01.xml>
2. The U.S. Dollar as the World's Dominant Reserve Currency. URL: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11707>

Поліщук Л.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, НН Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

УКРАЇНА В СТРАТЕГІЯХ ЄС: ФІНАНСОВІ ПЕРСПЕКТИВИ

Сучасні геополітичні події ставлять перед ЄС серйозні виклики. Серед них – загарбницька війна росії проти України, посилення стратегічного суперництва між Китаєм і Сполученими Штатами та послаблення структур глобального управління. Реагування на війни та кризи, з якими ЄС зараз стикається на кількох фронтах, вимагає геополітичного стратегічного мислення та дій.

З цією метою ЄС використовує важелі впливу, які пропонують його спільні економічні і оборонні політики, котрі є одними з найважливіших і стабільних опор стратегічних відносин між ЄС і третіми країнами. Виходячи з підходу «відкритої стратегічної автономії», для досягнення своїх стратегічних цілей і захисту своїх інтересів і цінностей, розробляє і впроваджує нові стратегії та політики, в яких важливе місце займає і Україна. Це підкреслює значимість нашої країни як майбутнього члена ЄС та є життєвим фактором зміцнення миру, стабільності та економічного процвітання в Європі.

Однією з перших відповідей на повномасштабне російське вторгнення була розроблена у травні 2022 року. *Європейська стратегія міжнародної енергетичної взаємодії* (European strategy for international energy engagement)[2] Цією стратегією ЄС має на меті:

- посилити свою енергетичну безпеку, стійкість і відкриту стратегічну автономію шляхом диверсифікації енергопостачання ЄС і підвищення енергозбереження та ефективності;
- прискорити глобальний перехід до зеленої та справедливої енергії для забезпечення сталої, безпечної та доступної енергії для ЄС та світу ;
- підтримувати Україну та інші країни, які прямо чи опосередковано постраждали від російської агресії ;
- будувати довгострокові міжнародні партнерства та просувати чисту енергетику ЄС у всьому світі. .

Окремим розділом у Стратегії йдеться про оновлення енергосистеми України та співпрацю з сусідніми країнами, створено механізми та фінансові інструменти, що забезпечать:

- підтримку ремонту та реконструкції енергетичної інфраструктури в Україні через Механізм цивільного захисту ЄС та Фонд енергетичної підтримки України.;
- реверсу газу в Україну через Словаччину, Угорщину та Польщу та в Молдову та Україну через Румунію (Трансбалканський трубопровід) ;
- можливість для України, Молдови, Грузії та країн Західних Балкан брати участь у схемі добровільних закупівель газу ЄС ;
- заохочення амбітних енергетичних і кліматичних цілей і ринкових реформ, а

також енергоефективності в межах ЄС;

- започаткування ініціативи REPowerUkraine для забезпечення енергопостачання та відновлення енергетичного сектору України після війни.

В межах стратегії ЄС запущено *Енергетичну платформу* для об'єднання попиту, координації використання інфраструктури та ведення переговорів з міжнародними партнерами для сприяння спільним закупівлям газу та водню,.

Крім того, Проекти спільного європейського інтересу (Important Project of Common European Interest, 'ІРСЕІ'), котрі реалізується в межах *промислової стратегії ЄС*[6], мають право на фінансування з Енергетичного фонду (Connecting Europe Facility, CEF), основного джерела фінансування енергетичних з'єднань. Нова програма CEF на 2021-2027 рр. виділяє загальний бюджет у розмірі 5,8 млрд євро на енергетичний сектор. На додаток до проектів спільного інтересу (ІРСЕІ), він включає новий розділ для підтримки транскордонних проектів з відновлюваної енергетики.[2]

Також, в межах *стратегії розширення ЄС* ухвалив геополітичне рішення запропонувати Україні, Молдові та Грузії перспективу членства, що докорінно змінює відносини між зазначеними країнами та ЄС, адже війна змінила безпеку та економічний ландшафт в регіоні. Це поставило під сумнів всю архітектуру та мету політики ЄС Східного партнерства.

ЄС активно підтримує Україну в процесі вступу та відновлення. З цією метою було прийнято рішення про розширення фінансових рамок на 2021-2027рр. та створено окремий Механізм підтримки України (Ukraine Facility). Він передбачає до 50 млрд євро стабільного фінансування у вигляді грантів і позик для підтримки відновлення, реконструкції та модернізації України на період з 2024 по 2027 рік.[5]

Відповідно близько 32 млрд євро виділено на підтримку реформ та інвестицій, викладених у Плані України, котрий країна подала у березні 2024р.. Інші виплати будуть залежати від виконання визначених показників. У цьому плані Україна окреслила своє бачення реконструкції, модернізації та реформ, які вона має намір здійснити в рамках процесу вступу до ЄС.

Щоб підтримати Україну в умовах війни ЄС вжив заходів, щоб забезпечити більшу гнучкість у використанні фінансових ресурсів угруповання, наприклад, розширивши можливості для передачі ресурсів між програмами і політиками і отримати фінансування ЄС, а також шляхом надання додаткового попереднього фінансування проектів, щоб запропонувати негайну допомогу. Заходи гнучкості полегшують фінансування широкого спектру заходів в межах економічної та безпекової підтримки України.

Список використаних джерел:

1. A Strategic Compass for security and defense https://www.eeas.europa.eu/eeas/strategic-compass-security-and-defence-1_en

2. European strategy for international energy engagement. EU External Engagement in a Changing World. Brussels, 18.5.2022 <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52022SC0152&qid=1715532454463>

3. EU Energy Platform https://energy.ec.europa.eu/topics/energy-security/eu-energy-platform_en

4. Funding for projects of common interest https://energy.ec.europa.eu/topics/infrastructure/projects-common-interest-and-projects-mutual-interest/funding-projects-common-interest_en

5. Ukraine Facility <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/eu-response-ukraine-invasion/eu-solidarity-ukraine/>

6. New Industrial Strategy for Europe. COM/2020/102. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0102>.

Кузнєцова Н.В.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів
Навчально-наукового Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Київ, Україна
ORCID:<https://orcid.org/0000-0002-6812-7409>
email: nk@spline.net

ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН У ПОВОЄННІ РОКИ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ (ДОСВІД ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ)

У багатьох країнах Азії спеціальні економічні зони та ділові центри ефективно використовуються для досягнення динамічного та інноваційного зростання. Створення спеціальних економічних зон (СЕЗ) є каталізатором, здатним стимулювати промислову діяльність в певному регіоні і залучати прямі іноземні інвестиції (ПІІ), зокрема в обробний сектор, з метою розширення експорту і створення робочих місць. Цілі розвитку СЕЗ містять різні мотиви, такі, як розвиток малих і середніх підприємств, отримання іноземної валюти, диверсифікація економіки, стимулювання інвестицій й торгівлі, регіональний розвиток, створення робочих місць, індустріалізація і експериментальні підприємства для застосування нової політики і підходів.

Цікавим і важливим з точки зору можливого використання для України є досвід країн Азії першої хвилі індустріалізації, зокрема Південної Кореї (далі Кореї), у залученні іноземного капіталу у вигляді створення промислових зон з експортним виробництвом. У рамках стратегії економічного розвитку, орієнтованої на експорт, на початку 70-х років Корея почала проводити політику створення зон експортної переробки. У зоні експортної переробки (перейменованої у зону вільної торгівлі (ЗВТ) в 2000 р.) уряд пропонував іноземним інвесторам дуже сприятливі стимули і умови для підприємницької діяльності. В рамках дії зон активно використовувалася практика надання ряду стимулів при дотриманні вимог до іноземних інвесторів щодо передачі технології та ноу – хау. СЕЗ використовувалися як інструмент політики для сприяння процесам індустріалізації та економічного розвитку. СЕЗ стали компромісом між державною національною політикою розвитку і інтересами приватних інвесторів і, водночас сприяючи глобалізації економіки, створили додатковий або альтернативний підхід до інтеграції країни у світовий ринок (Wuman, 2020).

Зараз спеціальні економічні зони у Південній Кореї можна розділити на 8 категорій (КІЕР, 2016; KFES, 2023):

- Зони вільної торгівлі (15 зон). Гарантують гнучку виробничу, логістичну та торговельну діяльність для заохочення іноземних інвестицій, стимулювання торгівлі, міжнародної логістики та регіонального розвитку. Перша зона вільної торгівлі функціонує у Кореї з 1970-х років (Так, Масанська експортна зона переробки була створена з метою збільшення припливу іноземного капіталу та залучення передових технологій, збільшення зайнятості у регіоні та підвищення конкурентоспроможності експорту);

- Вільні економічні зони (8 зон). Були створені у 2003 році для заохочення іноземних інвестицій та перетворення Кореї на головний бізнес-центр у Північно-Східній Азії. Для них характерно значне пом'якшенням регулюючої системи для залучення ПІІ;

- Зони іноземного інвестування (20 зон). В рамках дії зон передбачається надання різноманітних адміністративних стимулів, таких як звільнення від оподаткування або звільнення від сплати орендної плати для іноземних корпорацій, які здійснюють інвестиції у певному регіоні. Це сприяє надходженню іноземного капіталу для поліпшення продуктивності ряду галузів, стимулювання трансферу технологій та збільшення зайнятості;

- Семангумська спеціальна зона (охоплює 26.5% території Кореї). Уперше була започаткована з метою обробки сільськогосподарських угідь. Пізніше відбулося перетворення

Семангуімського регіону із 100% сільськогосподарського району на 70% промисловий та 30% сільськогосподарський район;

- Підприємницькі міста (5 зон). Створені для стимулювання розвитку слаборозвинених районів Кореї. Ця категорія СЕЗ дозволяє підприємствам інвестувати капітал та технології для побудови адміністративного міста із самостійним виробництвом, дослідженнями, житлом, освітою та послугами медичного обслуговування тощо. Мета даного типу СЕЗ полягає в децентралізації та зменшенні концентрації бізнесу у Сеулі;

- Спеціальні зони НДДКР (5 зон). Створені для розвитку та стимулювання впровадження нових технологій шляхом НДДКР та їх комерціалізації. У цих СЕЗ створено науково-дослідні інститути, університети, корпорації, фінансові установи та допоміжні організації, що створюють кластери та формують єдину систему на основі взаємної співпраці;

- Міжнародні наукові бізнес-поєси (4 зони). Були засновані для створення науково обґрунтованого інноваційного кластеру (науково-дослідної бази в глобальному масштабі) для економічного зростання країни та просування Кореї як супердержави;

- Спеціальні економічні зони регіонального розвитку. СЕЗ, які активно адаптують регуляторні реформи до місцевого контексту та сприяють регіональній децентралізації та диференціації виробництва, тим самим сприяючи розвитку регіональної економіки.

Для стимулювання іноземних інвестицій уряд Кореї пропонує іноземним інвесторам надання системи пільг в рамках створення СЕЗ. Національна програма стимулювання притоку іноземних інвестицій передбачає скасування або зменшення податків на прибуток підприємств, місцевих податків та митних зборів. Так, корпоративний податок та податок на прибуток коригуються, якщо інвестор відповідає таким вимогам, корпоративний податок та податок на прибуток можуть бути знижені на 100% протягом перших п'яти років та на 50% протягом наступних двох років (Thomson Reuters, 2018) :

- Підтримка промислових галузей економіки Кореї. Для отримання відповідних пільг необхідні висновки та відповідні рекомендації з подальшим затвердженням з боку Комітету іноземних інвестицій (FIC) щодо ролі іноземного інвестора у розвитку національної економіки;

- Надання цільових пільг. Надання пільг в рамках дії окремих «зон іноземних інвестицій». Пільги в рамках дії певних зон: Семангуімська зона / Зона Чеджу. Мінімальний розмір інвестицій у 1 млн дол.США, вимоги стосовно виробництва, системної інтеграції, логістики, досліджень та наукових розробок тощо;

- Надання податкових пільг для окремих вільних економічних зон, зокрема Семангуімської зони. Для отримання податкових пільг існує вимога щодо мінімальних інвестицій у розмірі 1 млн дол.США та конкретних вимог щодо витрат на розробку, виробництво, системну інтеграцію, логістику, НДДКР тощо;

- Податкові пільги за програмою «Розробки в зоні Чеджу». Пропонуються різні податкові пільги при вкладанні інвестицій більше 10 млн дол.США та при загальних інвестиціях більше 100 млн дол.США та з коефіцієнтом іноземних інвестицій 50% або більше;

- Податкові пільги за програмою «Зона підприємницького міста». Податкові пільги надаються при дотриманні вимог стосовно витрат на розробку, виробництво, розвиток системної інтеграції та логістику, проведення НДДКР тощо.

В рамках дії СЕЗ митні збори можуть бути скасовані чи суттєво зменшені для іноземних інвесторів для капітальних товарів (тобто машин, обладнання, деталей, приладів тощо), які: 1) ввезені іноземним інвестором як інвестиції, кваліфіковані згідно із Законом про сприяння іноземним інвестиціям (FIPA); 2) здійснені для цілей бізнесу компаній, що знаходяться в зоні іноземних інвестицій, вільній економічній зоні, зоні вільної торгівлі, Семангумській зоні, зоні Чеджу тощо.

В цілому можна констатувати, що спеціальні економічні зони використовувалися багатьма країнами, що розвиваються, як інструмент інвестиційної політики та інструмент промислової політики для сприяння процесам індустріалізації та економічного розвитку. Незважаючи на поширеність СЕЗ у всьому світі, їхня ефективність та вплив на економіку та

структурні перетворення є досить неоднозначними по різних країнам. Один з найбільш успішних досвідів, що може бути в майбутньому корисним для України, втілення програм СЕЗ у Південній Кореї. СЕЗ ефективно використовуються для досягнення динамічного та інноваційного зростання. Створення економічних зон є каталізатором, здатним стимулювати промислову діяльність в певному регіоні і залучати ПІІ, головним чином в обробний сектор, з метою розширення експорту і створення робочих місць, залучення нових технологій чи проведення на базі СЕЗ НДДКР.

Список використаних джерел:

1. Wyman, O. (2020). Special Economic Zones as a Tool for Economic Development. URL: <https://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/ME/banners/Special%20Economic%20Zonesdigitalrev.pdf>
2. KIEP - Korea Institute for International Economic Policy. (2016). Special Economic Zones: What Can Developing Countries Learn from the Korean Experience? URL: [http://www.ksp.go.kr/api/file/download/11456?downloadFilename=Special%20Economic%20Zone%20s%3A%20What%20can%20Developing%20Countries%20learn%20from%20the%20Korean%20Experience%3F%20\(English\).pdf](http://www.ksp.go.kr/api/file/download/11456?downloadFilename=Special%20Economic%20Zone%20s%3A%20What%20can%20Developing%20Countries%20learn%20from%20the%20Korean%20Experience%3F%20(English).pdf)
3. KFES. (2023). Free Economic Zone of Korea. URL: <http://fez.go.kr/global/en/index.do>.
4. Thomson Reuters. (2018). Investing in South Korea. URL: <https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/0-611-1365?lrTS=20190106031532329&transitionType=Default&contextData=%28sc.Default%29>

Oleksandr Pidchosa
PhD, Associate Professor
One Belt One Road Research Institute
Hong Kong Chu Hai College

SPECIFICS AND TRENDS IN GLOBAL TRADE 2023-2024

In 2023-2024, global trade partly continued the trends that began in 2022, including:

- Redistribution of trade flows between developed and developing countries, with developing countries trading more with other developing countries and developed countries trading more among themselves.
- Increasing trend towards regionalization of trade (e.g., within the framework of USMCA, RCEP, and others).
- Gradual shift towards trade in national currencies among developing countries, as well as the growing use of the Chinese Yuan in trade with third countries.
- Certain decline in commodity prices (until the beginning of the second quarter of 2024) and simultaneous probability of new commodity supercycle, due to disruptions to global trade and geopolitical tensions.
- Continued redirection of commodity and merchandise trade flows.
- Increased competition for access to rare and rare-earth materials.
- Currency devaluation in many developing countries, such as Turkey, Argentina, Egypt, etc. affecting the conditions of their external trade.
- ‘Soft recession’ in the EU and the USA, affecting demand and import-export flows.
- High interest rates limiting business activity in many countries worldwide.
- Higher growth rates of developing countries and their influence on commodity markets.
- Reduction of foreign direct investment (FDI) flows and their regionalization.
- Increased cost and delivery times of international cargo due to the activities of the Houthis in the Bab-el-Mandeb Strait and the Red Sea.
- Impact of climate factors on global trade, such as rice crops, cocoa, and insufficient rainfall for the full operation of the Panama Canal.

The regionalization process and the formation of blocs have the greatest influence on global trade, albeit not in a rigid form, but with already well-defined contours. This leads to increased competition for markets and non-market competition mechanisms. Geopolitical factors strengthen the reorientation of trade along North-North and South-South lines.

Overall, global trade in goods is stagnating, while trade in services is more resilient, but this is due to a certain time lag in the demand for services related to the trade in goods (transport, financial operations, etc.). The lower the trade in goods, the lower the trade in associated services. Negative economic trends will also impact trade in services.

Characteristics of trade and investments in China in 2023-2024:

- China experienced a significant increase in trade with Brazil, Russia, and other developing countries, while trade with the US, EU, and other developed countries declined.
- There was a sharp decrease in foreign direct investment (FDI) inflows, with Germany becoming the largest investor in the Chinese economy.
- Increased restrictions on technological exports from the US.
- Redistribution of Chinese domestic investments from the real estate sector to the industrial sector (microchips, electronics, lithium-ion batteries, electric vehicles, wind turbines and solar panels, robotics, space technologies).
- Chinese manufacturers reduced export prices and significantly strengthened their position in foreign markets.

Risks:

- Geopolitical risks include the escalation of conflicts, disruption of connectivity (maritime, rail, aviation communications, underwater cables), risks from non-state actors, such as Houthis, pirates, etc.
- Geo-economic risks include sanctions, non-market competition, restrictions on technology transfer and intellectual property, supply chain disruption risks.
- Cybersecurity risks.
- Internal political instability and civil conflicts risks.

Global trade is becoming increasingly vulnerable and fragile in modern conditions, and this trend is likely to continue in 2024-2025.

Фаренюк Н.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри міжнародних фінансів

Навчально-наукового інституту міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка,

Київ, Україна

ORCID: 0009-0007-6695-3911

email: nata.farenjuk@gmail.com

РОЛЬ І МІСЦЕ КРИПТОДЕРИВАТИВНОГО СЕГМЕНТУ У СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ ПОТОКАХ

Спотовий сегмент торгівлі криптоактивами та стейблкоїнами, як цифровим представленням вартості, що може бути збереженою та переданою в електронному вигляді, домінував за показниками зростання ціни та доходності серед інших фінансових ринків. Ринок деривативів на основі цифрових активів останніми роками переживає стрімке зростання. Масштаби аккумуляції фінансових ресурсів на ринку криптовалют, які на фоні волатильності створюють диспропорції потоків капіталу у міжнародних фінансах, одночасно представляють додатковий фактор нестабільності [1], [2].

За останнє десятиліття криптовалюти забезпечили високу прибутковість порівняно із традиційними активами як в абсолютному вираженні, так і з урахуванням ризику: за даними Portfolios Lab, станом на 20 квітня 2024 року, прибутковість біткойна з початку року склала

51,05%, а за останні 12 місяців – 126,03%. За останні 10 років прибутковість біткойна в річному обчисленні склала 62,81%, що випереджає показник S&P 500, прибутковість якого в річному обчисленні склала лише 10,22%. Поточний коефіцієнт Шарпа для біткойна становить 4,09 порівняно з 1,66 для S&P 500. Коефіцієнт Шарпа 3,0 або вище вважається відмінним [3].

Деривативи розширюють можливості трейдерів, через використання кредитного плеча, здійснення коротких продажів та, відтак, хеджування їх активів. Загально визнано, що функція хеджування підвищує ефективність і ліквідність ринку, а також відіграє важливу роль у залученні інституційних учасників і в пом'якшенні внутрішньої волатильності, яка часто спостерігається в цінах на криптоактиви. Потенційно висока прибутковість сегменту криптоактивів на пряму пов'язана із високим показником волатильності. Інвестиційна стратегія управління такою волатильністю закономірно призвела до зростаючої потреби у хеджуванні цього ризику.

Ф'ючерсні контракти – важлива частина еволюції класів активів. Вони забезпечують орієнтир – справедливу вартість, або майбутню (приведену) вартість [4]. Ф'ючерси на біткойни дозволяють інвесторам отримати доступ до біткойнів без необхідності тримати базову криптовалюту. Подібно ф'ючерсним контрактам на товар або фондовий індекс, ф'ючерси на біткойни дозволяють інвесторам спекулювати на майбутній ціні біткойнів.

Цінова динаміка валют-лідерів криптовалютного сегменту, як провідних базових активів для цифрових деривативів, має ключове значення при розгляді тенденцій. Біткойн – найбільша криптовалюта за ринковою капіталізацією.

Цінова корекція, яка почалась наприкінці 2021 року, тривала і у січні 2022 року. Провідні криптовалюти (BTC та ETH) оновили свої цінові мінімуми, з липня 2021 року. Падіння біткойну відзначилось у січні 2022 року мінімальним значенням \$32,917. У свою чергу ETH суттєво впав до позначки у \$2,159. Цікавим є той факт, що у лютому 2022 року ціни на біткойн та ефіріум три рази пробивали свої пікові значення, найвищі ціни були \$44,574 та \$3,241 відповідно [5].

У 2021 році попит на всі криптоактиви стрімко зріс. Загальною тенденцією у сегменті портфельних інвестицій стало придбання цього класу активів. Загальна капіталізація ринку криптовалют на 28 лютого 2022 року дорівнювала \$1,79 трлн, що відповідало спаду на 23% порівняно із кінцем 2021 року.

Криптовалютна «зима» 2022 року була спровокована інфляцією в США, що змусило інвесторів продавати ризикові активи, такі як криптовалюти та акції. Це призвело до надмірного кредитного плеча серед криптокредиторів, бірж та хедж-фондів. Крах кількох стейблкоїнів, таких як Luna і TerraUSD у травні 2022 року призвів до падіння Three Arrows Capital, сингапурського криптовалютного хедж-фонду. Проблеми з ліквідністю та грубе нераціональне управління призвели до падіння FTX у листопаді 2022 року, а засновника цієї криптобіржі, Сема Бенкмана-Фріда, заарештували невдовзі після цього [6].

Спад ринку криптовалют у 2022 році мав відчутні наслідки для обсягів деривативного сегменту. Поряд з біткойном та ефіріумом деякі менш значні монети та токени під впливом настроїв у соціальних мережах показали ще більші падіння. Індекс, який відстежує 100 найбільших криптовалют, з початку року впав на 26%.

Аналітики вказали на ризики тривалого падіння ціни біткойна, оскільки короткострокові інвестори на кінець лютого 2022 року володіли 54,5% усіх монет, утримуваних з нереалізованими збитками BTC на суму 2,56 млн \$. Така ситуація створювала додатковий поштовх для продажів і впливала на зниження ціни. За аналітичними оцінками визначався бажаний рівень ціни до діапазону \$42 – \$50 тисяч, щоб зменшити ризики продовження спадного тренду [7].

Але зараз «криптозима» залишилась позаду, про що свідчать висхідні тренди з кінця 2023 р. Тому сектор криптодеривативів продовжуватиме зростати, оскільки інституційні інвестори прагнуть хеджувати свої позиції або створювати структуровані синтетичні ризики, обмежуючи при цьому ризик базового активу [8].

Найбільші зміни сталися на ринку ф'ючерсних контрактів на ефіріум. Волатильність на

ринку криптовалют стрімко зросла впродовж першого кварталу 2023 року. Ці події були пов'язані з агресивними стратегіями маркет – мейкерів. Клієнти прагнули інвестувати у надійні та ефективні продукти для керування ризиками, які пропонуються на біржах деривативів. Так, біржовий майданчик CME Group продемонстрував рекордний обсяг укладених угод та показники відкритого інтересу на опціони та ф'ючерси на криптовалюту, що відобразило високий попит клієнтів на інструменти хеджування [9].

Особливістю середини 2023 року став рекордно високий рівень укладених ф'ючерсних та опціонних контрактів на біткойн, а також показник відкритого інтересу. Ціна біткойна зросла на 70% з початку 2023 року і демонструвала стійкість на фоні банківської кризи. Ефіріум, друга за показником ринкової капіталізації криптовалюта, також зросла. Зростання було трохи меншим і піднялось на 54%. Трейдери усіх рівнів використовують асортимент ф'ючерсів та опціонів біржі CME Group для керування ризиками у цілодобовому режимі та можливості впливу на ціновий рух як біткойну, так і ефіріуму найближчими місяцями.

Ф'ючерси на мікробіткойни (МБТ) та мікроефіріуми (МЕТ) – це точні та економічні інструменти для управління криптовалютними ризиками. Миттєвий попит інвесторів на ці продукти за перший квартал 2023 року оформився у показник середньодобового обсягу по 10 тисяч контрактів за кожний. Відкритий інтерес по ф'ючерсах на мікроефіріум знаходився на середній позначці у 20 тис. контрактів, а по ф'ючерсах на мікробіткойни – 11 тис. З моменту їх запуску було продано понад 8 мільйонів контрактів на МБТ, а також понад 5,7 мільйонів контрактів на МЕТ. Зниження комісій по контрактах «Micro Bitcoin» та «Micro Ether», яке було запроваджено на чиказькій біржі, має на меті забезпечення більш високої ліквідності та більш високої ефективності інвестування капіталу. Ф'ючерси, які знаходились в обігу до 31.08.2023, стали більш доступними для осіб не – членів біржі. Плата за біржові ф'ючерси «Micro Bitcoin» була знижена з 2,50 до 1,00 \$USD за контракт. Відповідно, плата за біржові ф'ючерси «Micro Ether» - з 0,20 до 0,10 \$USD за контракт. Додатковим стимулом до активізації учасників криптовалютних деривативів стало зниження на 50% за біржовий опціонний контракт.

Для подальшої популяризації та підвищення ліквідності ф'ючерсних контрактів на мікробіткойни на біржі CME 6 лютого 2023 р. було запущено функцію «Торгівля із розрахунком» (TAS), яка дозволяє учасникам ринку вступати в угоду із спредом до розрахованої денної ціни ф'ючерсних контрактів на біткойни та мікробіткойни. Цікавим є те, що ця розрахункова ціна станом на 16:00 за східним часом ще не розрахована. Тобто, TAS дозволяє клієнтам укладати угоди за розрахунковою ціною ф'ючерсів (Settlement Price) або близько до цього значення. Ця функція особливо корисна при відтворенні індексу для криптовалюти і є додатковим елементом до механізму базової торгівлі при закритті індексу (Basis Trade at Index Close, BTIC). Базова угода при закритті індексу дозволяє учасникам ринку укладати базову угоду відносно довідкової ціни CME CF Reference Rates.

Наступним кроком по активізації торгівлі криптовалютними ф'ючерсами став запуск 13 березня 2023 р. контрактів на події по ф'ючерсним контрактам на біткойни. Контракти на події пропонують новий спосіб отримати доступ до динаміки цін на ф'ючерси на біткойн. Вони представляють собою щоденні контракти із обмеженим ризиком і готівковим розрахунком по ф'ючерсах на біткойни. Ці контракти доповнили набір із десяти вже існуючих контрактів на події, які прив'язані до еталонних ф'ючерсних ринків. На 31 березня було продано рекордну кількість контрактів на події по ф'ючерсах на біткойн, і вона становила 1050 контрактів. Плата за ці контракти не стягувалась до кінця серпня 2023 року.

Інституціональний інтерес до ф'ючерсних контрактів на біткойн (BTC) продовжував зростати впродовж першого кварталу 2023 рок. Пояснення цієї тенденції виходить із пошуку інвесторами регульованих майданчиків і продуктів для хеджування зростаючої волатильності ринку та управління ризиками. Учасники ринку виразили шалений інтерес до ф'ючерсних контрактів на біткойни, оскільки в цей простір увійшли великі гравці, такі як CME Group і TD Ameritrade.

За перший квартал 2023 року показник середнього денного обсягу (ADV) перетнув кількість в 11 тисяч контрактів, а відкритий інтерес у середньому становив 15 тисяч

контрактів. За перший квартал кількість входження в ринок на умовах «довгої позиції» становило в середньому рекордні 111, а на останньому тижні березня – рекордні 122 [10].

Ф'ючерси на ефіріум досягли обсягу торгівлі у 2,8 млн контрактів, що відповідає еквіваленту у 141 млн ефіріума. Важливим є той факт, що з моменту запуску ф'ючерсів на ефіріум пройшло трохи більше 2 років. Подібна рекордна ситуація із довгим відкритим інтересом мала місце на ринку ф'ючерсів на ефіріум: на 17 січня біло досягнуто рекордний рівень у 79 контрактів, а у середньому за квартал – 70. Нещодавно організатор біржової торгівлі CME запустив ф'ючерси на біткойн євро та ф'ючерс на ефіріум євро. Ці контракти відповідають своїм аналогам, деномінованим у доларах США, по 5 біткойнів або 50 ефіріумів за контракт, надаючи доступ до другої валютної пари.

На Bakkt, платформі ф'ючерсів на біткойни, керованої Міжконтинентальною біржею, щодня торгується близько 11000 ф'ючерсних контрактів. Станом на 10 вересня 2023 року, на Binance було продано ф'ючерсних контрактів на суму 2,03 млрд дол США; 2,01 млрд дол США на Huobi; 1,85 млрд дол США на OKEx і 1,05 млрд дол США на BitMEX [11].

Але тільки за рахунок Чиказької товарної біржі у березні 2024 року обсяг торгівлі ф'ючерсами на біткойн сягнув майже 200 млрд дол. США, для порівняння весь обсяг торгівлі ф'ючерсами на біткойн у тому ж місяці 2024 року склав 2,45 трлн дол США, тобто торгівля на CME займає 8% світової торгівлі криптодеривативами [12].

Список використаних джерел:

1. Julian Lo Siao. What is Blockchain Tokenization and How is it Changing the World? // [linkedin.com](https://www.linkedin.com/pulse/what-blockchain-tokenization-how-changing-world-part-1-everitoken). URL: <https://www.linkedin.com/pulse/what-blockchain-tokenization-how-changing-world-part-1-everitoken>
2. Best Practices for Token Sales. URL: <https://ftahk.org/system/files/2019-07/FTAHK%20Best%20Practices%20for%20Token%20Sales%20-%20Version%2020%20-%20October%202018.pdf>
3. Portfolio Lab Pricing, Features, and Reviews (May 2024) ВВП - Електронний ресурс: URL: <https://www.softwaresuggest.com/portfolio-lab>
4. Analysis of the legal qualification of cryptocurrency derivatives // Autorité des marchés financiers: AMF Articles, 2018.
5. Futures Markets Global Charts. Coinalyze, March 15, 2022 - URL: <https://coinalyze.net/bitcoin/funding-rate/coinalyze.net>
6. After SBF's Conviction, Investors Are Targeting Larry David, Tom Brady and Other FTX Endorsersю. - Bloomberg.com - URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2023-11-07/after-sbf-conviction-investors-target-tom-brady-larry-david-celebrities>
7. Glassnode- On-chain market intelligence - URL: <https://glassnode.com/>
8. Crypto winter is over — and bitcoin could hit \$100,000 by the end of 2024, Standard Chartered says.- URL: <https://www.cnbc.com/2023/04/24/bitcoin-btc-price-could-hit-100000-by-end-2024-standard-chartered.html>
9. Cryptocurrency Futures Commission Merchants (FCMs) - CME Group. Available at: <https://www.cmegroup.com/trading/bitcoin-futures-commission-merchants-fcms.html>
10. Trade Crypto Futures: Bitcoin, Ethereum & Micro TD Ameritrade. Available at: <https://www.tdameritrade.com/investment-products/futures-trading/bitcoin-futures.html>
11. Best Crypto Futures Trading Platforms (2023) Available at: <https://www.buybitcoinbank.com/cryptocurrency/best-crypto-futures-trading-platforms>
12. Frequently asked questions: Cryptocurrency futures. Available at: <https://www.cmegroup.com/education/bitcoin/cme-bitcoin-futures-frequently-asked-questions.html>.

Матей В.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів
Навчально-наукового інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка,
Київ, Україна
ORCID: 0000-0002-4836-2604
email: vasy1.matei@knu.ua

ЦИФРОВІ ДЕТЕРМІНАНТИ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ

Питання доступу населення до банківських, інвестиційних, страхових та інших фінансових продуктів та послуг має на сьогодні виняткову актуальність не тільки в наукових, а й у ділових та політичних колах. Адже широка можливість користуватися фінансовими послугами є важливим чинником зменшення бідності та нерівності, сприяючи не лише індивідуальному добробуту, але й має забезпеченню соціального та економічного розвитку всього суспільства. Така можливість має загальноприйнятту назву фінансової інклюзії, яка передбачає доступ до фінансових послуг для всіх людей, незалежно від їх соціального статусу, доходу чи місця проживання. Фінансова інклюзія сприяє безпечному накопиченню заощаджень населенням та їх майбутньому інвестуванню, отриманню кредитів для розвитку бізнесу (насамперед малому та середньому), забезпеченню рівноправного доступу до фінансових послуг для всіх верств населення, зниженню фінансових ризиків, загальній стабільності фінансової системи.

За даними Світового банку, у 2021 році 24% дорослих людей¹ у світі (близько 1,9 млрд осіб), 29% у країнах, що розвиваються, та 16,4% в Україні не мали рахунок у фінансовій установі або мобільного гаманця. Хоча ще у 2011 році кількість таких людей була значно більшою – 49% у світі, 58% у країнах, що розвиваються, та 48,7% в Україні (Demirguc-Kunt, Klapper, Singer & Ansar, 2022). Наведені дані свідчать про вагоме зростання рівня фінансової інклюзії як на глобальному рівні, так і в окремих країнах.

Найголовнішим драйвером таких змін став активний розвиток цифрових технологій та їх впровадження у фінансовій сфері, чому особливо сприяла пандемія Covid-19 з поширенням дистанційного та безконтактного обслуговування. Застосування цифрових інструментів дозволяє фінансовим компаніям збільшувати географічне охоплення без необхідності відкриття нових відділень, краще розуміти своїх клієнтів, здійснювати транзакції швидше, дешевше та безпечніше. Споживачі можуть отримати доступ до фінансових послуг не відвідуючи банк, лише за допомогою мобільних телефонів та Інтернету, що сприяє залученню до фінансової сфери людей з віддалених регіонів із нерозвинутою фінансовою інфраструктурою.

Зростаючий вплив цифрових технологій на фінансову інклюзію зумовив виникнення поняття «цифрова фінансова інклюзія», яке означає доступ до фінансових послуг через використання цифрових та інформаційно-комунікаційних технологій, а також включає цифрові канали надання послуг, цифрові фінансові продукти і цифрові бізнес-моделі обслуговування клієнтів і залучення коштів (Науменкова & Міщенко, 2020). Цифрова фінансова інклюзія передбачає надання фінансових послуг виключеном або недостатньо охопленим верствам населення з використанням мобільного телефону або іншого цифрового пристрою (Ozili, 2018).

Перехід від традиційних до цифрових способів отримання фінансових послуг зумовлює те, що з одного боку зменшується кількість банківських відділень та банкоматів, а з іншого – зростає кількість платіжних агентів та провайдерів послуг мобільних платежів. Спостерігається також зростання кількості та обсягів цифрових фінансових транзакцій. При цьому якщо в країнах Африки та Азії розвивається використання мобільних гаманців, то в

¹ населення у віці 15+

країнах Європи, Північної та Південної Америки – мобільного та Інтернет-банкінгу (International Monetary Fund, 2023).

Серед цифрових технологій, що найбільше сприяють підвищенню рівня фінансової інклюзії, варто виокремити: мобільні гроші (дозволяють здійснювати фінансові операції через мобільні телефони, навіть без банківського рахунку), електронні платіжні системи (дозволяють здійснювати платежі онлайн), онлайн-банкінг (спрощує відкриття рахунку та управління фінансами), блокчейн (забезпечує прозорість та безпеку транзакцій, що сприяє довірі на фінансових ринках), аналіз великих даних (використовується, зокрема для оцінки кредитоспроможності, що дозволяє надавати кредити більшій кількості людей), навчальні онлайн-платформи (підвищують фінансову грамотність і покращують розуміння фінансових продуктів), біометрична ідентифікація (використовує відбитки пальців, сканування райдужної оболонки ока та фотографію обличчя для ідентифікації особи при відкритті фінансових рахунків і підтвердженні автентичності фінансових транзакцій), цифрові валюти (розширюють доступ і можливості людей надсилати та отримувати кошти, а також ставати фінансово інклюзивними).

Однією з найбільш підричних цифрових технологій сучасності є штучний інтелект, який, безумовно, вплине і на фінансову інклюзію. Його позитивний вплив на покращення доступу до фінансових послуг проявлятиметься у використанні великих даних для розрахунку кредитних рейтингів та управління кредитними ризиками, покращенні маркетингу фінансових послуг, розробці стратегії фінансової інклюзії та удосконаленні процесу ідентифікації споживача. Крім цього, штучний інтелект дозволить спростити процес відкриття фінансового рахунку та формування бази кредитних історій, покращить комунікацію з клієнтами, посилить захист від шахрайства, персоналізує пропозицію фінансових продуктів і послуг (Ozili, 2024).

Отже, рівень фінансової інклюзії, що є важливим чинником соціально-економічного розвитку, значно підвищується останнім часом. Найголовнішою причиною цього є розвиток цифрових технологій та їх впровадження у фінанси. Цифровізація фінансової сфери зумовила виникнення поняття цифрової фінансової інклюзії та трансформацію фінансової інфраструктури (зменшення кількості банків та банкоматів, а також збільшення кількості точок цифрового фінансового обслуговування). Найбільш важливими цифровими технологіями, що підвищують рівень фінансової інклюзії є: мобільні гроші, електронні платіжні системи, блокчейн, онлайн-банкінг, навчальні онлайн-платформи, аналіз великих даних, біометрична ідентифікація, цифрові валюти. Очікується на значний сприятливий вплив на фінансову інклюзію з боку штучного інтелекту.

Список використаних джерел:

10. Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Ansar, S. (2022). The Global Findex Database 2021: Financial inclusion, digital payments, and resilience in the age of COVID-19. Washington, D.C.: World Bank Group. Retrieved from <http://documents.worldbank.org/curated/en/099818107072234182/IDU06a834fe908933040670a6560f44e3f4d35b7>
11. Науменкова С., Міщенко С. (2020). Цифрова фінансова інклюзія: можливості та обмеження для України. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Збірник наукових праць*, 1-2 (274-275), 133-149.
12. Ozili, P.K. (2018). Impact of digital finance on financial inclusion and stability. *Borsa Istanbul Review*, 18(4), 329-340.
13. International Monetary Fund. (2023). FAS Trends and Development.
14. Ozili, P.K. (2024). Big Data and Artificial Intelligence for Financial Inclusion: Benefits and Issues. In R. Gera, D. Assadi, & M. Starnawska (Eds.), *Artificial intelligence, fintech, and financial inclusion* (pp. 1-10). CRC Press.

Литвин О.Є.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів
Навчально-наукового інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка,
Київ, Україна
ORCID: 0000-0003-3437-2067
email: kafedra_mm@ukr.net

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ТА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІСЛЯ ВІЙНИ

Масштаби руйнувань, спричинених війною, поставили Україну перед викликом відбудови вартістю у 486 млрд дол. США протягом наступного десятиліття. Ця астрономічна сума охоплює термінові ремонти критично важливої інфраструктури, житла й громадських об'єктів, а також ширші зусилля з відновлення економіки країни. Європейський Союз виділив приголомшливу суму допомоги 98 млрд євро, демонструючи комплексний підхід, що включає фінансову підтримку, гуманітарну та військову допомогу [1]. Ці кошти спрямовані не лише на вирішення нагальних проблем, а й на зміцнення довгострокової економічної стабільності та інтеграцію України до європейського простору.

Важливим кроком на шляху до відродження став запуск Інвестиційної рамкової програми для України в рамках ширшого Фонду для України обсягом 50 млрд євро. Ця програма має на меті залучити до 40 млрд євро інвестицій, спираючись на початкове фінансування в 9,3 млрд євро, включно з 7,8 млрд євро на кредитні гарантії та 1,51 млрд євро на змішане фінансування. Серед ключових пріоритетів – стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, відновлення критичної інфраструктури та сприяння переходу країни до “зеленої” та цифрової економіки [1].

Сам Український фонд є ключовим елементом підтримки ЄС, який спрямовує величезну суму в 50 млрд євро на відбудову та модернізацію України протягом 2024-2027 рр. Це не просто фінансові вливання, а й допомога у приведенні України до відповідності стандартам ЄС – вирішального кроку на шляху майбутньої повноцінної інтеграції країни до Євросоюзу. Перший транш у 4,5 млрд євро вже надійшов, започаткувавши цю безпрецедентну та амбітну програму.

Водночас, Національний банк України, Міністерство фінансів України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку та Фонд гарантування вкладів фізичних осіб затвердили та оприлюднили нову Стратегію розвитку фінансового сектору України 19 липня 2023 р. [2].

У Стратегії враховуються виклики, що постають у двох векторах: спротив російській агресії та відновлення країни. З огляду на це визначені заходи умовно поділені на такі фокуси: Фокус 1: «фокус супротиву» – короткострокові заходи, спрямовані на забезпечення стабільності та недопущення погіршення ситуації у фінансовому секторі та економіці загалом. Фокус 2: «фокус відновлення» – середньострокові заходи для початку перетворень, що стануть підставою майбутньої відбудови та зростання економіки, наприклад, зниження бюрократичних бар'єрів, підвищення прозорості та конкурентності середовища, залучення інвестицій тощо. Фокус 3: середньострокові комплексні заходи, спрямовані на забезпечення стабільності та подальшого відновлення і розвитку, частина ключових результатів за якими впроваджуватиметься в короткостроковій перспективі.

Стратегія розвитку фінансового сектору передбачає спільні дії регуляторів та Фонду гарантування вкладів у фінансовому секторі. Ці дії будуть спрямовані на досягнення п'яти таких стратегічних цілей: макроекономічна стабільність, фінансова стабільність, фінансова система працює на відновлення країни, сучасні фінансові послуги, інституційна спроможність регуляторів та ФГВФО.

За сприятливих і стійких макроекономічних умов передбачається: індекс споживчих

цін на рівні менше 15%; провести оцінку стійкості, що включає AQR та стрес-тестування банків; запровадити страхування воєнно-політичних ризиків та комплексної системи оздоровлення, врегулювання неплатоспроможності та виведення з ринку неспроможних установ (директива ЄС BRRD). 5. Зробити доступними інструменти врегулювання NPL та утримати спред між готівковим і офіційним курсом, гривні до долара США, менше 5%; сформувавши дорожню карту відновлення надання фінансових послуг на деокупованих територіях як частину плану деокупації територій України; забезпечити фінансову та інституційну спроможність НКЦПФР № 4 запровадити законодавче регулювання інвестиційних рахунків та діяльності рейтингових агентств приведено у відповідність до вимог ЄС [2].

У червні 2022 р. Україна отримала статус країни-кандидата на вступ в ЄС, що передбачає посилення євроінтеграційних реформ у країні в цілому та у фінансовому секторі зокрема. Важливим аспектом цих реформ є імплементація актів ЄС у національне законодавство. З метою визначення стану імплементації актів права ЄС Уряд України ухвалив постанову “Про затвердження Порядку проведення первинної оцінки стану імплементації актів права ЄС (acquis ЄС)” від 28.02.2023 № 189 у розрізі переговорних розділів, визначених ЄС у межах політики розширення. У цілому стороною ЄС для проведення Україною первинної оцінки надано близько 29 тисяч актів права ЄС за 34 переговорними розділами.

Принципом, яким повинна керуватися Україна під час відновлення для успішного післявоєнного розвитку, – продовжувати залучати капітал ззовні у вигляді запозичень та грантів та застосувати безінфляційну емісію, яку вже впроваджували під час пандемії. Тоді українці могли через “Дію” витратити цільові гроші для розрахунку за деякі види послуг, наприклад за внутрішні перевезення, відвідування театрів чи придбання книжок. Завдяки цьому емісія (випуск в обіг нових грошових знаків) не призвела до критичних стрибків інфляції та курсу валют [3]. Зараз же, за рахунок цифрової гривні, Національний банк може вдаватися до безінфляційної емісії так званих цільових грошей для використання при втіленні різних проектів за програмою відбудови. Однак такі дії необхідно погоджувати з іноземними партнерами та з Міжнародним валютним фондом.

Українська економіка відчутно постраждала унаслідок активної фази війни, тому другим принципом це – виробляти з максимальною доданою вартістю. Якщо порівняти дохід від експорту сировини з прибутками від експорту готового продукту, друга сума, безперечно, переважає, іноді в кілька разів. Взагалі чим більше інтелектуальної та високотехнологічної праці знадобилося у процесі виготовлення товару, тим вища його ціна на ринку. Однак не обов’язково відразу гнатися за захмарними технологіями [3]. Україна може почати з нарощування експорту продуктів переробки, на які у неї точно вистачить промислової потужності. Наприклад, замість того, щоб експортувати зернові культури – пшеницю та кукурудзу, – можна постачати за кордон борошно і крохмаль. Це лише невеличкі зміни, які ми можемо поступово впроваджувати після закінчення війни.

Третій принцип, яким повинна керуватися Україна це - швидкість обертання грошей в системі (англійською – “velocity of money”). Так, якщо у вас є купюра у 500 грн і за один тиждень вона взяла участь в одній транзакції, створивши певний обсяг товару, робіт чи послуг, – цього недостатньо. Якби вона за цей же тиждень взяла участь у сотні транзакцій, це у сто разів збільшило б кількість реалізованих товарів, робіт та послуг. Швидкість обігу грошей в системі суто макроекономічно говорить про те, що чим швидше вони обертаються і чим у більшій кількості транзакцій беруть участь, тим менше ця система (у нашому випадку - країна) залежить від зовнішніх вливань грошей для економічного зростання [3]. Тому задача, на нашу думку, у тому, щоб розблокувати цю швидкість, підвищити її інтенсивність та збільшити кількість транзакцій, в яких українські гроші протягом певного часу фізично можуть взяти участь.

Уряд має спланувати зональність майбутньої України – де будуть центри економічної активності. Довкола цих центрів економічної активності розвивати житло. Довкола цього житла та відповідно до потреб і специфіки цих центрів економічної активності розвивати вищі

навчальні заклади для того, щоб вибудувати спеціалізацію [4]. Держава через державне замовлення в освіті, маючи розуміння такої зональності і таких центрів, визначатиме, які спеціалісти їй потрібні.

Уряд має вирішити, як створити сприятливі умови для життя людей, котрі залишаються на українських теренах, і як повернути тих, хто виїхав за кордон. Для цього держава повинна забезпечити три ключові потреби особистості. Першою з них, безперечно, є безпека. Далі – будівництво комфортного та сучасного житла. А третім завданням стане створення робочих місць з гідними умовами праці та з конкурентною зарплатнею. Без цих трьох складових Україна не поверне людей, які вже бодай частково облаштували своє життя за кордоном, а без достатньої кількості людей не будуть можливими ані економічне зростання, ані технологічний та культурний розвиток.

Підхід до відновлення України має бути дуже зваженим та раціональним. Важливо розуміти, де найдоцільніше відбудувати, а де модернізувати або ж створити щось зовсім нове, не обмежуючись застарілими поняттями минулого [5]. Водночас уряд має напрацювати ефективну стратегію економічного зростання і врахувати можливі виклики майбутнього. Адже від того, наскільки відповідально суспільство поставиться до рішень, залежить те, якою стане Україна за кілька років.

Список використаних джерел:

1. Романішин О. (2024). Відновлення України під час та після війни: як Україна використовує зелену та цифрову трансформацію для відбудови. URL: https://lb.ua/blog/oleksandr_romanishyn/611187_vidnovlennya_ukraini_pid_chas_pislya.html
2. Стратегія розвитку фінансового сектору України (2023). URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini>
3. Шляхи економічного зростання: як після війни побудувати успішну країну (2023). URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-vidbudova/3745761-slahi-ekonomichnogo-zrostanta-ak-pisla-vijni-pobuduvati-uspisnu-krainu.html>
4. Lytvyn, O., Kuryliuk, Y., Onyshchenko, A., Kudin, V., Parkhomenko, V. and Filiuk, S. (2023). Toolkit for Ensuring Management of Socially Responsible Business Activities. *Econ. Aff.*, 68(01s): 83-89.
5. Lytvyn, O., Onyshchenko, A., & Ostapenko, O. (2023). Economic Challenges of Sustainable Development Goals in Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, 9(1), 100-112.

Микитенко В. В.

д.е.н., професор, головний науковий співробітник,
Інститут економіки промисловості НАН України,

Київ, Україна

ORCID 0000-0002-8212-9777,

email: vmikitenko@ukr.net

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ УПРАВЛІННЯ РОЗПОДІЛЕНОЮ ГЕНЕРАЦІЄЮ У ПОВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Об'єктивним є визнати, що соціальна відповідальність розподіленої генерації має відіграти ключову роль у регенерації енергетичної сфери та відновленні економіки після війни, у першу чергу за рахунок ціле орієнтованого розвитку локальної інфраструктури енерговиробництва в межах територіальних утворень та залучення до цього процесу місцевих громад, сприяючи при цьому стабілізації функціонування національної енергосистеми. Адаптивність і гнучкість *розподіленої генерації* (РГ) та можливість використання *відновлювальних джерел енергії* (ВДЕ) задля швидкого відновлення енергопостачання в регіонах, які постраждали від воєнного конфлікту, генеруватимуть системні ознаки щодо

підвищення енергетичної безпеки на територіях та суспільної стабільності. Поряд із цим, сприяючи розвитку місцевих економік за рахунок інноваційних підходів до виробництва енергії та підвищення енергоефективності, створюватимуться нові робочі місця, зменшуватиметься залежність від імпорту і навантаження на *навколишнє природне середовище* (НПС), що сприятиме у повоєнному періоді енергетичній самодостатності та сталому розвитку постраждалого регіону і країни, у цілому.

Використовуючи систему бізнес-екосистемних методів [1] наукового пізнання у площині дослідження проблем і перешкод у просторі забезпечення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання при розбудові та введенні у практику енергосистем із елементами РГ, вважаємо за доцільне вказати: соціальну відповідальність визнаємо як активний і свідомий внесок суб'єкта господарювання у покращення соціальних, екологічних, технологічних та економічних умов в районах/ регіонах чи у територіальних утвореннях, де реалізується новий проект енергетичної інфраструктури. Це означає прийняття рішень та виконання дій, які враховують цілеорієнтований вплив на громадські інтереси, добробут населення і стан НПС. Важливими аспектами й правилами забезпечення соціальної відповідальності в розбудові енергосистем із РГ є [2]: 1) взаємодія з громадськістю: суб'єкт господарювання повинен взаємодіяти з місцевою громадою, враховувати їхні погляди та інтереси, а також їхні побажання при розробці та реалізації проекту із РГ; 2) безпека та здоров'я населення: соціально відповідальний суб'єкт господарювання РГ має забезпечувати високі стандарти безпеки робіт і виробництва, дотримання вимог до безпеки населення; 3) створення робочих місць і розвиток місцевої економіки: суб'єкт господарювання РГ має сприяти розвитку місцевої економіки шляхом створення нових робочих місць та підтримки місцевих підприємств; 4) охорона НПС і середовища життєдіяльності у контексті забезпечення якості життя: соціально відповідальний підхід до реалізації проектів енергосистем із елементами РГ передбачає мінімізацію деградуючого впливу на навколишнє природне середовище (НПС), використання екологічно чистих технологій і здійснення комплексу регенеруючих заходів для раціоналізації використання і збереження місцевих природних ресурсів, а також нарощення природно-ресурсних активів у контексті забезпечення якості життя населення територій; 5) сприяння регіональному соціальному розвитку: суб'єкти господарювання РГ мають ініціювати та підтримувати місцеві соціальні програми і проекти, які будуть спрямовані на покращення якості життя місцевого населення і здоров'я; 6) транспарентність і обов'язкова звітність: соціально відповідальні суб'єкти господарювання РГ мають забезпечити високий рівень транспарентності та регулярно звітувати про діяльність перед усіма зацікавленими сторонами.

Авторські напрацювання за проблемою соціальної відповідальності [2; 3] у сфері енергетики стають підставою для: а) удосконалення структурно-функціональної моделі просторового розвитку національної енергосистеми з чіткою погодженістю обсягів і режимів постачання у мережу електроенергії від РГ та отриманням економічного ефекту від масштабного її запровадження у практику, що, відповідно, вимагатиме від регуляторів енергетики чіткої почерговості реалізації управлінських дій по узгодженню та раціоналізації обсягів, термінів і режимів постачання у мережу електроенергії як від підприємств РГ, так і від енергетичних бізнес корпорацій (табл. 1);

Таблиця 1

Почерговість реалізації управлінських дій щодо узгодження обсягів, термінів і режимів постачання у мережу електроенергії від підприємств розподіленої генерації та енергетичних бізнес корпорацій

Етап	Завдання	Відповідальні / Терміни
I. Аналіз та обґрунтування вимог	I.I. Збір і аналіз даних про: структуру та динаміку розвитку РГ; обсяги і режими постачання електроенергії від РГ та енергетичних бізнес корпорацій; технічні можливості національної енергосистеми; попит на електроенергію. I.II. Обґрунтування вимог до обсягів, термінів і режимів постачання у мережу електроенергії від РГ та енергетичних бізнес корпорацій і	Міністерство енергетики України, НКРЕКП, <i>оператори систем розподілу (ОСР)</i> . Кожні 3 місяці

Етап	Завдання	Відповідальні / Терміни
	асоціацій. І.ІІІ. Прогнозування вагомості впливу розширення масштабів РГ на НПС і стійкість функціонування національної енергосистеми.	
ІІ. Розробка стратегії узгодження процесів і режимів	ІІ.І. Розробка стратегії узгодження техніко-технологічних процесів, термінів і режимів: забезпечення стійкості енергосистеми; раціоналізація та погодження сумісності обсягів, термінів і режимів постачання електроенергії. ІІ.ІІ. Визначення пріоритетів локалізації зусиль суб'єктів управління та регуляторів, обґрунтування цілей розвитку РГ у певному територіальному утворенні. ІІ.ІІІ. Розробка механізмів стимулювання розвитку РГ у постраждалих від військових регіонах.	Міністерство енергетики України, НКРЕКП, ОСР, експерти. Кожні 6 місяців
ІІІ. Впровадження стратегії узгодження	ІІІ.І. Розробка, удосконалення та прийняття нових стандартів і нормативних актів. ІІІ.ІІ. Впровадження програм розвитку РГ у територіальних утвореннях. ІІІ.ІІІ. Створення і перевірка збалансованості та надійності функціонування енергетичної інфраструктури РГ задля її підключення до національної енергосистеми. ІІІ.ІV. Інформування, контролювання та навчання учасників енергетичного ринку і суб'єктів управління РГ.	Міністерство енергетики України, НКРЕКП, ОСР, енергетичні компанії Кожні 12 місяців
ІV. Моніторинг та оцінка	ІV.І. Моніторинг впливу результатів впровадження проєктів РГ у певному регіоні на стійкість функціонування національної енергосистеми. ІV.ІІ. Оцінка ефективності впровадження стратегії узгодження процесів і режимів. ІV.ІІІ. Розроблення рекомендації щодо коригування стратегії узгодження та уточнення змістовності нормативних актів	Міністерство енергетики України, НКРЕКП, ОСР. Постійно
У. Уточнення, удосконалення та коригування стратегії узгодження	У.І. Аналіз результатів моніторингу та оцінки вагомості впливу РГ на стійкість енергосистеми. У.ІІ. Визначення проблем і недоліків стратегії у контексті запровадження нових важелів і регуляторів. У.ІІІ. Визначення шляхів та розробка і запровадження заходів щодо усунення проблем і недоліків. У.ІV. Оновлення рубрик та інструментарію стратегії з урахуванням змін на ринку електроенергії, технологічних зрушень і вимог до суспільно-політичної стабільності. У.У. Внесення змін до нормативних актів. У.УІ. Розробка програм стимулювання РГ за окремими територіями/ регіонами. У.УІІ. Впровадження програм із стимулювання інноваційної діяльності, реалізації на практиці нових технологій та інновацій. У.УІІІ. Підвищення кваліфікації учасників енергоринку.	Міністерство енергетики України, НКРЕКП, оператори систем розподілу, енергетичні компанії, громадськість та ін. Кожні 6-12 місяців.

Джерело: Обґрунтовано та систематизовано у табличному вигляді автором, за урахування напрацювань [2; 3].

б) розроблення та введення алгоритмів оцінювання зниження вимірів агресивності умов і середовища за результатами впровадження проєктів РГ; в) розробки практичних рекомендацій із оцінки якості життя населення територій та регіонів у контексті забезпечення результативності управління керованими чинниками ризику в національній енергосистемі в ході реалізації численних загроз і викликів національному варіанту державності. Отже, соціальна відповідальність розподіленої генерації відіграватиме ключову роль у відновленні у повоєнному періоді енергетичного сектору України, підтримуючи енергетичну безпеку територіальних утворень, їхній економічний розвиток та соціальну стабільність у контексті забезпечення якості життя населення.

Список використаних джерел:

1. Бистряков І. К., Клиновий Д. В. (2020). Бізнес-екосистемний концепт забезпечення

сталого господарювання. *Економіка природокористування і сталий розвиток*. № 8 (27). С. 21—27. [https://doi.org/10.37100/2616-7689/2020/8\(27\)/3](https://doi.org/10.37100/2616-7689/2020/8(27)/3)

2. Микитенко В. В., Амоша О. О. (2024). Соціальна відповідальність суб'єктів господарювання при розбудові та реалізації проєктів енергосистем із елементами розподіленої генерації. *Україна та світ: виміри сьогодення: монографія*. Харків: СГ НТМ «Новий курс». С. 107 – 117. DOI: 10.61718/mon-2024-7.

3. Микитенко В. В. (2024). Соціальна відповідальність: алгоритм управлінських дій. *Соціально-економічний стан в умовах воєнного часу: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*. Суми: Східноєвропейський центр наук. дослід., Research Europe, С. 48-53.

Кусакова Ю.О.

к.е.н., доцент,

Запорізький національний університет

Запоріжжя, Україна

ORCID 0000-0002-3827-6972

email: kusakovay@gmail.com

КЛЮЧОВІ ТRENДИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація як соціально-економічне явище почало активно досліджуватися протягом 80-х років ХХ ст. Саме тоді з'явилося перше його трактування та тлумачення. Проте вчені до сих пір не прийшли єдиної думки щодо сутності глобалізації, її періодизації і наслідків. Не залишає сумнівів – цей процес пройшов глибоку історію і людство знову знаходиться на його новому етапі, що характеризується появою інших рушійних сил, особливими тенденціями, викликами, протистояннями.

Досліджуючи сутність глобалізації, вчені неодноразово зустрічаються з різноманітними інтерпретаціями цього процесу, явища або феномену [1, 2]. Вважаємо, що раніше запропоноване нами визначення потребує адаптації до сучасних реалій. Тож, під глобалізацією будемо розуміти всеохоплюючий об'єктивний процес розмивання та стирання кордонів у всіх сферах життя суспільства, як наслідок пошуку найефективнішого використання продуктивних сил людства, що призводить до трансформації світового співтовариства у цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних та соціально-культурних взаємозв'язків та взаємозалежностей, результатом якої є постійна модифікація світового порядку.

Принциповими відмінностями цього визначення є те, що система взаємозв'язків та взаємозалежностей не є абсолютно відкритою, особливо за умов впровадження та дії санкцій для певних груп держав. Крім того, історичний розвиток суспільства та економіки допомагає зрозуміти, що гомогенного господарського світового порядку може ніколи не бути. Наразі спостерігаємо його поточну модифікацію та реорганізацію, коли полюси сили у світі змінюються.

Так само існують суперечності у періодизації процесу глобалізації. Продовжуючи попередні дослідження [2, 3], виявляється, що дійсно за останні 10-12 років з'явилися нові особливості та тенденції глобалізаційного процесу, його рушійні сили.

У 2019 р. у Давосі відбувся щорічний Світовий економічний форум, який мав назву «Глобалізація 4.0» [3]. Сама назва заходу говорить: вчені, науковці та світові лідери дотримуються думки, що зараз відбувається її четвертий етап.

Раніше нами стверджувалося, що «процес глобалізації має лише два етапи розвитку: він почав найяскравіше розвиватися на рубежі ХІХ – ХХ століть і був перерваний Першою світовою війною... Кінець 70-х років - друге народження глобалізації на основі революції в удосконаленні засобів глобальної доставки, в інформатиці, телекомунікаціях». Усе, що

передувало цьому етапу носило ознаки інтернаціоналізації спочатку, а потім інтеграції. Наразі, глибше занурюючись й аналізуючи події від періоду Великих географічних відкриттів і до нині, стає зрозумілим, що процеси інтернаціоналізації, інтеграції та глобалізації все ж таки відбувалися паралельно і досить часто один з процесів обумовлював інший.

У цілому погоджуємося з чотирьох етапним підходом, представленим у Давосі у 2019 р. [4]. Проте вважаємо, що глобалізація не переривалася на період світових війн, оскільки саме в той час виникли деякі світові ТНК, відбулася перша криза світового масштабу – Велика Депресія, а самі війни вперше носили глобальний характер. Тож вони є скоріше особливим проявом процесу глобалізації. Хоча зрозуміло, що потоки експорту дещо змінилися у той час та мали особливу товарну специфіку й інколи безоплатний характер.

У табл. 1 представлено взаємозв'язок між етапами глобалізації, що характеризувалися суттєвим зростанням частки експорту у світовому ВВП, промисловими революціями та інноваційними винаходами, що дали змогу глобалізаційним процесам відбутися та масштабуватися у світових межах, а також поколіннями розвитку ТНК.

Таблиця 1

Взаємозв'язок періодизації глобалізації із промисловими революціями та транснаціоналізацією

Період глобалізації	Ера Великих географічних відкриттів (15 ст.-18 ст.)	Глобалізація 1.0 (19 ст. – 1914 р.)	Глобалізація 2.0 (1915 – 1970 р.)	Глобалізація 3.0 (1971 – 2007 р.)	Глобалізація 4.0 (2008 – ...)
Основа експорту	Природні ресурси, чай, спеції, золото, повсякденні товари	Текстиль, промислові товари	Фабрики, технології виробництва	Глобальні ланцюги поставок	Послуги, інформація та результати діджиталізації
Країни-лідери	Іспанія, Великобританія, Нідерланди, Португалія	Велико-британія	США, СРСР	США	США, Китай
Обсяги експорту, % світового ВВП	<5%	5-15%		15-20%	?
Період глобалізації	Ера Великих географічних відкриттів (15 ст.-18 ст.)	Глобалізація 1.0 (19 ст. – 1914 р.)	Глобалізація 2.0 (1915 – 1970 р.)	Глобалізація 3.0 (1971 – 2007 р.)	Глобалізація 4.0 (2008 – ...)
Сприятливі паралельні перетворення	Наукова революція (15-17 ст.)	Перша та Друга Промислова революція (1780-1910-ті)	Третя промислова революція (1960-ті – 1990-ті)		Четверта промислова революція (2000-2020)
Ключові інновації	Кораблі, навігація, нові маршрути навколо світу	Паровий двигун, двигун внутрішнього згорання, автомобіль	Удосконалення автотранспорту, літаки, атомна бомба, космічна гонка	Комп'ютер, Інтернет	Штучний інтелект, хмарні технології, комерціалізація космосу
Приклади корпорацій (рік заснування), що рухали глобалізацію	United East India Company (1602), East India Company (1600)	Exxon Mobil (1882), De Beers (1888), Coca-Cola (1892), Ford Motor (1903)	Boeing (1916), Airbus (1970), Volkswagen (1937), Mercedes-Benz (1926), Toyota (1937)	Apple (1976), Microsoft (1975), Alibaba (1999), Amazon (1994), Google (1998)	Meta (2004), TikTok (2016), Open AI (2015)

Покоління розвитку ТНК	1-покоління (к. XIX – п. XX ст.) займалися розробкою та видобутком сировини в колоніальних країнах.	2-покоління (1918 - 1939 р) зосереджені на озброєнні і військовій техніці. 3-покоління (1945 – 1970) створювалися науково-технічні проекти, передові наукові напрямки і велика промисловість.	4-покоління (1970 – 2000) підвищення конкуренції між концернами і зростання кількості поглинань, початок популяризації комп'ютерної техніки.	5-покоління (2000-...). Перенесення діяльності корпорацій на простір Інтернету.
------------------------	---	---	--	---

Джерело: складено автором на основі [4, 5]

Таблиця 1 демонструє, що Глобалізація 4.0 розпочалася з 2008 року – року глобальної фінансово-економічної кризи. Її основні тренди та особливості:

- Нове протистояння Глобальної Півночі на чолі з США та ЄС (НАТО) і Глобального Півдня на чолі з Китаєм та рф (БРИКС);
- Глобалізація людського капіталу та поширення практики віддаленої роботи;
- Поширення технології штучного інтелекту і можливість витіснення та заміщення великої кількості працівників;
- Новий технологічний устрій, що є результатом четвертої промислової революції, яка поширюється завдяки розробці технологій штучного інтелекту, роботизації виробничих процесів тощо;
- Поява криптовалюти та витіснення долара з позиції головної світової резервної валюти;
- Активізація діяльності транснаціональних корпорацій, яка пов'язана із: акумуляцією людських здібностей у створенні контенту, популяризацією соціальних мереж, виробництві віртуальних послуг на просторах Інтернету;
- Загострення загально-світових проблем (військових конфліктів, пандемій, екологічних катастроф).

Отже, сучасний етап глобалізації неоднорідний, суперечливий, має численні загрози, проте паралельно виникають і нові перспективні можливості, які здатні суттєво покращити якість життя суспільства та відкривають перед людством нові обрії.

Список використаних джерел:

1. Хаустова М. Г. (2013). Феномен глобалізації та плюралізм її інтерпретації. *Форум права*. № 4. С. 430–440. <https://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/6291/1/Xaustova.pdf> (дата звернення: 07.04.2024).
2. Прушківська Е. В., Шевченко Ю. О. (2012). Сутність глобалізації та її особливості в посткризовий період. *Вісник Запорізького національного університету*. №3(15). С. 131–140. <https://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-3-2012/131-140.pdf> (дата звернення: 07.04.2024).
3. Прушківська Е. В., Шевченко Ю. О. (2009). Суперечності розвитку глобалізації: національний аспект. *Вісник Запорізького національного університету*. №1(4). С. 161–166. URL: https://web.znu.edu.ua/herald/issues/2009/econom_2009_1/161-166.pdf (дата звернення: 07.04.2024).
4. Vanham P. A brief history of globalization. *GEO-ECONOMICS*. (2019. Jan 17.) <https://www.weforum.org/agenda/2019/01/how-globalization-4-0-fits-into-the-history-of-globalization/> (дата звернення: 07.04.2024).
5. Роль і значення ТНК для розвитку країн світу. *Українська молодь*. 910.07.19). URL: https://www.ukrmol.kiev.ua/2019/07/blog-post_10.html (дата звернення: 07.04.2024).

Вербицька Г.Л.

к.е.н., доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту Національного університету «Львівська політехніка»,
Львів, Україна
ORCID 0009-0009-3212-7392
email:galinaverbicka@ukr.net

ФОРМУВАННЯ ПУБЛІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Українська економіка понесла серйозні втрати внаслідок триваючої вже понад два роки війни. Протягом першого року після широкомасштабного вторгнення, яке сталося 24 лютого 2022 року, реальний ВВП України скоротився на 29,1%. Проте завдяки ефективним заходам органів публічного управління у 2023 р. економіка України почала потрохи оговтуватися і реальний ВВП зріс на 5,3% в порівнянні з 2022 р., хоча був значно нижчим, ніж у 2021 р. [2]. Для відновлення економіки після таких втрат потрібні комплексні заходи, включаючи відбудову інфраструктури, стимулювання інвестицій, реформування економіки та забезпечення стабільності.

Тому головним завданням органів публічного управління сформувати дієві механізми стимулювання інноваційної діяльності, які допоможуть забезпечити економічну безпеку шляхом розвитку технологічного прогресу, збільшення продуктивності праці, поліпшення якості життя населення та підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку. Роль держави повинна полягати у виявленні можливостей для переорієнтації зусиль вітчизняних підприємств на інноваційну сферу та в подоланні технологічного відставання від розвинених країн. Важливо продовжувати стимулювати інноваційну діяльність національних підприємств, підтримувати дослідження та розвиток нових технологій, сприяти співпраці між бізнесом, наукою та державою. Тільки так Україна зможе забезпечити свою економічну безпеку в умовах швидких змін на світовому ринку.

Ефективні публічні механізми повинні бути спрямовані на підтримку інноваційних ініціатив у всіх сферах економіки. Це може включати фінансову підтримку для досліджень та розвитку, сприяння інноваційним стартапам, створення сприятливого правового середовища для інноваційної діяльності, а також підтримку інноваційних кластерів та партнерств між громадським і приватним секторами. Забезпечення економічної безпеки країни також передбачає розробку механізмів для захисту інтелектуальної власності, підвищення кількості та якості інноваційних продуктів і послуг, а також розвиток системи освіти та підготовки кадрів у сфері інновацій.

Важливо забезпечити активізацію інноваційної діяльності малих та середніх підприємств. В цьому напрямку публічному управлінню доцільно зосередитися на розробці спеціальних програм для підтримки малих та середніх інноваційних підприємств, таких як кредитування, консультації та навчання; сприянні патентуванню та комерціалізації інноваційних розробок, зокрема шляхом спрощення процедур та зниження витрат на отримання патентів. Варто знизити податкове навантаження на підприємства, які здійснюють інноваційні розробки V та VI технологічного укладів. Ці механізми сприятимуть розвитку інноваційної діяльності в Україні, стимулюватимуть підприємства до впровадження нових технологій та підвищать рівень економічної безпеки держави.

Важливо, щоб публічні механізми стимулювання інноваційної діяльності були цільовими, ефективними, прозорими та гнучкими. Вони мають бути спрямованими на підтримку пріоритетних напрямків економічного розвитку, забезпечувати максимальну віддачу від інвестованих коштів, бути зрозумілими та доступними для всіх підприємств, а також здатними адаптуватися до мінливих ринкових умов.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL:

https://www.ukrstat.gov.ua/imf/arhiv/nr/nr_pot_u.htm (дата звернення: 28.03.2024).

Романюк І.А.

д.е.н., доцент, доцент кафедри туризму та економіки,
Криворізький державний педагогічний університет,
Кривий Ріг, Україна
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-9257-2043>
email: romaniuk.i.ryna@ukr.net

РОЛЬ ФІНАНСУВАННЯ У СТВОРЕННІ СПРИЯТЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ БІЗНЕСУ

У сучасному глобальному економічному контексті, фінансування стає ключовим фактором для розвитку бізнесу, особливо малих і середніх підприємств (МСП) та стартапів. Саме через доступ до фінансових ресурсів ці підприємства можуть розширювати свою діяльність, створювати нові робочі місця, впроваджувати інновації та підвищувати свою конкурентоспроможність. Проблема доступності фінансування для нових бізнесів і стартапів також є надзвичайно актуальною, оскільки вона визначає успіх або невдачу багатьох перспективних проєктів і підприємств. Забезпечення фінансової підтримки є необхідним не лише для розвитку бізнесу, але й для збереження економічної стабільності та створення сприятливого економічного середовища. Державні програми і гранти, фінансові інструменти для зменшення ризиків, а також інноваційні підходи до фінансування у сталому розвитку та екологічній відповідальності стають все більш актуальними у сучасному світі. Такі ініціативи не лише стимулюють економічне зростання, а й сприяють вирішенню складних суспільних та екологічних проблем.

Фінансування є невід'ємною складовою створення сприятливого середовища для розвитку МСП, нових бізнесів і стартапів, особливо у сучасних умовах нестабільного економічного середовища. Це не лише допомагає їм вирішувати фінансові потреби, але і стимулює інновації, забезпечує стійкий розвиток та відповідальне ведення бізнесу з екологічною компонентою. Інвестиційні фонди є одним з найважливіших інструментів, які допомагають МСП залучати необхідний капітал для розвитку. Вони можуть надавати як пряме фінансування, так і консультаційну підтримку щодо стратегії розвитку. Мікрокредитування, у свою чергу, стає доступним інструментом для малих підприємств і підприємців, які мають обмежені можливості отримання традиційних кредитів. Лізинг дозволяє зменшити витрати на придбання обладнання та інфраструктури, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності.

Програми гарантування кредитів є важливим інструментом зниження ризиків для банків та інших фінансових установ при наданні кредитів МСП. Це дозволяє залучати більше фінансування за більш сприятливих умов, збільшуючи доступність кредитів для бізнесу та стимулюючи економічний зріст [1, с. 105]. Такі фінансові інструменти не лише забезпечують необхідну підтримку МСП, але і сприяють створенню умов для їхнього сталого розвитку та впровадженню інновацій. Важливо продовжувати розвивати та вдосконалювати ці інструменти, щоб забезпечити ефективність та доступність фінансової підтримки для всіх секторів бізнесу, що має значний вплив на економічне зростання та створення сприятливого середовища для підприємництва.

Доступність фінансування для нових бізнесів і стартапів дійсно є однією з найбільш важливих проблем у сучасному бізнес-середовищі. Щоб вирішити цю проблему, необхідно впровадити комплексні підходи та спеціальні програми, які б сприяли залученню капіталу та зменшенню ризиків для інвесторів. Одним із ефективних заходів є підтримка від державних фондів розвитку. Ці фонди можуть надавати фінансову підтримку у формі грантів, субсидій чи навіть низькопроцентних кредитів для стартапів. Такі програми допомагають знизити фінансові бар'єри та стимулюють розвиток нових інноваційних проєктів. Крім того, конкурси на найкращі ідеї є ефективним механізмом для відбору та підтримки перспективних стартапів.

Ці конкурси не лише надають фінансову підтримку переможцям, а й забезпечують їхню експозицію на ринку, сприяючи залученню потенційних інвесторів та партнерів.

Державні програми і гранти, спрямовані на підтримку бізнесу, виступають не лише як джерело фінансової підтримки, а й як важливий інструмент для створення сприятливого середовища для підприємництва, особливо для МСП. Вони відіграють ключову роль у стимулюванні розвитку інновацій, підтримці у періоди економічних труднощів та сприяють загальному зростанню економіки [2, с. 185]. Фінансова підтримка через державні програми і гранти дозволяє МСП здійснювати інвестиції в нові технології, виробничі потужності та розширювати свої бізнес-моделі. Це відкриває можливості для розвитку нових продуктів і послуг, покращення ефективності виробництва та підвищення конкурентоспроможності на ринку. Крім того, державні програми часто включають консультаційну та навчальну підтримку для підприємств. Це допомагає підвищити рівень управлінської компетентності, удосконалити стратегії маркетингу та продажів, а також вирішити інші аспекти бізнесу.

Фінансові стратегії, спрямовані на зменшення ризиків, також відіграють важливу роль у стабілізації бізнесу в умовах нестабільності. Диверсифікація інвестицій допомагає розподілити ризики між різними активами, а страхування захищає від непередбачуваних витрат, пов'язаних з природними катаклізмами, технічними проблемами або іншими форс-мажорними ситуаціями. Розробка фінансових планів і стратегій управління ризиками дозволяє бізнесу ефективно планувати свою діяльність та вчасно реагувати на зміни в економічному оточенні. Доступність кредитів та позик для інноваційної діяльності є критично важливою для стимулювання розвитку новаторських рішень та підвищення конкурентоспроможності підприємств. Фінансування інноваційних проєктів дозволяє підприємствам здійснювати витрати на дослідження і розробки, впровадження нових технологій та виробництво нових продуктів. Це в свою чергу допомагає розширити асортимент товарів і послуг, збільшити ефективність виробництва і зайняти більш високу позицію на ринку як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні.

Фінансова підтримка для інноваційних проєктів також відіграє важливу роль у розвитку стійкого бізнесу і екологічної відповідальності. Зокрема, стимулювання зелених інвестицій дозволяє спрямовувати фінансові ресурси на розвиток енергоефективних технологій, використання відновлюваних джерел енергії та зменшення викидів в атмосферу. Це сприяє не лише збереженню довкілля, а й зниженню витрат на енергію для підприємств, що зробить їх більш конкурентоспроможними [3, с. 47]. Крім того, фінансування проєктів з енергоефективності дозволяє підприємствам використовувати ресурси більш ефективно, зменшуючи витрати на операційну діяльність і збільшуючи прибутковість. Розвиток екологічно чистих технологій також є важливим аспектом, оскільки він сприяє створенню інноваційних продуктів та послуг, які відповідають вимогам сучасного ринку та споживачів.

Ефективна координація між державними програмами фінансування та потребами реального сектору є важливим завданням для забезпечення успішного економічного зростання та сталого розвитку. Це вимагає не лише надання фінансової підтримки, але й активного сприяння розвитку партнерських відносин та взаємодії між державою, бізнесом і всіма зацікавленими сторонами. Один з ключових аспектів цієї координації – це аналіз потреб реального сектору. Державні програми фінансування повинні бути спрямовані на ті сфери, які є стратегічними для економіки країни та мають потенціал для ефективного розвитку. Це може охоплювати підтримку інноваційних галузей, підтримку малого та середнього бізнесу, розвиток інфраструктури та інші напрямки, які сприяють сталому зростанню.

Крім того, важливим є створення умов для партнерської взаємодії між державними установами, бізнесом та громадським сектором. Це може включати проведення консультацій з представниками реального сектору при розробці програм та стратегій фінансування, спільні проєкти та ініціативи, а також обмін досвідом та кращими практиками. Крім цього, важливо забезпечити прозорий та ефективний механізм використання фінансових ресурсів, що надаються через державні програми [4, с. 441]. Це означає належний контроль за використанням коштів, оцінку результативності та впливу проєктів, а також постійний

моніторинг та аналіз ефективності заходів.

Роль фінансування у створенні сприятливого середовища для бізнесу є незаперечною і критично важливою в сучасному економічному контексті. Фінансова підтримка відіграє ключову роль у розвитку МСП, стартапів, інноваційних проєктів та у підтримці екологічно відповідального бізнесу. Шляхи забезпечення доступу до фінансових ресурсів, розробка ефективних фінансових стратегій, розвиток державних програм та сприяння партнерським відносинам між державою та бізнесом є невід'ємною частиною процесу формування сприятливого економічного середовища. Державні органи, фінансові установи, підприємства та громадські організації повинні спільно працювати над розвитком і вдосконаленням фінансових інструментів та програм, що сприяють створенню ефективного, стабільного та інноваційного бізнес-середовища. Лише шляхом забезпечення адекватної фінансової підтримки можна забезпечити стійке економічне зростання, розвиток нових технологій, підтримку підприємництва та створення сприятливих умов для вирішення суспільних та екологічних проблем.

Список використаних джерел:

1. Азізов О., Заїка О., Мандич О. (2020). Аналіз і прогноз маркетингових стратегій та PR в умовах пандемії коронавірусу. *Університетські наукові записки*, 3-4 (75-76), 101-108.
2. Pakhucha E., Sievidova I., Babko N., Romaniuk I. et al. (2023). Investigating the impact of structural changes: the socio-economic security framework. *European Journal of Sustainable Development.*, 12, 1, 180-198.
3. Ігнатенко М.М., Мармуль Л.О., Романюк І.А. (2023). Розвиток конкурентних стратегій підприємств в умовах глобалізації ринків. *Економічний вісник університету*, 57, 45-51.
4. Оксенюк К.І. (2017). Фінансове забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні. *Молодий вчений*, 7 (47), 440-443.

Худавердієва В. А.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри туризму, Державний біотехнологічний університет,
Харків, Україна,

ORCID:<https://orcid.org/0000-0002-0100-5079>,

email: viki75807@gmail.com

ТУРИЗМ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ДЕРЖАВИ

Туристична криза - неминучий процес під час воєнних дій у країні. Однак війна призводить не тільки до стагнації туристичного сектора, а й відкриває низку можливостей, які можуть докорінно змінити ринок послуг. Туризм для України в даний час має стати цінністю, до формування якої має змінюватися ставлення у всіх громадських інститутах, а органи державної влади, освітні заклади мають культивувати його переваги як соціально значущий та високоекономічний ресурс розвитку країни. Професійного оновлення потребує кадровий потенціал органів місцевого управління, музейних закладів, інших закладів, що стосуються туризму. Державна підтримка туристичної промоції України на внутрішньому та міжнародному ринках в умовах жорсткої конкуренції має стати не просто систематичною, а цілісною інформаційною стратегією країни.

Основною функцією держави в індустрії туризму є вихід на міжнародні ринки та реклама пам'яток країни. Туристичний бізнес як складова економічного комплексу країни характеризується певними властивостями та функціями [1]: 1. має індустрію виробництва та надання послуг туристам; 2. створює свої туристичні послуги, формує туристичний продукт та здійснює їх реалізацію; 3. формує ринок туристичних послуг різного рівня комплексності; 4. виступає мультиплікатором зростання національного доходу, валового внутрішнього

продукту, зайнятості населення, розвитку місцевої інфраструктури та підвищення рівня життя населення; 5. являється сферою, характерною особливістю якої є дешевизна створення робочих місць, забезпечення високого рівня ефективності, а також швидка окупність інвестицій; 6. виступає ефективним засобом охорони навколишнього середовища та історико-культурної спадщини людства, є матеріальною основою ресурсного потенціалу туризму, що утворює специфічну сферу діяльності; 7. сумісність практично з усіма сферами, галузями та видами діяльності людини; 8. має переваги в інтеграційних та глобалізаційних процесах, що відбуваються у світовому просторі; 9. дозволяє формувати інтеграцію загальнонаціональних інтересів у різні прошарки населення. Може виступати як засіб пропаганди національної культури та європейських інтересів. Зазначимо, що на розвиток туризму впливають як позитивні, так і негативні фактори, пов'язані з політичною, законодавчо-правовою та соціально-економічною ситуацією у світі та особливо в країні.

За останні роки у державі помітно почали формуватися тенденції туристичного брендингу, які чітко виділяють у свідомості споживача туристичної послуги унікальну особливість території. Тому кожен регіон, оцінюючи свої конкурентні переваги, дбає про основні засоби емоційного «притягування» туриста через візуальні символи та інформацію. На жаль, офіційну статистику про бренди вітчизняних туристичних дестинацій (місць туристичного призначення з певним набором ресурсів та послуг) дуже складно знайти. З розрізнених інформаційних джерел випливає, що офіційно туристичні бренди серед областей, обласних центрів України та м. Києва використовують: з областей лише одна шоста, з обласних центрів – більше половини, окремих туристичних дестинацій – одна дев'ята. Тому, втілюючи в життя ідею туристичного брендингу, важливо вживати всіх маркетингових та інформаційних заходів для її промоції [2].

Міжнародний досвід знає безліч прикладів, коли за часів найдраматичніших історичних подій туризм використовували як засіб виведення країни з кризи. В таких умовах особливо актуалізується роль державного регулювання галузю. Збройний конфлікт в Ізраїлі триває вже понад 70 років, але це не зупинило міжнародний туризм. І досвід країни в цьому плані є унікальним, адже владі вдалося адаптувати реалії під потреби суспільства, і такі міста як Єрусалим, Тель-Авів, Назарет, Віфлеєм та Хайфа, а також деякі курорти Мертвого моря регулярно відвідують велику кількість людей. А до початку пандемії COVID-19 туристичний сектор в Ізраїлі становив 6,2% внесків до держбюджету, зокрема завдяки паломницькому, медичному та культурному туризму. Окрім цього, туристична галузь країни забезпечує близько 6% робочих місць [3]. У цьому питанні Хорватія, Туреччина та Кіпр мають схожий досвід, адже після завершення військових дій усі вони розпочали потужні піар-кампанії, які були покликані підняти імідж та впізнаваність країни, а також розповідали про унікальність та переваги їхнього туристичного сектору. Сьогодні в кожній з країн туризм складає значну частку економіки: на Кіпрі - близько 18%, у Хорватії - близько 15%, у Туреччині - близько 13%.

У співпраці зі спеціалізованим агентством ООН з туризму Всесвітньою туристичною організацією ЮНВТО (UNWTO – United Nations World Tourism Organization) свого часу було проведено конференцію «Брендинг дестинацій: запорука побудови успішної репутації», участь у якій взяли міжнародні та вітчизняні експерти з маркетингу та брендингу територій, працівники міністерств, місцевих державних адміністрацій, науковці, представники провідних глобальних компаній Google, Tripadvisor, Amadeus, Acrobator, Minube. Цей захід засвідчив консолідацію зусиль держави, місцевих об'єднань, туристичного бізнесу, громадських організацій навколо ідеї розвитку туризму в Україні як перспективної галузі, задекларував підтримку міжнародних туристичних організацій процесу реформ туристичної індустрії в Україні та окреслив орієнтири галузі на найближчу перспективу.

Важливий меседж, який пролунав з боку урядових установ, – виділення туризму як пріоритетної галузі економіки та реальна підтримка державою реформ у туристичній індустрії. Серед них: 1. Розробка та затвердження місцевих програм розвитку туризму, наповнення їх коштами місцевих бюджетів, благодійних та спонсорських внесків. Такий досвід хоч і не скрізь,

проте вже використовується в Україні, а тому потребує поширення та популяризації. 2. Реалізація правового механізму державного регулювання туризму на основі приведення його у відповідність до міжнародних правових норм, стандартів, трендів. У цьому контексті важливими є законотворчі ініціативи, що реалізуються підкомітетом з питань розвитку туризму, курортів та рекреаційної діяльності Верховної Ради України. 3. Впровадження практики бюджетного фінансування вітчизняної туристичної індустрії через реалізацію загальнодержавних та місцевих програм розвитку туризму. Залучення до формування цих бюджетів усіх можливих гравців та учасників туристичного ринку. Тісна міжгалузева та міжсекторна співпраця. 4. Активна державна підтримка промоції України як туристичної держави серед іноземних туристів та просування бренд-меседжів «Україна – країна приваблива та безпечна для туризму». Популяризація серед співвітчизників патріотичних світоглядних позицій необхідності подорожей рідною країною. 5. Створення мережі регіональних туристичних брендів як одного з основних ідентифікаторів туристичної промоції території. Використання громадської думки для залучення до процесу просування брендів спеціалістів із використанням кращого міжнародного досвіду. 6. Лібералізація візового режиму для іноземних туристів як індикатору зростання туристичних потоків до України, які сприятимуть формуванню позитивного туристичного іміджу країни, зростанню валютних надходжень до бюджету. 7. Здійснення систематичної роботи щодо збору релевантної туристичної інформації про туристичні ресурси України, заклади, які формують та реалізують комплексну туристичну послугу, партнерів туристичного бізнесу; продукування бази даних про в'їзні, виїзні та внутрішні туристичні потоки, виявлення факторів, що впливають/заважають поширенню туристичної інформації про Україну [4]. 8. Створення ефективної моделі публічно-приватного партнерства у туризмі із залученням провідних гравців туристичного бізнесу, місцевих громад, державних інститутів, наукових спільнот тощо. 9. Створення Національної туристичної організації як структури, яка об'єднуватиме юридичні особи публічного та приватного права та функціонуватиме на засадах державно-приватного партнерства; постійне розширення мережі та кола її учасників.

Україні потрібна політична воля щодо визнання туризму драйвером національної економіки та об'єднання навколо ідеї просування туристичних ресурсів усередині країни та за її межами за умови консолідації зусиль влади, бізнесу та громадськості. Для ЮНВТО – Україна – надзвичайно перспективна держава, яка має свою унікальну туристичну привабливість, яку варто відкривати та показувати всьому світу зі щирою усмішкою (ознакою туристичного бренду України). Тому теперішній час варто використовувати для оновлення, адаптації до нових світових трендів як шанс змінити туристичну індустрію країни на краще. Найголовніше, держава має усвідомити значення цих перетворень та виявляти ініціативність; прикладати максимум зусиль для туристичної промоції країни загалом та окремих туристичних регіонів, залучати до активної співпраці туристичний бізнес та громадськість, використовувати найсучасніші можливості ІТ-технологій; зберігати свої традиції, бути амбасадорами країни та перетворити туризм на галузь надії, інвестиційну перевагу майбутнього.

Список використаних джерел:

1. Брендинг дестинацій: запорука побудови успішної репутації. Офіційний сайт конференції. URL: <http://www.destinationbranding.in.ua>.
2. Вітчизняний туризм: треба об'єднати зусилля. URL: <https://day.kyiv.ua/article/den-ukrayiny/vitchyznyanyu-turyzm-treba-obyednaty-zusylyya>
3. Відродження туризму після війни: про що говорить міжнародний досвід та які можливості є для України? URL: <https://visitukraine.today/uk/blog/3658/reviving-tourism-after-the-war-what-does-international-experience-tell-us-and-what-opportunities-are-there-for-ukraine>
4. Аналіз інфраструктури туристичних бізнес-послуг. URL: http://www.alushta.org/referats.php?page=view_text&id=590

Соколовська І. П.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,

Університет «КРОК»,

Київ, Україна

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4833-8337>

email: sokoli@ukr.net

МОНЕТАРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ВІЙНИ

Великі суспільно-політичні потрясіння та зовнішні для економічної системи шоки з одного боку є засобами перевірки на міцність сформованих ринкових механізмів, а з іншого – чинниками, що вимагають від державних регуляторних органів гнучкості для мінімізації можливих негативних наслідків. Війна не лише ламає усталені механізми ринкового саморегулювання, а й сама по собі є потужним екзистенційним викликом для збереження цілісності країни та її подальшого існування. Це об'єктивно посилює роль державних інституцій у швидкій реакції на існуючі виклики та прийнятті адекватних заходів для пристосування до нових умов.

З початком широкомасштабного вторгнення росії в Україну перед грошово-кредитною системою постали загрози масового відтоку коштів із банківської системи, а відтак втрати платоспроможності банківських установ, загальної платіжної кризи, відсутності доступу до готівкових коштів через блекаути тощо. Попри це банківська система України не лише unikнула колапсу, а вже третій рік поспіль з початку великої війни демонструє високий запас міцності. Як не дивно, але лише за перший рік повномасштабної війни депозити домашніх господарств зросли на 28,4 %, подолавши трильйонний рубіж – 1047,7 млрд грн. на кінець лютого 2023 р. Позитивна динаміка даного показника, хоч і дещо повільнішими темпами, спостерігалась і впродовж другого воєнного року – на кінець лютого 2024 р. залучені банками кошти населення склали близько 1200 млрд грн., що на 12,6 % перевищує рівень попереднього року [1]. Дана ситуація пояснюється одночасною дією декількох чинників, серед яких – скорочення приватного споживання в умовах невизначеності, карткові виплати військовослужбовців, бажання захистити збереження заощаджень через загрозу втрати житла та окупації.

Серед монетарних чинників збереження стійкості банківської системи варто виділити оперативні заходи НБУ, прийняті на початку вторгнення. Їх дія, перш за все, була спрямована на підтримку ліквідності банків через кредити рефінансування, пом'якшення нормативних вимог, запровадження обмежень на рух капіталу та фіксацію обмінного курсу. Крім цього, було проведено монетизацію бюджетного дефіциту обсягом близько 400 млрд грн., що у подальшому сприяло зростанню інфляції. Через декілька місяців НБУ провів коригуючі заходи, що передбачало зниження на 20 % обмінного курсу гривні (з 29 до 36,57 UAH/USD) та різке підвищення у 2,5 рази облікової ставки (з 10% до 25% річних). По суті Національний банк призупинив використання режиму інфляційного таргетування, через який об'єктивно не можна було вплинути на виклики воєнного часу.

На другому році війни розпочався новий етап монетарного регулювання, що передбачало перехід від емісійного до боргового фінансування держбюджету через купівлю банками ОВДП. Крім того, поступово зменшився контроль за рухом капіталу, а уповільнення інфляції стало передумовою до зниження облікової ставки.

Одночасно регулятор посилив макропруденційні заходи, що передбачало вищі вимоги до резервів та відновлення процедури оцінки стійкості банків. Відтак певний рівень макрофінансової стабільності дозволив НБУ повернутися з 03.10.23 р. до режиму керованої гнучкості обмінного курсу, що стало важливим кроком на шляху до відновлення дії ринкових механізмів [2]. Адже, якщо у перші місяці повномасштабної війни фіксація курсу була виправдана необхідністю утримання фінансової стабільності, то подальше його утримання

вимагало від НБУ значних інтервенцій з продажу валюти та збереження значних адміністративних обмежень на валютні операції і рух капіталу. Як свідчить досвід попередніх років, такий режим створює лише ілюзію стабільності та веде до накопичення значних макрофінансових дисбалансів, коригування яких завершувалося глибокими валютними та економічними кризами. Саме тому НБУ перейшов до відновлення курсової гнучкості, проводячи інтервенції для компенсації структурного дефіциту валюти [3].

Така практика валютного регулювання в умовах високої чутливості інфляційних очікувань до обмінного курсу у поєднанні з використанням традиційного каналу процентної політики вважається оптимальним монетарним режимом в умовах війни. Адже більша гнучкість обмінного курсу дозволить економіці пристосуватися до шоків ринкової кон'юнктури та одночасно уникнути значного скорочення міжнародних резервів. Крім цього згладжування високої волатильності курсових коливань за допомогою використання валютних інтервенцій сприятиме макрофінансовій стабільності за рахунок стримування інфляції [4].

Список використаних джерел:

1. Грошово-кредитна та фінансова статистика. Лютий 2024. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MFS_2024-02.pdf?v=7
2. G. Polushkin, M. Repko, M. Tomilina, H. Sakhno, V. Kravchuk, R. Kirchner Banking Sector Monitor Ukraine. Policy Briefing. 2023. № 4. URL: [Banking Sector Monitor Ukraine – German Economic Team \(german-economic-team.com\)](https://www.german-economic-team.com/Banking-Sector-Monitor-Ukraine)
3. Інфляційний звіт. Січень, 2024. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2024-Q1.pdf?v=7
4. B. Danylyshyn, I. Bohdan Monetary policy during the wartime: How to ensure macroeconomic stability. Investment Management and Financial Innovations. 2022. № 19(2). С. 344-359. URL: [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.19\(2\).2022.30](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.19(2).2022.30)

Коваленко В.В.

д.е.н., професор, професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет,

Одеса, Україна

ORCID 0000-0003-2783-186X

email: kovalenko-6868@ukr.net

Шелудько С.А.

к.е.н., доцент,

керівник проєктів та програм Департаменту оцінки
та забезпечення операцій, ПАТ Акціонерний банк «Південний»

Одеса, Україна

ORCID 0000-0003-0636-4940

email: s.szeludko@gmail.com

ЕКСПОРТ ПРОДУКЦІЇ АГРАНОГО СЕКТОРУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Україна за роки своєї незалежності зарекомендувала себе як країна, розвитком якої є аграрний сектор економіки. Особливо це стосується експорту аграрної продукції за рахунок якого формується валютний канал поповнення платіжного балансу держави. Проте, воєнна агресія росії внесла свої корективи у формуванні експортної складової країни з позиції агросектору.

Військова агресія росії проти України націлена на знищення української економіки, зокрема агросектору, маючи на меті спричинення паніки на світовому ринку зерна, оскільки до початку війни, Україна вважалася одним з найбільших світових експортерів аграрної продукції. Валютні надходження, отримані від експорту зернових культур, використовуються

монетарним регулятором для підтримки національної валюти, фінансування технічного переоснащення сільськогосподарських виробників та поліпшення соціально-економічного становища працюючих. Тим самим відбувається процес забезпечення валютної безпеки національної економіки.

Незважаючи на подовження воєнного стану в Україні, експорт аграрної продукції залишається ключовим джерелом поповнення валютних резервів країни. Тому, запровадження з боку держави дієвого механізму фінансової підтримки аграрного сектору з точки зору нарощування експорту аграрної продукції є нагальною потребою з позиції забезпечення валютної безпеки України.

До основних проблем, які потребують трансформації експортного механізму аграрної продукції України слід віднести: відновлення посівних площ та стану ґрунтів, розв'язання питання логістики, вирішення питань щодо сировинної складової експорту агропродукції, зменшення імпортозалежності галузі, урегулювання питання щодо державних дотацій для аграріїв, які експортують продукцію.

У цьому контексті заслуговує на увагу дослідження, яке проведено Г. Міськів та співавторами [1], які визначили стратегічні напрями розвитку експорту аграрної продукції в умовах воєнного стану. Автори наголошують на тому, що стратегічні пріоритети щодо розвитку експорту агропродукції повинні ґрунтуватися на принципах продовольчої безпеки, а саме: розбудова галузі продовольчої безпеки України; системність та інтегрованість, поступовість і фазовість; врахування інтересів різних груп населення та сейкхолдерів у процесі вирішення питань продовольчої безпеки; впровадження інноваційних технологій у виробництво; сталість та охорона навколишнього середовища; міжнародне співробітництво; стратегічне планування; соціальна відповідальність та ефективне використання природних, фінансових та людських ресурсів.

Експорт аграрної продукції в Україні у загальній товарній структурі експорту, незважаючи на дворічний період воєнного стану, за аналізований період постійно зростає. Так, у 2023 році експорт аграрної продукції склав 63,5% у загальній структурі, що на 19,5 % більше ніж у довоєнний 2021 рік. Тому, можемо констатувати той факт, що аграрний сектор України став стратегічним з точки зору поповнення валютних резервів та джерелом накопичення коштів на відновлення (табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка та структура товарного експорту України за період 2021-2023 рр.

Товарні групи експорту	2021		2022		2023	
	млн євро	Питома вага, %	млн євро	Питома вага, %	млн євро	Питома вага, %
Сільськогосподарська продукція	23 545	44	22 259	57,5	20 360	63,5
Мінеральні продукти	6 628	12,4	3 853	10	2 091	6,5
Хімікалії	2 695	5	1 578	4,1	1 226	3,8
Лісоматеріали та вироби з деревини	2 108	3,9	2 011	5,2	1 592	5
Промислові товари	801	1,5	536	1,4	516	1,6
Чорні та кольорові метали	13 316	24,9	5 472	14,1	3 594	11,2
Машини та обладнання	3 235	6	2 157	5,6	1 989	6,2
Інші	1 188	2,2	840	2,2	714	2,2
Разом	53 516	100,0	38 706	100,0	32 082	100,0

Джерело: розраховано авторами за матеріалами [2]

На сучасному етапі слід констатувати той факт, що у лютому 2024 року експорт зернових та олійних зростає п'ятий місяць поспіль – до 6,45 млн т, що є найвищим показником з початку повномасштабного вторгнення. Логістичний шлях зростання експорту відбувається в основному через чорноморські порти (рис. 1).

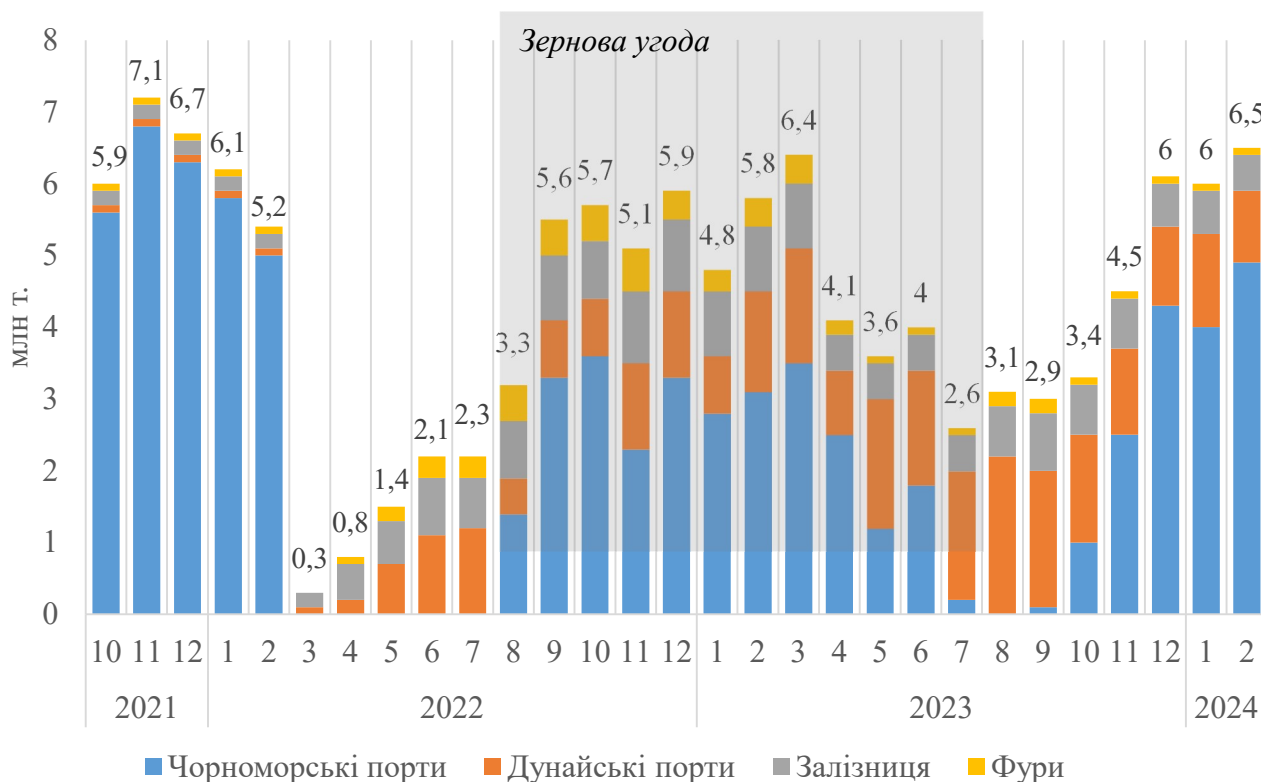


Рис. 1. Експорт зернових та олійних культур за видами транспорту, млн т
Джерело: [2]

Блокада сухопутних кордонів з Європейським Союзом, особливо на польському напрямку, залишається проблемою номер один для економіки України. Експорт аграрної продукції автомобільним транспортом становить лише 1 % від експорту аграрної продукції. Якщо порівняти з літком 2022 року він перевищував 15 %.

Авторами тез, було проведено економетричний аналіз щодо впливу обсягів експортної аграрної продукції на зміну валютного курсу національної валюти. Для цього, було обрані такі індикатори: індекс середньозваженого валютного курсу гривні до долара США на готівковому ринку (RATE), розрахований як відношення поточного курсу до курсу аналогічного місяця минулого року; індекс номінальних обсягів експорту продовольчих товарів та сировини для їх виробництва, дефльований на споживчу інфляцію до США (FOOD), розрахований як відношення поточного курсу до курсу аналогічного місяця минулого року; індекс реальних цін на продовольчі товари ФАО (FOODPR), розрахований як відношення поточного курсу до курсу аналогічного місяця минулого року; індекс номінальних обсягів експорту зернових, дефльований на споживчу інфляцію в США (CERL), розрахований як ставлення поточного курсу до аналогічного місяця минулого року; індекс реальних цін на зернові ФАО (CERLPR), розрахований як відношення поточного курсу до аналогічного місяця минулого року. На підставі проведеного економіко-математичного моделювання, доведено, що на зміцнення національної валюти та урівноваження курсової динаміки експорт аграрної продукції впливає з лагом 7 місяців. Тому, ми можемо констатувати той факт, що нарощування експорту надає можливість монетарним регуляторам прогнозувати зміну валютного курсу з найближчою точністю. При цьому слід відмітити, що у сучасних обставинах розвитку аграрного бізнесу потрібна чітка та виважена стратегія накопичення експортного потенціалу.

Стратегічні вектори розвитку експортного потенціалу аграрної продукції на сьогодні повинні містити наступні компоненти:

Формування соціально-економічного потенціалу розвитку аграрного сектору: поєднання природних та людських ресурсів; формування національної моделі організації сільських територій з дотриманням євроінтеграційного руху з метою підвищення їх інвестиційної привабливості.

Стратегічні вектори розвитку аграрного сектору для підвищення експорту аграрної продукції: регулювання норм землекористування; збалансований контроль ціноутворення; розробка економіко-правових стимуляторів інвестицій.

Форми реалізації стратегічних векторів розвитку експортного потенціал аграрної продукції: державна підтримка аграрного виробництва: пільгове державне кредитування, програми безповоротних грантів, субсидії, міжнародні кошти; банківське кредитування: формування ресурси, які дозволяють долати сезонність і нерівномірність розподілу фінансових коштів протягом року у зв'язку з весняним і осіннім циклами сільськогосподарського виробництва, проєктного фінансування; інвестування: самоінвестування, акціонування, інвестування на консорційних засадах, лізинг, оренда, бюджетне інвестування.

Список використаних джерел:

1. Миськів Г. В., Миськів О.-М. Михайлович, Коломієць О. Л., Слудніков М. М. Стратегічні пріоритети розвитку експорту агропродовольчої продукції України в умовах воєнного стану. *Сталий розвиток економіки*. 2024. №1. С. 189-195. doi: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-48-26>.
2. Національний банк України. Статистика. Статистика зовнішнього сектора. URL: <https://bank.gov.ua/en/statistic>. (дата звернення 20.04.2024).
3. Центр економічних стратегій (2024). Трекер економіки України під час війни. Самойлюк Максим. URL: <https://ces.org.ua/tracker-economy-during-the-war/>. (дата звернення 25.04.2024).

Бицюра Ю.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки та підприємництва

Українського державного університету імені Михайла Драгоманова,

м. Київ, Україна

ORCID ID: 0000-0001-5499-9102

email: yu.v.bitsura@npu.edu.ua

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ НБУ У БОРОТЬБІ З ІНФЛЯЦІЄЮ

Сьогодні нестабільність економічної ситуації гостро поставила питання стосовно забезпечення сталого розвитку в національній економіці та боротьби з інфляцією. Держава має здійснювати ефективну монетарну політику з використанням таких інструментів, як облікова процентна ставка, норма обов'язкового резервування банків тощо.

У сучасному світі, де економіка швидко реагує на зовнішні та внутрішні шоки, здатність Центральних банків ефективно керувати монетарною політикою є ключовою для забезпечення фінансової стабільності, боротьби з інфляцією та сприяння економічному зростанню. Облікова ставка є одним з головних інструментів, який Центральні банки використовують для впливу на пропозицію грошей та кредитування.

Монетарна політика – це система заходів, які проводяться державою через Центральний банк з метою впливу на основні економічні показники, зокрема боротьбу з інфляцією, стабілізацію курсу національної валюти та економічне зростання [1].

Монетарна політика, якою керують Центральні банки, має безпосередній вплив на інфляцію та курс національної валюти. Основні інструменти монетарної політики можуть бути класифіковані як політика «дорогих грошей» (рестриктивна політика) або «дешевих грошей» (експансивна політика) [2].

Політика дорогих грошей прагне обмежити грошову масу в обігу з метою тиску на

інфляцію та підсилення курсу національної валюти. За умови сталої швидкості обігу, зниження грошової маси буде здійснювати додатковий тиск на інфляцію, сприяючи її зниженню. Зауважимо, що така політика зазвичай гальмує економічне зростання, збільшуючи вартість кредитів для підприємств і домогосподарств.

Грошово-кредитне регулювання полягає у впливі держави на грошовий обіг, обсяг грошової маси та ціну кредиту. Держава через Центральний банк здатна регулювати емісію, загальну грошову масу, встановлювати граничні ставки банківського позичкового процента і впливати через облікову ставку, норму резервування та інші нормативи, що встановлюються Центральним банком, надавати пільгові позички, випускати облігації та інші цінні папери. Таке регулювання здатне змінити грошові потоки і нагромадження і, тим самим, впливати на економічні процеси, боротися з високим рівнем інфляції.

Облікова ставка Центрального банку – один з монетарних інструментів, за допомогою якого Центральний банк установлює для суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених та розміщених грошових коштів на відповідний період і є основною процентною ставкою, яка залежить від процесів, що відбуваються в макроекономічній, бюджетній сферах та на грошово-кредитному ринку.

Змінюючи облікову ставку процента, НБУ може впливати на пропозицію коштів. Підвищення ключової ставки збільшує вартість кредиту та обмежує кредитні можливості комерційних банків. Це призводить до скорочення інвестицій, а отже, і сукупного попиту, який знижує інфляцію.

Проаналізуємо динаміку середньої облікової ставки в Україні (рис.). Облікова ставка в Україні з 1996 до 2013 року мала тенденцію до зниження, що здешевлювало кредити і давало позитивний імпульс для зростання інвестицій у розвиток виробництва. За 2000-2003 рр. облікова ставка НБУ зменшилась майже у 4 рази (з 30,8% до 8%) [3].

Передумовами зменшення в 2010 році облікової ставки стали такі процеси: збільшення реального ВВП, обсягів виготовленої промислової продукції, профіцит сальдо платіжного балансу. У 2011-2013 рр. облікова ставка НБУ коливалася в межах 7 - 7,5%.

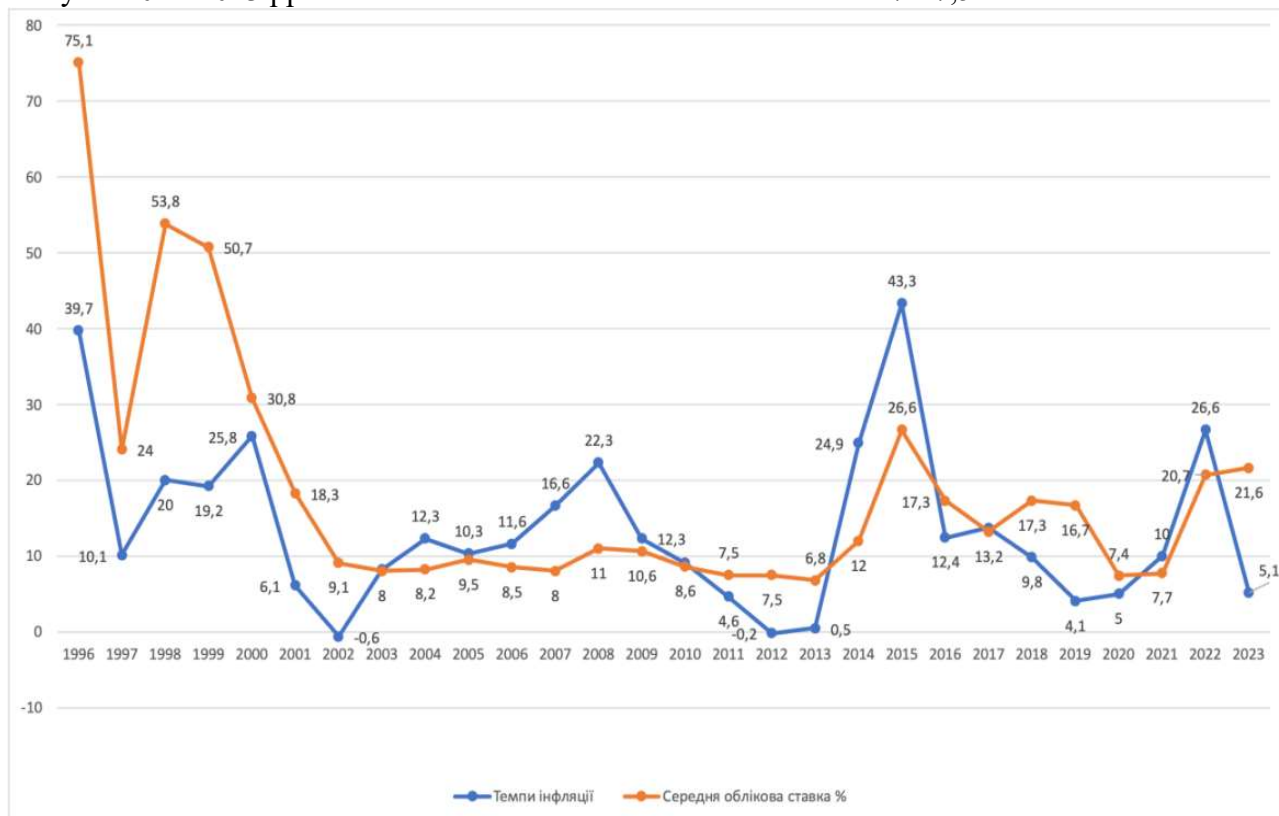


Рис.1 Динаміка темпів інфляції та облікової ставки процента в Україні

Джерело: складено автором за даними [3; 4]

З 15 квітня 2014 року облікова ставка НБУ досягла позначки 9,5% у зв'язку з прискоренням інфляційних процесів, проявом кризових явищ та необхідністю мобілізувати більшу кількість грошових ресурсів у Центральному банку. Погіршення економічної ситуації та розкручування інфляції обумовило підвищення облікової ставки у середньому до 26,6% у 2015 році.

З 6 лютого 2015 року облікова ставка досягла позначки 19,5%, а з 4 березня різко підвищилася до 30%. Згодом почалося поступове зниження облікової ставки. За період 2015-2017 рр. облікова ставка має тенденцію до зниження (з 26,6% до 13,2%). У 2018 р. вона знову відновилася до рівня 2016 р. і становила 17,3%. За період 2018-2020 рр. облікова ставка знову знизилась з 17,3% до 7,4% [3; 4].

З березня 2021 року НБУ розпочав цикл посилення монетарної політики, підвищивши облікову ставку з 6% до 9%. Так само у 2021 році більшість країн, що розвиваються, почали підвищувати ключові ставки та поступово згортати програми кількісного пом'якшення. Наприкінці 2021 року ВВП більшості країн майже повернувся до пандемічного рівня. Очікувалося, що економічне зростання різко прискориться у 2 кварталі 2022 року в умовах поступового послаблення обмежень, пов'язаних з COVID. Ще до початку повномасштабної війни, 21 січня 2022 року, НБУ знову підвищив облікову ставку з 9% до 10%, погіршивши прогноз інфляції та зростання ВВП на 2022 рік.

Протягом лютого-травня 2022 року облікова ставка залишалася незмінною на рівні 10% через те, що НБУ зафіксував курс і перейшов до таргетування обмінного курсу [5]. Однак на початку червня 2022 року, коли ситуація в країні почала стабілізуватись, НБУ почав повертатися до інфляційного таргетування і різко підвищив облікову ставку до 25%. Цей крок призвів до зростання вартості кредитів рефінансування для банків (з 11 до 27%) та доходності їх вкладень в депозитні сертифікати НБУ (з 9 до 23%); незначного зростання ставок за депозитами та ОВДП.

Аналіз динаміки облікової ставки показав, що існує тісна кореляція між обліковою ставкою і темпами інфляції (0,62). В період відносної стабілізації, коли у 2002-2013 роках темпи інфляції були в межах 0 – 22%, облікова ставка не зазнала суттєвих змін і була на рівні 8 – 11%. В період нестабільної економічної і військово-політичної ситуації у 2014-2015 роках темпи інфляції зросли до 43%, НБУ значно підвищив облікову ставку з 6,8 до 26,6% у середньому за рік. З початком повномасштабного вторгнення НБУ знову звернувся до облікової ставки підвищивши її рівень з 10 до 25%. Така активна політика «дорогих грошей» допомогла знизити інфляцію до 5,1% в 2023 році в умовах дії воєнного стану. В цілому така динаміка показників свідчить про досить активне і ефективне використання облікової ставки процента для боротьби з інфляцією в Україні.

Особливістю застосування облікової ставки є наявність певного часового лагу. Так підвищення облікової ставки НБУ у певному році, призводить до позитивних результатів (зменшення темпів інфляції) лише у наступному році. Цей висновок підтверджує збільшення коефіцієнта кореляції з 0,62 до 0,72 у разі співставлення даних облікової ставки процента та темпів інфляції не рік у рік, а через рік. Це свідчить про наявність певних часових лагів (затримок), що обмежує дієвість та оперативність у боротьбі з інфляцією Центрального банку у національній економіці. Через це кожен Центральний банк основним інструментом якого є облікова ставка повинен регулярно проводити прогнози для превентивного реагування на збільшення темпів інфляції.

Список використаних джерел:

1. Монетарна політика: теоретико-методологічні аспекти / підруч. для студ. вищ. навч. закл. / С. В. Глущенко. - К.: НаУКМА, 2017. - 64 с.
2. Expansionary and Contractionary Monetary Policy. URL: <https://www.stlouisfed.org/in-plain-english/expansionary-and-contractionary-policy>
3. Облікова ставка Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/archive-rish>
4. Інфляційні звіти Національного банку України. URL:

<https://bank.gov.ua/ua/monetary/report>

5. НБУ: режим інфляційного таргетування. URL:
<https://bank.gov.ua/ua/monetary/about/inflationtargeting>

Підпригора Л.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Український державний університет імені Михайла Драгоманова,
Київ, Україна
ORCID ID 0009-0008-5347-5583
email: l.pidoprygora@gmail.com

МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА ДОПОМОГА УКРАЇНІ: ПІДТРИМКА ЕКОНОМІКИ ТА ПОВОСННЕ ВІДНОВЛЕННЯ

Безперечно, за підтримку економіки в умовах війни та відновлення України повинні відповідати вітчизняні державні інституції. Але в сучасних реаліях держава не може обійтися без підтримки міжнародних організацій, країн-партнерів та громадськості. Критична обмеженість власних ресурсів відновлення та пошук їх додаткових джерел, ефективність використання цих ресурсів – основні виклики відновлення. Зараз в умовах продовження військової агресії на власній території Україна може розраховувати тільки на такі основні джерела фінансування: державний бюджет, кошти міжнародних фінансових організацій та країн-партнерів, приватний капітал (національний та іноземний) та заморожені активи РФ. Загальний погляд на внесок основних фінансових «донорів відновлення» з початку широкомасштабного вторгнення і до сьогодні показує значення кожного з них сьогодні:

1) Фонд ліквідації наслідків збройної агресії, профінансований з державного бюджету (35,9 млрд грн.) та за рахунок конфіскації російських активів (25,9 млрд грн.) [1];

2) Міжнародні організації, ключовими з яких є Міжнародний Валютний Фонд (4,5 млрд дол.) [2];

3) Міжнародні партнери, серед яких Європейський Союз (Фінансова і гуманітарна допомога «Команди Європи» 42,1 млрд євро, Механізм підтримки України на 2024-2027 роки до 50 млрд євро), а також США (28,1 млрд євро), Японія (6,2 млрд євро), Велика Британія (3,2 млрд євро), Канада (2,4 млрд євро), Норвегія (1,1 млрд євро), Швейцарія (0,4 млрд євро), Південна Корея (0,2 млрд євро), Австралія (0,07 млрд євро), Тайвань (0,06 млрд євро) [].

Фінансові ресурси міжнародних фінансових організацій та країн-партнерів залишаються і зі зрозумілих причин в найближчій перспективі будуть залишатися єдиним доступним джерелом фінансування підтримки економіки та проєктів відбудови.

Основними міжнародними фінансовими організаціями, які долучилися до підтримки України в умовах військової агресії росії стали Міжнародний валютний фонд (МВФ), Група Світового банку (World Bank Group): Міжнародний банк реконструкції та розвитку, МБРР (IBRD); Міжнародна асоціація розвитку, МАР (IDA); Міжнародна фінансова корпорація, МФК (IFC); Багатостороння агенція з гарантій інвестицій, БАГІ (MIGA); Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів, МЦУІС (ICSID)), Європейський банк реконструкції та розвитку.

З метою підтримки політики збереження фіскальної, цінової та фінансової стабільності, а також підтримки економічного відновлення з одночасним покращенням управління та зміцненням інституції для сприяння довгостроковому зростанню в контексті післявоєнної відбудови та шляху України до ЄС МВФ застосував Інструмент швидкого фінансування (Rapid Financing Instrument – RFI), Механізм розширеного фінансування (Extended Fund Facility – EFF), пільгову та грантову основу від міжнародних партнерів через спеціально створений Адміністративний рахунок МВФ. 31 березня 2023 року МВФ схвалив Програму в рамках Механізму розширеного фінансування (EFF) у розмірі 11,6 млрд СПЗ (близько 15,6

млрд дол. США), розраховану на 4 роки [2].

З початку повномасштабного вторгнення Група Світового банку (Міжнародний банк реконструкції та розвитку, МБРР (IBRD); Міжнародна асоціація розвитку, МАР (IDA); Міжнародна фінансова корпорація, МФК (IFC); Багатостороння агенція з гарантій інвестицій, БАГІ (MIGA); Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів, МЦУІС (ICSID)) мобілізувала фінансові ресурси на підтримку державного бюджету, здійснення інституційних та структурних реформ, підготовку та реалізацію довгострокових інвестиційних проектів, які відповідають пріоритетним напрямам економічного розвитку України на 34 млрд дол. США, з яких вже отримано 22 млрд дол. США [2]. Також проводяться заходи з імплементації системних проектів відбудови України: для реконструкції транспортної інфраструктури “RELINK”, електроенергетичного сектору “Re-Power”, підтримки системи охорони здоров’я “Heal Ukraine”, відновлення зруйнованого житла громадян внаслідок бойових дій “HOPE” та інших.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) з метою фінансування заходів для допомоги громадянам, компаніям і країнам, які зазнали впливу війни у березні 2022 року оголосив початковий «пакет стійкості» у розмірі 2 млрд євро [2]. Підтримка для українських компаній передбачена, зокрема, у формі відстрочених кредитів, підтримки ліквідності та торговельного фінансування, допомоги у релокації з метою продовження діяльності.

Відновлення України та її приєднання до ЄС є визначальним проектом Європейського Союзу протягом 2024-2027-х років [3]. Станом на червень 2023 року Європейська комісія оцінила фінансову та гуманітарну допомогу для України, надану «Командою Європи», в 42 млрд євро. 20 червня 2023 року Єврокомісія ухвалила новий окремий інструмент фінансування на суму до 50 млрд євро (1/3 гранти і 2/3 кредити) з метою підтримки України протягом наступних 4 років – з 2024 до 2027 року. Механізм підтримки України складається з трьох основних напрямів:

- I напрям (39 млрд євро) – гранти та кредити на підтримку української держави за умови проведення реформ відповідно до плану відновлення та реконструкції, розробленого урядом України;
- II напрям (8 млрд євро, для мобілізації 17,8 млрд євро) – рамки інвестування для відновлення України з метою мобілізації інвестицій в приватний сектор України за допомогою надання гарантій та змішаного фінансування (де-ріскінг);
- III напрям (3 млрд євро) – програми допомоги та розбудови потенціалу, як-от залучення експертної оцінки реформ, а також програми для центральних, регіональних та муніципальних органів влади та громадянського суспільства, подібні до Інструмента передвступної допомоги [3, С. 5].

Українська економіка продовжує критично залежати від обсягів та ритмічності надходження міжнародної фінансової допомоги, яка посилює стійкість державних фінансів та підтримує макроекономічну стабільність. Але така залежність спричиняє ключові ризики погіршення ситуації в економіці у разі її скорочення чи несвоєчасного надходження. Тільки за умов значного зменшення бойових дій очікуване поступове скорочення міжнародної фінансової допомоги не створюватиме ризиків для стійкості державних фінансів.

Список використаних джерел:

1. Фонд ліквідації наслідків збройної агресії: успішний досвід у 2023 році. <https://www.kmu.gov.ua/news/fond-likvidatsii-naslidkiv-zbroinoi-ahresii-uspishnyi-dosvid-u-2023-rotsi>
2. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями. <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/spivrobotnictvo-ukrayini-z-mizhnarodnimi-finansovimi-instituciyami>
3. Петерс, Тім. (2023). Фінансування відновлення України. Наслідки для бюджету та бюджетного контролю ЄС, а також засади досягнення успіху. *Дослідницька служба Європейського парламенту.*

[https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2023/749804/EPRS_IDA\(2023\)749804_XL.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2023/749804/EPRS_IDA(2023)749804_XL.pdf)

Шило Ж.С.

к.е.н., доцентка кафедри фінансів та економічної безпеки
Національний університет водного господарства та природокористування,
Рівне, Україна
ORCID 0000-0002-2669-6734
email: z.s.shylo@nuwm.edu.ua

МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА ДОПОМОГА: ПЕРЕВАГИ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

На сьогодні в Україні у результаті введення воєнного стану склалася кризова ситуація у виробничій та соціальній сфері, фінансово-бюджетній та банківській системах, зокрема, зниження виробництва, зростання безробіття, загострення соціальної напруги, значний державний борг та дефіцит державного бюджету, зниження діяльності банківських установ, інфляція та ін.

Для їх подолання, а також для забезпечення фінансової стабілізації та економічного відновлення держави велике значення має підтримка міжнародних фінансових інституцій, якої станом на теперішній час недостатньо, адже її може не вистачити щоб профінансувати всі необхідні витрати на найближчий час.

Наведене нами дослідження проблем та особливостей міжнародної фінансової підтримки економіки України під час війни, які значним чином впливають на дотримання досягнутого рівня державного управління у фінансово-економічній сфері, є необхідними, оскільки криза, спричинена російським вторгненням, захопила всі сфери і сектори економіки і позначилася на зниженні економічної активності і платоспроможності населення, зростанні дефіциту бюджету, критичному падінні міжнародної ліквідності та міжнародної інвестиційної позиції України.

В складних умовах воєнного стану, коли доступ на міжнародний приватний ринок капіталу для українського уряду закритий, фінансування потреб бюджету та поповнення міжнародних резервів Національного банку України стають можливі завдяки міжнародній фінансовій підтримці, основними інструментами якої є довгострокові позики та гранти.

На даний час наша держава співпрацює з такими Міжнародними фінансовими організаціями (МФО), як: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (Міжнародний банк реконструкції та розвитку) (МБРР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). Зазначені міжнародні фінансові установи мають свої цілі і завдання: МВФ надає кредити для стабілізації економіки, пріоритетами Світового банку є напрями подолання бідності і кризових станів, ЄБРР здійснює кредитування реформ.

Міжнародні організації та країни-партнери взяли зобов'язання на виділення значних обсягів фінансування для зміцнення обороноздатності, підтримку економіки України та вирішення гуманітарних питань.

До загального фонду державного бюджету України протягом 2023 р. надійшло 58 млрд дол. США, або 2128 млрд грн. [1]. З цих надходжень сума допомоги від міжнародних партнерів становила 42,479 млрд дол. США. 27 % з цих коштів є грантове фінансування, що особливо важливо для держави в період російської агресії. У 2024 році до державного бюджету вже надійшло 10,2 млрд доларів США. До кінця 2024 року потреба у зовнішньому фінансуванні залишається 27 млрд доларів США. Тому критично важливим питанням є затвердження Конгресом США пакету допомоги Україні.

Більш детально висвітливо основні види допомог, які надаються нашій державі міжнародними фінансовими інституціями протягом військової агресії.

Розглянемо основні проекти Світового банку. У 2023 році за системними проектами Світового Банку до загального фонду державного бюджету України надійшло 660 млн дол. США. Це кошти за такими проектами, як «Прискорення приватних інвестицій у сільське господарство» (132 млн дол. США); кошти Світового банку від Міжнародної асоціації розвитку (МАР) – 189,32 млн євро; фінансування розміром 63 млн євро від Міжнародної асоціації розвитку (ІДА) на пільгових умовах у рамках Проекту Світового банку «Підтримка державних видатків для забезпечення стійкого державного управління в Україні» (PEACE); інші ресурси системних проектів Світового Банку. За інвестиційними проектами, які впроваджує Світовий банк, в Україну надійшло 4870 млн дол. США та 452 млн євро [2].

Європейський Союз є найактивнішим донором України. Так 6 січня 2023 року було підписано Меморандум про взаєморозуміння та Кредитну угоду між Україною та Європейським Союзом (ЄС) щодо отримання Україною макрофінансової допомоги – у рамках цього проекту до загального фонду державного бюджету надійшло 18 млрд євро, або 19,530 млрд дол. США.

Уперше ЄС прийняв рішення про надходження коштів макрофінансової допомоги незалежно від існування програми співпраці України з МВФ. Раніше наявність такої програми була неодмінною умовою отримання кредитних коштів. Від початку повномасштабної війни загальний обсяг бюджетної підтримки від ЄС становить 26 млрд євро.

Окрім надходження коштів до загального фонду державного бюджету, ЄС протягом 2023 року спрямовував кошти для допомоги Україні в рамках окремих проектів. Так, Рада ЄС ухвалила рішення створити Європейський фонду миру (ЄФМ), з якого виділяють кошти для купівлі зброї Україні. У березні 2023 року Рада ЄС ухвалила рішення про збільшення фінансової стелі ЄФМ до 7,979 млрд євро до 2027 року, що має забезпечити можливість покриття додаткових фінансових потреб у боротьбі з російською агресією [3].

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ), банк Європейського Союзу, у червні підписав угоду з Державним агентством відновлення та розвитку інфраструктури України на виділення понад 50 млн євро грантових коштів ЄС для закупівлі тимчасових мостів для поліпшення мобільності населення. ЄІБ виділив 30,7 млн євро на проекти модернізації українських міст (Київ, Одеса, Львів, Луцьк та Суми) для забезпечення інфраструктурних потреб муніципалітетів.

Значною є допомога Україні від США та інших держав. В абсолютних цифрах лідером серед держав, які спрямовували кошти до загального фонду державного бюджету, безумовно, є США. У 2023 році бюджет України отримав від цієї держави 10,950 млрд дол. США [4]. Окрім бюджетної допомоги, Україна у 2023 р. отримала від Сполучених Штатів ще понад 21 млрд доларів військової допомоги.

Важливою є роль МВФ у підтримці України протягом 2022-2023 років. 31 березня 2023 року Рада директорів МВФ затвердила нову програму розширеного фінансування (Extended Fund Facility – EFF) для України з фінансуванням у розмірі 15,6 млрд дол. США (11,6 млрд СПЗ) [5].

Незважаючи на позитивні результати взаємодії України з МВФ варто звернути увагу на певні недоліки, які формують сукупність негативних наслідків, насамперед для ефективної соціальної політики держави. Це пов'язано з умовами МВФ щодо отримання чергового траншу, згідно з якими необхідно: підвищити пенсійний вік для громадян України; збільшити ціну на газ для населення; зменшити кількість пільг для населення, тощо.

Варто виокремити декілька найбільш негативних факторів, які визначилися під час співпраці України з МВФ:

1. Зростання зовнішнього боргу України. Зовнішній борг нашої держави порівняно з 2014 роком зріс у 4 рази. Негативний імідж України створює низька платоспроможність населення, тому цей фактор потрібно ретельно вивчати та знаходити шляхи подолання.

2. Реформування пенсійної системи та значне збільшення вартості комунальних платежів. Такий фактор призводить до зростання бідності населення, особливо незахищених його верств.

Наша держава для погашення чергової заборгованості з МВФ, бере нові позики у значних сумах. Це негативно впливає на її економічне зростання. Фактично, економіка не розвивається, що унеможлиблює проведення у короткий термін структурних реформ. Платіжний баланс держави вирівнюється шляхом отримання траншів від МВФ, а економічне зростання, як відомо, досягається позитивним зовнішньоторговельним сальдо балансу та ефективним внутрішнім виробництвом.

Наприкінці 2023 року розміри фінансової допомоги Україні почали зменшуватися. На наш погляд, значні обсяги фінансової підтримки України, що їх надали міжнародні організації та певні держави, потребують фахового аналізу інструментів фінансування та єдиного підходу до залучення такої підтримки. Західні країни починають переорієнтовуватися на довгострокові програми фінансування України. Тому виникає потреба формування узгодженої позиції української сторони в питаннях мобілізації зовнішнього фінансування та координації діяльності донорів.

На наш погляд, актуальними є напрацювання та ухвалення комплексу рішень, які б дали змогу максимально ефективно використовувати отримані ресурси для мінімізації ризиків, пов'язаних з наслідками російської агресії, та спрямовувати їх на програми відновлення та реконструкції держави.

Одним із практичних рішень повинно стати використання заморожених російських активів та коштів олігархів. Агресор є причиною масштабних руйнувань та збитків України, це робить використання цих коштів морально виправданим та цілком необхідним для відбудови України.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk>
2. Колосова В.П. Моніторинг допомоги міжнародних фінансових установ в Україні. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/205-2022-%D1%80#Текст>
3. Пакет ЄБРР щодо сталого розвитку та засобів до існування: Європейський банк реконструкції та розвитку. URL: <https://www.ebrd.com/what-we-do/war-on-ukraine>
4. Звіт про фінансову стабільність: Звіт Національного банку України. Червень 2023. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2022-H1.pdf?v
5. Звіт про глобальну фінансову стабільність: Міжнародний валютний фонд, квітень 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2022/04/19/globalfinancial-stability-report-april-2022>

Гейко О. Л.,

PhD, асистент кафедри міжнародних фінансів,
НН ІМВ Київського національного університету

Імені Тараса Шевченка,

Київ, Україна

ORCID: 0000-0001-5362-7809

email: alex.g.e200@gmail.com

ПЕРЕОРІЄНТАЦІЯ ЕКСПОРТНИХ ШЛЯХІВ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ВІЙНИ

Україна з початку повномасштабної війни змогла експортувати 83,76 млн тон аграрної продукції, більшу частину (59,7 млн тонн) – через морські та річкові порти. Після виходу із зернової угоди у липні росія намагається заблокувати український аграрний експорт, обстрілюючи дунайські порти та погрожуючи судноплавству у Чорному морі. Тому, порівняно з місяцями, коли діяв зерновий коридор, обсяги експорту товарів знизилися вдвічі.

Суттєвим чинником стало також переривання логістичних ланцюгів. До війни через чорноморські порти України проходило 90% експорту сільськогосподарської продукції. У березні 2022 року експорт зерна становив лише 0,3 млн т. порівняно з 5,4 млн т. двома

місяцями раніше. Налагодження альтернативних маршрутів допомогло збільшити експорт зерна до 1,2 млн т. у квітні та 2,7 млн т. у червні 2022 року. Ця ситуація спричинила тиск на внутрішні ціни на пшеницю та кукурудзу, які знизилися на 45% в період з січня по червень 2022 року, в той час як у світі вони зросли на 15% [4].

Необхідно зазначити, що Україна залишається одним із головних гравців на аграрному міжнародному ринку. Стан виробництва та перспективи експорту сільськогосподарської продукції з України впливають на міжнародні ціни. Наразі вони залишаються високими через продовження війни, тож перспективи до їх зниження поки що непомітні

Основним напрямком логістики експортних шляхів зернової продукції України в довоєнний період були морські сполучення. Тобто 90% всієї зернової продукції проходило через морські термінали. Лише 5% експорту аграрної продукції припадало на термінали у гирлі Дунаю та сумарно 5% на залізничні з автомобільними перевезеннями.[2]

Враховуючи неможливість експортувати через морські термінали на довоєнній потужності логістичні компанії були змушені виходити з ситуації, що змінило відсоткове співвідношення експортних шляхів зернової продукції. Вантажопотік до моменту припинення зернової угоди розподілився наступним чином: на глибоководні морські порти припадало 50% всієї продукції, а на порти Дунаю 25% і відповідно 25% на сухопутні коридори, що включали автомобільні та залізничні сполучення.

Основними портами гирла Дунаю, які розділили між собою обсяг експорту у такому відсотковому відношенні відповідно стали Ізмаїл (54%), Рені (41%) та Усть-Дунайськ (5%) від загальної кількості зернової продукції, яка пройшла через даний напрямок. Порівнюючи обсяги експорту через дані порти в 2021 та 2022 роках ми маємо таку статистику: через Ізмаїл у 2021 році відвантажилось 3,9 мільйонів тонн, а в 2022 році 8,9 мільйонів тонн, що на 130% більше ніж за аналогічний період, через Рені 1,37 мільйонів тонн та 6,8 мільйонів тонн відповідно, що майже на 300% перевищує минулорічний період та через Усть-Дунайськ 0,064 мільйонів тонн та 0,8 мільйонів тонн відповідно, що в 12,5 разів більше. [1]

Порти Дунаю залишаються потенційним шляхом перевалки зернової продукції через блокаду українського зерна країнами ЄС, оскільки автомобільний та залізничний напрямок не можуть активно збільшувати свої експортні потужності. Тому не тільки приватний сектор зосередив свої інвестиційні вливання в розбудову даного напрямку та створення нових терміналів, а й держава, не зважаючи на важке положення викликане ситуацією в країні, активно фінансує та підтримує всі ініціативні проекти щодо розвитку даного напрямку.

Аналізуючи нинішнє сьогодення з позицій економічної теорії, необхідно згадати бачення Еріка Райнера, які він виклав в своєму дослідженні «Як багаті країни стали багатими... і чому бідні країни залишаються бідними».[3] Він спираючись на емпіричні дані показав що країни з сировинною економікою приречені бути бідними. І яскравим прикладом є економіка Сомалі. При цьому необхідно наголосити, що в 50 – х роках 20 ст. що Південна Корея, що Сомалі були аграрними країнами. Вважаємо, що в повоєнному відродженні економіки України нам потрібно відійти від сировинної спрямування і зосередитись на переробку сільськогосподарської продукції. При цьому необхідно зазначити, якщо взяти стандарти Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), у розвинених країнах частка переробної промисловості від ВВП становить 20%. В нашій країні вона суттєво нижча.

Список використаних джерел:

1. Журнал Forbes Ukraine. (2023, 4 вересня). Велика реконструкція «битви» за «зернові шляхи» від Forbes. <https://forbes.ua/war-in-ukraine/shlyakh-zerna-yak-vidbuvavsya-morskiy-ta-richkovi-eksport-agroproduktii-18-misyatsiv-povnomasshtabnoi-viyni-velika-rekonstruktsiya-forbes-bitvi-za-zernovi-shlyakhi-04092023-15742>

2. Журнал Економічна правда. (2023, 24 липня) Як логістика адаптувалася до війни. <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/07/24/702529/>

3. Ерік С. Райнерт. (2014) Як багаті країни забагатіли... і чому бідні країни лишаються бідними. – К.: Темпора, – 444 с.

4. 13 DLF attorneys-at-law. (2023, 30 травня). Агросектор України: вплив війни та перспективи відновлення. <https://dlf.ua/ua/agrosektor-ukrayini-vpliv-vijni-ta-perspektivi-vidnovlennya/>.

Легкоступ І.І.

к.е.н., асистент кафедри фінансів і кредиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
Чернівці, Україна
ORCID: 0000-0001-7839-874X
email: igor.legkostup@gmail.com

РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ КОШТІВ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ФІНАНСУВАННІ У ПЕРІОД ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ

У період повномасштабного вторгнення, яке розпочала в Україну у 2022 році армія РФ за вказівкою міжнародного злочинця Путіна, перед нашою державою постала проблема повноцінного наповнення зростаючих витрат державної скарбниці. Потрібно було фінансувати різко збільшені витрати на утримання української армії, яка завдяки розпочатій мобілізації зросла з 200 тис. осіб до 800 – 900 тис. осіб. Також, після вторгнення виникла потреба у збільшенні фінансування озброєнь, амуніції, паливно-мастильних матеріалів, лікування та іншого забезпечення війська України. Доходів, які наповнювали державний бюджет України до початку лютого 2022 року не вистачало для цього, отже, потрібно було шукати нові джерела наповнення та фінансування державної скарбниці.

Такими джерелами стали допомога міжнародних партнерів України – урядів США, Європейського Союзу, інших держав, міжнародних організацій та донорських установ, а також позикове іноземне фінансування.

Розглянемо, яку роль та значення мали іноземні кошти для наповнення державної скарбниці України. На рисунку 1 можна побачити, що гранти та допомога від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій та донорських установ за 2022 – 2024 роки стала суттєвою статтею доходів державного бюджету України. Так, у 2022 році іноземні гранти та допомога склали 481,1 млрд грн. або 27 % від усіх доходів державної скарбниці. У 2023 році такі обсяги таких надходжень дорівнював 433,4 млрд грн., що у відсотковому відношенні склало 16,2 % від усіх доходів держбюджету. У січні – березні 2024 року іноземні донорські кошти надійшли у сумі 37,5 млрд грн., або 6 % від загальних доходів центрального бюджету.

Тобто ми бачимо, що гранти та допомога від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій та донорських установ у структурі доходів державної скарбниці України займали 27 % у 2022 році, 16,2 % у 2023 році та 6 % у січні – березні 2024 року, що є доволі суттєвими джерелами наповнення публічних доходів нашої держави у скрутний час випробувань.

На рис. 2 зображено фінансування державного бюджету України за 2022, 2023 та січень - березень 2024 року. Фінансування бюджету – це надходження коштів, які використовуються для покриття різниці між доходами та витратами бюджету. У зв'язку із необхідністю фінансування армії та ведення бойових дій після повномасштабного вторгнення РФ у державному бюджеті утворився значний дефіцит – у 2022 році у сумі 914,7 млрд грн., а у 2023 році – 1333,1 млрд грн. Цей дефіцит потрібно було профінансувати за рахунок внутрішніх або зовнішніх джерел. Зовнішнє фінансування у 2022 – 2024 рр. включало: позики від міжнародних фінансових організацій, позики від органів управління іноземних держав та позики від іноземних фінансових установ.

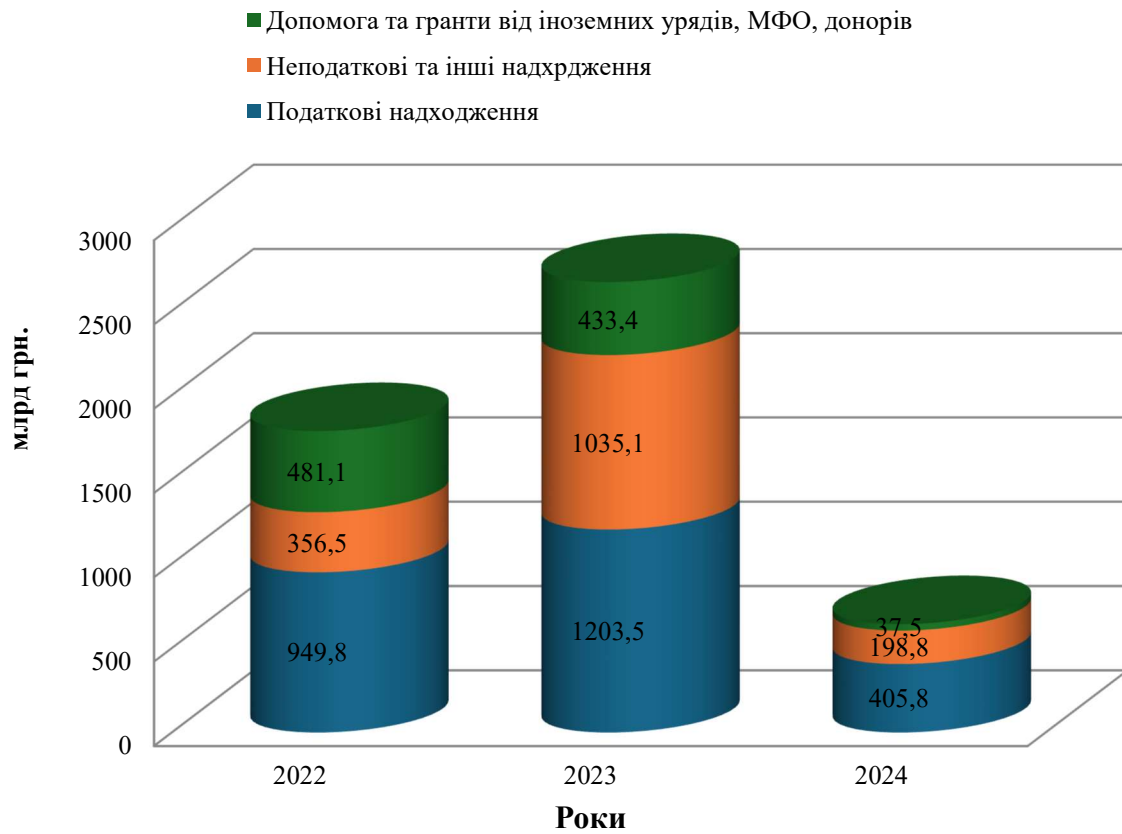


Рис. 1. Склад доходів державного бюджету України за 2022, 2023 та січень - березень 2024 року.
Джерело: [1]

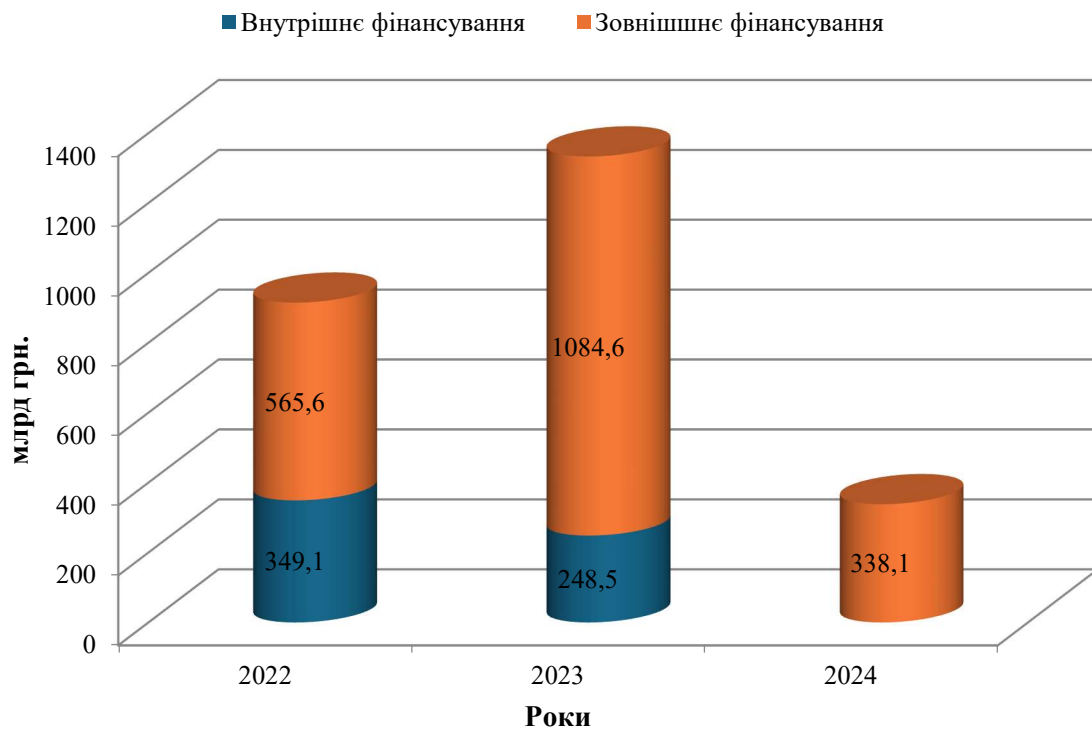


Рис. 2. Фінансування державного бюджету України за 2022, 2023 та січень - березень 2024 року.
Джерело: [1]

У 2022 році зовнішнє фінансування держбюджету склало 565,6 млрд грн. або 61,8 % від усього фінансування. У 2023 році зовнішнє фінансування держбюджету склало 1084,6 млрд грн. або 81,4 % від усього фінансування державної скарбниці. У 2024 році зовнішнє фінансування держбюджету склало 338,1 млрд грн. Тобто ми бачимо, що зовнішнє фінансування державного бюджету стало основним джерелом погашення його дефіцитності, оскільки питома вага іноземних позик складала біля 62 % у 2022 році та біля 82 % у 2023 році.

Отже, на аналізі фінансової звітності Міністерства фінансів України ми розглянули роль іноземних коштів у формуванні доходів державного бюджету та його фінансуванні у період повномасштабного вторгнення. Було визначено, що іноземні гранти та допомога у структурі доходів державної скарбниці України займали 27 % у 2022 році, 16,2 % у 2023 році та 6 % у січні – березні 2024 року, що є доволі суттєвими джерелами наповнення публічних доходів. Іноземне фінансування державної скарбниці стало основним джерелом погашення її дефіцитності, оскільки питома вага іноземних позик складала біля 62 % у 2022 році та біля 82 % у 2023 році. У подальшому українському уряду потрібно поступово зменшувати іноземні позики для фінансування бюджету, оскільки вони у перспективі несуть процентні ризики для публічних фінансів України.

Список використаних джерел:

1. Open budget. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/> (дата звернення 05.05.2024 р.).

Назукова Н. М.

к.е.н., старший науковий співробітник
відділу публічних фінансів

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
Київ, Україна

ORCID 0000-0002-5955-2032

email: trotsn@ukr.net

ФІНАНСУВАННЯ ДОСЛІДЖЕНЬ І РОЗРОБОК В ЄВРОПІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ШОКІВ

Глобальні шоки останніх років викликали сплеск дебатів про надання суспільних благ. Зокрема, Г. Гопінат [1] зазначила, що ЄС є регіоном, який найбільше постраждав від геополітичних подій, однак він найкраще підготовлений для реагування. Вона стверджує, що найкращою відповіддю ЄС є поглиблення єдиного ринку, захист глобальної торгівлі та завершення банківського союзу та союзу ринків капіталу, щоб використовувати розмаїття економік країн-членів, коли світ змінюється під час шоку. Подібні висновки також зроблено у більш ранніх дослідженнях. Так, А. Сайї [2] обґрунтував чотири механізми, які визначають здатність економіки поглинати передові інновації та технології і, отже, масштабувати здобутки країн, які задають світовий технологічний стандарт: 1) відкритість для торгівлі та, зокрема, участь у глобальних ланцюжках створення вартості; 2) здатність ефективно розподіляти ресурси; 3) інвестиції в капітал, що базується на знаннях; 4) добре функціонуючі ринки капіталу, особливо ті, які підтримують зростання молодих фірм.

Не всі відповіді на основні гео економічні проблеми вимагають амбітного та дорогого перерозподілу повноважень і обов'язків щодо забезпечення суспільних благ. Багато можна досягти шляхом удосконалення існуючих механізмів. На думку фахівців Європейського монетарного союзу (EMU), дослідження і розробки є прикладом суспільних благ, які необхідно забезпечувати на наднаціональному рівні, вони не вимагають значного додаткового фінансування, крім об'єднання національних витрат на НДДКР [3].

Структура інвестицій у НДДКР впливає на освоєння та реалізацію нових ідей, при цьому важливо дотримуватися належного балансу між фундаментальними та прикладними дослідженнями. Дослідження Аксігіта та ін. [4] доводить, що фундаментальні дослідження

приводять до значно більших вторинних ефектів, ніж прикладні дослідження. Це може бути пов'язано з тим, що інновації в галузі фундаментальних досліджень мають більш широку сферу застосування, тобто вони часто охоплюють кілька галузей, і, таким чином, створюють ширші можливості для технологічного процесу.

Головною метою досліджень і розробок є зростання продуктивності шляхом застосування нових, кращих технологій. Дослідження створюють нові знання задля самих знань. Розробки також створюють знання, але ці знання, як правило, застосовуються приватним сектором для комерційних цілей. З цієї точки зору дослідження є більшою мірою суспільним благом, ніж розробки.

Тоді як знання, одержані від досліджень, часто фінансуються державою, знання, здобуті внаслідок здійснення розробок, зазвичай фінансуються за рахунок приватного капіталу, оскільки кращі технології і патенти дозволяють фірмам збільшувати прибутки від їхніх винаходів. Водночас, наявність позитивних вторинних ефектів також свідчить про користь державної підтримки розробок.

ЄС збільшив фінансування досліджень через Horizon Europe, який виставляє пріоритети низхідним шляхом, акцентуючи дослідження на зміні клімату та «зеленій» трансформації. Очікується, що за 2021-2027 рр. буде профінансовано проектів на 100 млрд євро [3, с. 26]. Однак, європейські ресурси для здійснення досліджень і розробок не можуть конкурувати за обсягом з ресурсами США або країн Азії. Оцінки сукупної ринкової капіталізації технологічних компаній, здійснені на основі даних Bloomberg, свідчать про суттєве відставання Європи: частка компаній США складає 69%, країн Азії – 27%, а Європи – лише 4%. При цьому кожна країна ЄС сьогодні захищає свої національні дослідницькі інституції, незалежно від результатів, що вони отримують.

Ще одним суспільним благом, яке стало ще більш вагомим в умовах глобальних шоків, є цифрова незалежність [3, с.20]. Єврокомісія у 2021 р. затвердила «шлях до цифрового десятиліття» [5] та визначила основні складові: населення, що володіє цифровими технологіями, та висококваліфіковані цифрові фахівці; безпечні та продуктивні стійкі цифрові інфраструктури; цифрова трансформація бізнесу; цифровізація державних послуг. Європейський закон про чіпи був прийнятий у вересні 2023 року з метою поєднання державних і приватних інвестицій на суму приблизно 40 млрд євро до 2030 р.

Європа відстає від США та Китаю у таких областях, як хмарні обчислення чи штучний інтелект. Але ЄС не відіграє тут істотної ролі, про що свідчать широкі різниці між країнами-членами. Щодо мікросхем, то провідною у світі фірмою з розробки мікросхем є нідерландська (ASML Holding N.V.), у Швеції знаходиться кілька компаній, що задають світовий стандарт цифрових технологій, а світовим лідером у галузі передових мікросхем є тайванська (Taiwan Semiconductor Manufacturing Corporation або TSMC). У даному випадку не мають значення ні віддача від масштабу, ні (військовий) бюджет. Натомість, конкурентоспроможність тут спирається на суспільні блага, такі як освіта, громадські послуги, інфраструктура, оподаткування та судова система (включаючи законодавство про ринок праці) тощо, які переважно є національними. Деякі з них є європейськими, наприклад, єдиний ринок або фінансова стабільність, і в цьому випадку завдання полягає у покращенні існуючих суспільних благ.

Світове домінування GAFAM (Google, Apple, Facebook і Amazon) у кількох цифрових сферах часто пояснюється їхньою монопольною владою, що іноді використовується як аргумент для обґрунтування надання субсидій для створення європейських лідерів. На думку фахівців ЕМУ, субсидування появи місцевих лідерів не може бути належною відповіддю іноземним монополістам. Правильною відповіддю є робота зі зняття обмежень на європейських фінансових ринках, у яких домінують великі банки з обмеженою роллю фондового та венчурного капіталу. Державні субсидії існуючим фірмам неспроможні стати заміною ефективних фінансових ринків [3].

Важливим висновком для України є те, що значення заходів наздоганяючого розвитку з превалюванням копіювання існуючих технологій поступово себе вичерпує. Натомість

значення нових технологій зростає [6,7,8]. Деякі аспекти нових технологій вимагають практичного вивчення, перш ніж їх можна належним чином включати у виробничі процеси. У цьому плані державна активність у сфері НДДКР дає можливість країнам отримувати вигоди від нових відкриттів, сприяючи впровадженню іноземних технологій [9]. Фірми повинні поглинати зовнішні знання, щоб створювати та підтримувати здатність використовувати переваги передового зростання. Співпраця між дослідницькими інституціями та промисловістю є одним з основних каналів передачі технологій та знань від дослідницьких центрів до виробничих підрозділів. З одного боку, дослідники тісніше пов'язані з глобальним фронтом знань, який є прямим джерелом нових знань і може збільшити швидкість розповсюдження технологій. У даному аспекті, фінансова підтримка з боку промисловості може сприяти розширенню дослідних можливостей та міжнародного співробітництва, сприяючи обміну ідеями та вторинним ефектам.

Список використаних джерел:

1. Gopinath, G. (2023). Europe in a Fragmented World. Bernhard Harms Lecture, Berlin, Germany, 30.
2. Saia, A., D. Andrews and S. Albrizio (2015), «Productivity Spillovers from the Global Frontier and Public Policy: Industry-Level Evidence», OECD Economics Department Working Papers, No. 1238, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/5js03hkvxhmr-en>.
3. Wyplosz C. (2024). Which European Public Goods? Economic Governance and EMU Scrutiny Unit (EGOV) Directorate-General for Internal Policies PE 755.722 - March 2024
4. Akgigit, U., D. Hanley and N. Serrano-Velarde (2014), “Back to Basics: Basic Research Spillovers, Innovation and Growth”, NBER Working Paper Series, No. 19473
5. 2030 Digital Compass: the European way for the Digital Decade. URL: <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2021/03/2030-Digital-Compass-the-European-way-for-the-Digital-Decade.pdf>
6. Acemoglu, D., P. Aghion and F. Zilibotti (2006), “Distance to Frontier, Selection and Economic Growth”, Journal of the European Economic Association, pp. 37-74.
7. Aghion, P., U. Akgigit, and P. Howitt (2013), “What Do We Learn from Schumpeterian Growth Theory?”, NBER Working Paper Series, No. 18824.
8. Braconier, H., G. Nicoletti and B. Westmore (2015), «Policy challenges for the next 50 years», OECD Journal: Economic Studies, vol. 2015/1, https://doi.org/10.1787/eco_studies-2015-5jrp104kjn5j.
9. Griffith, R., S. Redding and J. Van Reenen (2004), “Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries”, The Review of Economics and Statistics, 86(4), pp. 883-895.

Федотова Т. А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки та туризму,
Донецький національний університет
ім. М. Туган-Барановського,
Кривий Ріг, Україна
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9529-3429>
email: fedotova@donnuet.edu.ua

ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ВЕКТОР ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

З ХХ століття розпочалася нова епоха розвитку – інформаційна, який передували три інформаційні революції. Четверта інформаційна революція позначилася винаходом електронно-обчислювальних машин, створенням та широким розповсюдженням комп'ютерної

техніки, мереж і засобів зв'язку. Розвиток інформаційних технологій дозволив накопичувати, зберігати і розповсюджувати великі обсяги інформації, підвищив швидкість обробки та передачі великих масивів даних, відкрив можливість безмежного доступу до пошуку та отримання необхідної інформації у великих інформаційних масивах.

Перехід у XXI століття ознаменувався створенням та активним використанням глобальних інформаційно-телекомунікаційних мереж. П'ята інформаційна революція сформувала унікальний глобальний інформаційну павутину, що охопила всю земну кулю, поєднала в єдиний простір всіх суб'єктів мікрорівня, кожного індивіда. Ці процеси привели до кардинальних змін процесів функціонування та розвитку суб'єктів господарювання та суспільства, до необхідності запровадження та використання інноваційних технологій. Включення до глобального інформаційного простору зажадало виходу із ізольованості, потребу ведення глобальної конкурентної боротьби та можливості налагодження партнерських відносин з контрагентами з будь-якої частини земної кулі.

Дані процеси надали значний вплив на розвиток інноваційних систем мікрорівня, привели до необхідності підвищення ефективності управління підприємствами та внесення змін до стратегій їх розвитку (рис. 1).

На сьогодні на мікрорівні накопичена величезна маса інновацій, інформаційні технології використовуються у всіх сферах діяльності суб'єктів господарювання, перейдено поріг інформаційно-інноваційного вибуху. Кожна нова технологія індукує ланцюгову реакцію інновацій. Ядром інформаційних технологій стала Інтернет-економіка, яка в значній мірі змінила способи господарювання та управління і запровадила нову методологію виробництва та реалізації продуктів.

Поширення інформаційних технологій, безперервне впровадження інновацій набуло значного розвитку у світовому масштабі. Справжній виток розвитку глобалізації заснований на комп'ютеризації майже всіх сфер діяльності. Базою інноваційного розвитку є насамперед найбільші американські корпорації та великі компанії Японії та Європи, але останнім часом китайські виробники заповнили своїми товарами майже всі країни світу, часто роблячи копіювання відомих брендів та створюючи інноваційні продукти без значного інвестування.

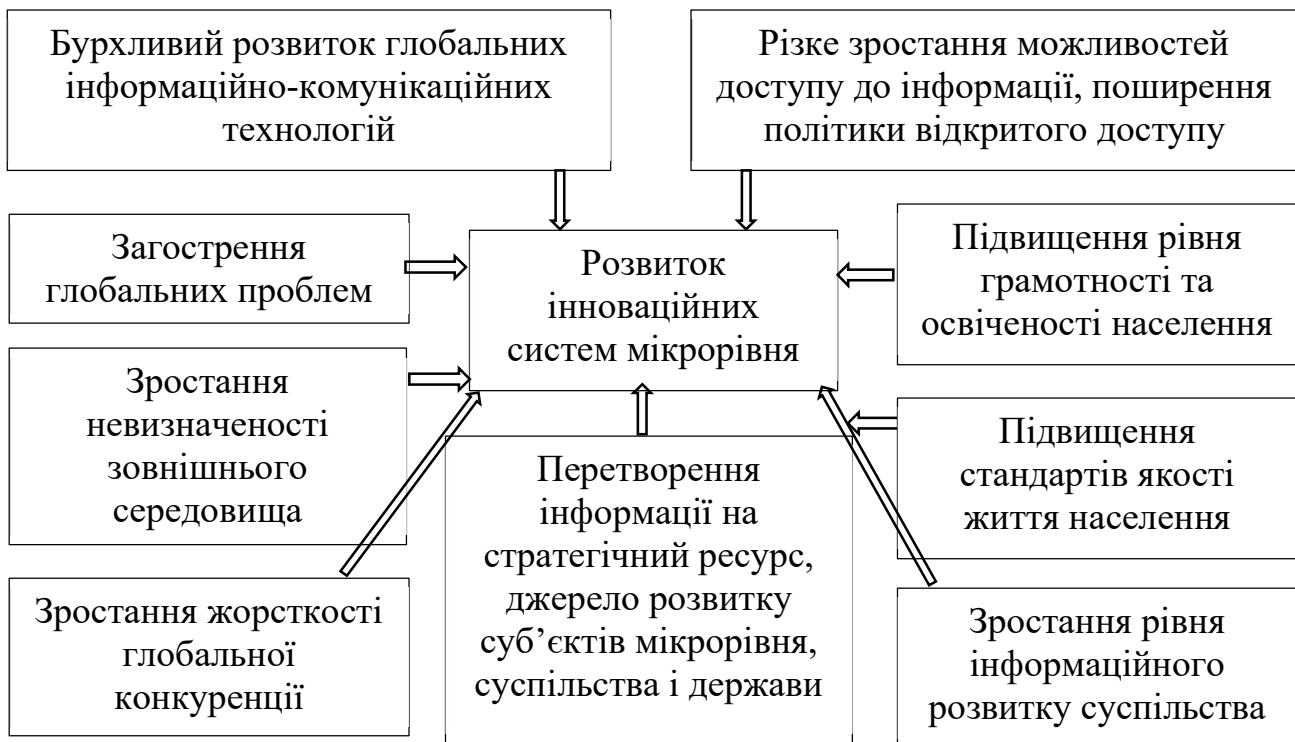


Рис. 1. Вплив інформаційного розвитку і глобалізації на розвиток інноваційних систем мікрорівня

Джерело: Складено автором

Інтернет дає можливість прискорення темпів інноваційного розвитку, ставши пріоритетним фактором міжнародної конкурентоспроможності. За оцінками фірми «Price Waterhouse», понад 80% керівників найбільших транснаціональних компаній вважають, що електронна комерція докорінно змінила механізм конкуренції у відповідних галузях [1].

Наприкінці століття США з допомогою інформаційних технологій вироблялося понад три чверті доданої вартості, створюваної у промисловості, а американські виробники контролювали 40 % всесвітнього комунікаційного ринку, близько 75 % обороту інформаційних послуг і чотири п'ятих ринку програмних продуктів. Вже 1991 р. витрати американських компаній на інформацію та інформаційні технології, що склали 112 млрд дол., перевищили інвестиції в основні фонди (107 млрд дол.) [2, с. 36]. Останніми роками серед найбільших транснаціональних компаній США лідируюче положення займають компанії в галузі телекомунікацій, інформаційних технологій (наприклад, «Microsoft», «Oracle», «Netscape»), які реалізують концепцію єдиного програмного забезпечення.

На сьогодні жодна країна самостійно не в змозі впровадити нові технології лише за рахунок власних інтелектуальних, матеріальних та фінансових ресурсів. У зв'язку з цим дуже актуальним є вибір стратегії та методології коригування механізмів залучення іноземних та вітчизняних інвесторів до розвитку інформаційних технологій та вітчизняного наукомісткого виробництва.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Price Waterhouse. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk>.
2. Stewart T. Intellectual capital. The new wealth of organizations. New York; London: Doubleday / Currency, 1997.

Артёмова А.Ю.,

к.е.н, доцент кафедри економіки,

Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій,

Київ, Україна

ORCID 0009-0002-5555-1611

email: anastasiasavenko@gmail.com

ВПЛИВ ТА ОБГРУНТОВАНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

В світовій економіці постійно збільшується інтерес до політики підтримки швидкозростаючих інноваційних підприємств, які розглядаються як важливий внесок у створення робочих місць і підвищення продуктивності [1]. В останньому десятиріччі було запроваджено схеми фінансування ЄС, які підтримують інноваційні фірми через прямі гранти, позики, гарантії та акціонерне фінансування. Ініціатива запуску та розширення включає, серед іншого, зміни в правилах венчурного капіталу, створення загальноєвропейського фонду венчурного капіталу, а також технічну допомогу державам-членам у цій сфері.

В дослідженнях багатьох науковців доведено, що інноваційні фірми не тільки ростуть вдвічі швидше, ніж їхні «неінноваційні колеги» з точки зору зайнятості та продажів, але й фірми, що розвиваються швидше, продовжують впроваджувати інновації, надаючи імпульси для омолодження економіки. Частково це може бути пов'язано з їхньою здатністю до засвоювання/навчання та інтенсивною науково-дослідною діяльністю.

Однак, згідно з дослідженнями, значній частині компаній ключових нових технологій, включаючи інноваційних лідерів із стабільним зростанням, важко залучити капітал, необхідний для розширення. Таким чином, хоча є докази того, що інноваційні фірми, які швидко розвиваються, можуть бути каталізаторами сукупного економічного зростання, їх здатність до зростання значною мірою залежить від доступу до фінансових ресурсів.

Таким чином, державне втручання спрямоване на полегшення доступу молодих інноваційних фірм до фінансування за допомогою ряду інструментів, починаючи від грантів, позик і гарантій позик до інструментів власного капіталу. У випадках постачання акціонерного капіталу, втручання є доповненням до існуючих послуг, які надаються приватними суб'єктами.

Доступність фінансування для молодих інноваційних компаній значною мірою залежить від рівня їхнього розвитку. Державні джерела фінансування домінують на стадії концепції/ідеї, тоді як приватний венчурний капітал, як правило, націлений на пізніші етапи розвитку компаній, оскільки зосередження на компаніях на пізніх стадіях може бути економічно ефективнішим з огляду на більшу доступність інформації [2], що призводить до дефіциту приватного фінансування на ранніх етапах розвитку технологій. Другий розрив з'являється на більш пізньому етапі, коли фірми готуються до зростання. Опитування підтверджують, що ця прогалина є найбільшою фінансовою перешкодою для стартапів у розширенні масштабів у Європі [3]. Нещодавно уряди відреагували на неспроможність ринку (дефіцит фінансування), розробивши фінансові інструменти, спрямовані на ранню стадію та стадію зростання компаній через кредитні гарантії, державні інструменти акціонерного капіталу, синдиковані позики або положення про регулювання ринку капіталу.

Ця політика має на меті реагувати на сторону пропозиції, забезпечуючи компаніям доступ до капіталу через ринки акцій. Однак, щоб побачити повний ескалатор фінансування, який використовують компанії, тобто доступ до фінансування на всіх етапах розвитку компанії, необхідно розглянути ширший спектр інструментів, які також підтримують появу цих компаній доведення їх до стадії росту.

Що стосується державної підтримки венчурного капіталу, розрізняють кілька типів економічних заходів – податкові кредити для фірм венчурного капіталу, відповідні/спільні інвестиції/гібридні фонди, які збільшують капітальні зобов'язання, такі як фонди фондів (непряме фінансування) та пряме державне володіння коштами венчурного капіталу (пряме фінансування).

Акціонерне фінансування є засобом залучення капіталу шляхом випуску «акцій» у тій чи іншій формі, тобто інвестори набувають частку власності в компанії. Власний капітал можна отримати з різних джерел, які зазвичай відрізняються залежно від розміру окремих інвестицій: від неформальних бізнес-ангелів, які вносять кілька тисяч євро, через більш професійні мережі бізнес-ангелів, фірми та фонди венчурного капіталу, великі приватні інвестори, до первинних публічних пропозицій (IPO) на фондових ринках.

Типи інструментів державної політики, доступні на стороні власного капіталу, включають:

Пряме надання венчурного капіталу: державні фонди венчурного капіталу, які безпосередньо інвестують у компанії (тобто інвестиційні рішення приймаються державними службовцями), зазвичай разом із приватним співінвестором. Приватним співінвесторам може бути надано пільговий режим оподаткування приросту капіталу або вони можуть бути захищені від збитків за допомогою гарантій зниження.

Непряме надання венчурного капіталу: Державні кошти, інвестовані в приватні венчурні фонди (гібридний венчурний капітал).

Термін «гібридний фонд» використовувався в науковій літературі для опису схем інвестування акцій, які підтримуються урядом. Державне фінансування використовується лише для залучення приватних інвестицій. Інвестиційні рішення приймаються приватними суб'єктами, але урядовий сектор може впливати на дії приватних фондів через інструкції чи умови, що регулюють інвестиційні критерії чи окремі угоди. Державні чиновники входять до складу керівних рад приватних фондів. Одним із найпоширеніших засобів непрямої підтримки є інструмент фонду фондів, за допомогою якого державні фонди фондів інвестують у приватні фонди венчурного капіталу.

Гарантії акцій або державні позики на фінансування: уряди позичають гроші приватним фінансовим посередникам (фондам або банкам) для фінансування своїх венчурних інвестицій

або видають гарантії на такі інвестиції, покриваючи потенційні збитки до певного обсягу та до визначеного ліміту.

Академічна література, як правило, сходиться на негативних впливах, засвоєних виключно державними фондами венчурного капіталу, і на позитивній ролі синдікованих інвестицій з урядом як міноритарним акціонером або інвестуванням опосередковано через фонди фондів.

Це може бути пов'язано з меншою диверсифікацією портфельних компаній, ніж можна досягти в кількох приватних фондах, що зменшує загальний ризик. По-друге, неспеціалізовані фонди можуть мати проблеми з отриманням глибоких знань про різні сектори, тоді як у спеціалізованих фондах портфельні менеджери мають більше досвіду у виборі перспективних компаній у своїй конкретній галузі [3]. По-третє, повністю державні фонди є менш ефективними у наданні коучингів і наставництва для компаній, в які є інвестиції. Нарешті, прямі державні інвестиції в бізнес можуть витіснити приватні інвестиції, тоді як у розглянутій науковій літературі щодо непрямих заходів щодо акціонерного капіталу виявлено нульовий або мінімальний ефект витіснення.

Список використаних джерел:

1. Hölzl, W. (2016). High growth firms in Europe, in European Commission, Science, research and innovation performance of the EU, pp. 247-276.
2. De Prato, G., Nepelski, D., & Piroli, G. (2015). Innovation Radar: Identifying Innovations and Innovators with High Potential in ICT FP7, CIP & H2020 Projects. JRC Scientific and Policy Reports. Seville: JRC
3. European Commission (2016). Report on the public consultation under the Start-up Initiative. Brussels.
4. Gampfer, R., J. Mitchell, B. Stamenov, J. Zifciakova, K. Jonkers (2016). Access to finance for high-growth innovative enterprises: analysis of national support instruments. JRC Science for Policy Reports, doi: 10.2791/635757

Кучерова І.М.

к.е.н.,

Сан Франциско, США

ORCID 0000-0001-5682-4971

email: kucherovai@yahoo.com

ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ЗРУШЕНЬ ТА НОВИХ ВИКЛИКІВ

Трансформація світової економічної системи в контексті геополітичних змін і нових викликів у 2024 році продовжує хвилювати не лише аналітиків у сфері економіки, але й усю світову спільноту.

Після багатьох років потрясінь, включаючи пандемію COVID-19 та вторгнення Росії в Україну, країни переоцінюють своїх торговельних партнерів з міркувань економіки та національної безпеки. Потоки прямих іноземних інвестицій також перенаправляються за геополітичною ознакою. Деякі країни переоцінюють свою залежність від долара в міжнародних операціях і державних резервах.

З огляду на події останніх років, політики все частіше, і виправдано, зосереджуються на розбудові економічної стійкості своїх країн. Збереження ж такої тенденції може призвести до широкого відходу від глобальних правил взаємодії, а разом з ним і значного розвороту від економічної інтеграції держав.

Вже зараз спостерігається різке, більш ніж утричі з 2019 року, зростання нових торговельних обмежень, а також розширення фінансових санкцій. Після вторгнення Росії в Україну у 2022 році зріс індекс геополітичного ризику. А занепокоєння приватного сектора з

приводу фрагментації різко зросло, про що свідчить кількість згадок у звітах про прибутки світових корпорацій.

З часів глобальної фінансової кризи, коли гіперглобалізація 1990-х – початку 2000-х років підійшла до кінця, співвідношення торгівлі товарами до ВВП було приблизно стабільним та коливалося від 41 до 48 відсотків і чітких ознак деглобалізації поки що немає.

Але під поверхнею з'являються все більші ознаки фрагментації. Торговельні та інвестиційні потоки перенаправляються за геополітичною ознакою. Так, частка Китаю в імпорті США скоротилася на 8 процентних пунктів у період з 2017 по 2023 рік після загострення торговельної напруженості. За той же період частка США в експорті Китаю впала приблизно на 4 процентних пункти. А пряма торгівля між Заходом та Росією після її вторгнення в Україну та введення санкцій проти Росії впала [1].

У середньому за період після вторгнення Росії в Україну торгівля та прямі іноземні інвестиції між країнами, що схилиються до США, країнами, які схилиються до Китаю, і блоком країн, що не приєдналися, скоротилися приблизно на 12 та 20 відсотків більше, ніж потоки всередині блоків цих країн відповідно [1].

З 7 жовтня 2023 року триває висока напруженість на Близькому Сході, а увага світової спільноти прикута до війни в Газі. Нещодавні події в Лівані та Червоному морі посилили занепокоєння з приводу ширших регіональних конфліктів та дестабілізації.

У зв'язку з цим виникає питання: чому не спостерігається ще більший вплив на світову торгівлю роз'єднання між геополітичними суперниками?

Це пов'язано з тим, що частина торгівлі та інвестицій перенаправляється через треті країни, що частково компенсує ерозію прямих зв'язків між США та Китаєм. З 2017 року проявом збільшення присутності Китаю у будь-якій країні світу, яка вимірюється експортом або оголошеними інвестиціями в нові родовища, є збільшення експорту цієї країни до США.

Поява цих «сполучних» країн, особливо Мексики та В'єтнаму, можливо, допомогла пом'якшити глобальні економічні наслідки прямого торгового роз'єднання між США та Китаєм. Але чи допомогло це диверсифікувати ризики та підвищити стійкість ланцюжка поставок товарів залишається питанням відкритим.

У відповідь на поточні геополітичні потрясіння та в рамках підготовки до подальшої ескалації геополітичної напруженості, яка порушує глобальну торгівлю, набувають популярності такі стратегії, як «френдшоринг» та створення подвійних ланцюгів поставок [2]. Це дозволяє будувати ланцюжки поставок навколо країн-союзників, зменшуючи ризики та забезпечуючи надійніші бізнес-процеси.

З огляду на таку тенденцію подальший шлях економічної інтеграції держав залежатиме від політиків. Вони можуть погодитися на таку зміну маршрутів торгівлі та прямих іноземних інвестицій з метою збереження деяких досягнень економічної інтеграції або ж вони можуть продовжувати підвищувати бар'єри для транскордонної торгівлі та інвестицій, ще більше розриваючи як прямі, так і непрямі зв'язки між політично віддаленими країнами.

При цьому, слід враховувати, що 2024 рік - рік виборів. Виборці в країнах, де проживає більше половини населення світу, підуть на виборчі дільниці, щоб обрати лідерів. Наслідки будуть далекосяжними. Наприклад, результати можуть змінити політику щодо зміни клімату в Індонезії або вплинути на рішення іноземних виробників щодо місцезнаходження в Мексиці. Нове керівництво США може призвести до серйозних змін у зовнішній, економічній та кліматичній політиці. Парламентські вибори в ЄС можуть вплинути на зобов'язання блоку щодо нульового рівня викидів.

Окрім геополітики інші сили змінюють глобальний бізнес-ландшафт. Нещодавні високі ставки центральних банків США та ЄС підвищили перешкоди для капітальних інвестицій та знизили активність у сфері злиттів та поглинань, прямих інвестицій та венчурного капіталу.

Зміни клімату примушують підприємства постійно адаптуватися до пов'язаних із кліматом ризиків і можливостей. При цьому, уряди країн вживають все більш сміливих заходів для розвитку низьковуглецевих галузей промисловості для боротьби зі зміною клімату, зміцнення внутрішнього виробництва та зменшення залежності від морських постачальників

компонентів і критично важливих корисних копалин. Так, через Закон про зниження інфляції США інвестують 370 мільярдів доларів у чисту енергетику та декарбонізацію галузей, а промисловий план ЄС виділяє до 2030 року 357 мільярдів євро на підтримку зеленого переходу з державним фінансуванням та ширшою фінансовою підтримкою екологічних цілей. Ця політика впливає на рішення компаній, оскільки вони прагнуть залишатися «вуглецево-конкурентоспроможними». Така політика, швидше за все, змінить глобальні ланцюжки поставок [3].

Масове розширення можливостей у зв'язку з використанням штучного інтелекту розпалює гонку за глобальне панування. При цьому, з'являються різні підходи до регулювання. Наприклад, ЄС надає пріоритет централізованому, заснованому на оцінці ризиків підходу, що охоплює захист споживачів та безпеку продукції, тоді як США застосовують більш децентралізований підхід, зосереджуючись на національній безпеці.

З огляду на вказане, глобальним компаніям складно орієнтуватися у зростаючій кількості нормативних актів, оскільки для забезпечення ефективних гарантій та необхідності простору для інновацій вони мають співпрацювати з регулюючими органами держав.

Підприємці, інженери та дослідники швидко стають новими геостратегічними активами, які підживлюють амбіції країн досягти лідерства в галузі штучного інтелекту, зміцнити податкову базу та стимулювати зелену промислову політику.

Відповідно нестача робочої сили є першочерговим ризиком для великих корпорацій у 2024 році. Наразі більшість країн намагається стримувати нелегальні міграційні рухи, активно залучаючи найкращі таланти. Великі реформи проводяться в Австралії, Німеччині та на Близькому Сході.

На тлі старіння націй та зростання геополітичної напруженості сильні сторони країн глобального Заходу повною мірою проявилися нещодавно, коли їм вдалося розмістити та інтегрувати на ринок праці величезну кількість біженців з України.

Підсумовуючи можна зазначити, що 2024 рік цілком може стати роком не лише світових політичних змін, а також перехідним для економік багатьох країн. І хоча політики зосереджені на розбудові економічної стійкості, існує ризик широкого відступу від глобальних правил взаємодії. Це може скасувати вигоди від економічної інтеграції. Отже, політики та компанії повинні бути гнучкими, щоб їхні країни могли процвітати в цьому мінливому світі.

Список використаних джерел:

1. Gita Gopinath, First Deputy Managing Director of the International Monetary Fund. (2024, 7 травня). *Geopolitics and its Impact on Global Trade and the Dollar* [Відео]. YouTube. [<https://www.youtube.com/watch?v=lotqrbfk1Ck&t=1163s>]
2. Economist Impact. (2024). *Trade In Transition: navigating the tides of uncertainty* | *Global Report*. [<https://impact.economist.com/projects/trade-in-transition/geopolitics-and-trade>]
3. Boston Consulting Group. (2024, 15 січня). *These 9 Forces Are Reshaping the Global Business Landscape*. [<https://www.bcg.com/publications/2024/9-forces-reshaping-the-global-business-landscape>].

Дзюба О.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки,
Національний транспортний університет,
Київ, Україна
ORCID [0000-0002-2411-5844](https://orcid.org/0000-0002-2411-5844)
email: dzyuba2006@gmail.com

Олешко О.В.

аспірант,
Національний транспортний університет,
Київ, Україна
ORCID [0009-0009-0213-5631](https://orcid.org/0009-0009-0213-5631)
email: kafedra.economica.ntu@gmail.com

СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНІ НАПРЯМИ ПОВОЄННОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ

У контексті сучасної глобалізації та жорсткої конкуренції впровадження інновацій стає критичним елементом успіху та сталого розвитку підприємств. Інноваційна стратегія дозволяє підприємствам системно підходити до оновлення продуктів, процесів, технологій та бізнес-моделей. Ще більшої актуальності це набуває в розрізі зростаючої потреби в фінансових ресурсах у процесі відбудови України. Думки експертів та практиків сходяться на тому, що однією з цілей післявоєнного розвитку України має стати економіка, що відповідає цілям сталого розвитку [1]. Питання післявоєнного відновлення тісно пов'язані із забезпеченням безпеки та сталого розвитку. «Жодна держава не досягне сталого розвитку без миру та відчуття безпеки», – наголосив Президент України Володимир Зеленський у ході участі у Діалозі лідерів на Саміті ООН з питань Цілей сталого розвитку у рамках 74-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку (США) [2].

Чому МСП України варто при пошуку інвестицій та впровадженні інноваційних стратегій брати до уваги не лише їх економічну окупність, але й враховувати соціальні компоненти та соціальну відповідальність не на рівні окремих заходів, а як повноцінні складові стратегій?

Тому що макроекономічна ситуація в Україні, зростання державного боргу (до 85% ВВП) та нестабільність фондового ринку не забезпечать умови для залучення класичних інвестицій в достатніх обсягах та їх розраховану окупність. Хоча за прогнозами Національного банку України економіка повернеться поступово до стійкого зростання у 2024 році [3], підтримати економічних розвиток зможе фінансова донація у формі грантів та інших видів безповоротної допомоги. Такі форми надання нам фінансових ресурсів передбачають від їх отримувачів чіткого обґрунтування того, досягненню яких цілей сталого розвитку сприятиме діяльність підприємств. Стратегії розвитку підприємств, що включатимуть соціально-відповідальні практики або соціальну компоненту в своїй діяльності, цілком можуть стати таким обґрунтуванням. Форми змішаного фінансування розробляються ПРООН в рамках дослідження інноваційних інвестицій для відновлення української економіки [4], і ними ж серед генераторів впливу на українську економіку названо 80 відсотків саме підприємств з соціальною складовою. Фокус уваги всіх зацікавлених сторін наразі саме на інноваціях як драйвері розвитку. Враховуючи зростаючі соціальні проблеми, потребу у робочих місцях чи у фінансах для МСП, соціальні підприємства видаються вдалим об'єктом для мікроінвестицій, адже поєднують класичні бізнес-моделі із громадською соціально значущою діяльністю. А напрацьовані вже українським бізнесом інновації у соціально-відповідальних практиках стануть запорукою економічного успіху та окупності вкладень через зростаючий запит українського суспільства на соціально значущі ініціативи.

Список використаних джерел:

1. Bogdan, T. (2022, April 25). «Vidbudova ekonomiky: napryamky, vazheli, instytuty» : Yak finansovalosya pislyavoyenne vidnovlennya u Bosniyi i Hertsehovyni i yakyu dosvid vidbudovy mozna zastosuvaty v Ukrayini» [«Reconstruction of the economy: directions, levers, institutions :How post-war reconstruction in Bosnia and Herzegovina was financed and what reconstruction experience can be applied in Ukraine»]. Ekonomichna pravda. Retrieved from <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/04/25/686208/> [in Ukrainian].

2. Omel'yanenko V. A. (Ed.) (2022). Innovatsiyni osnovy vidnovlennya ta rozvytku krayin pislya zbroynykh konfliktiv: innovatsiynny vymir: kolektyvna monohrafiya [Innovative foundations of recovery and development of countries after of armed conflicts: innovative dimension: collective monograph]. Sumy: Instytut stratehiy innovatsiynoho rozvytku i transferu znan' Retrieved from https://iidskt.org.ua/wp-content/uploads/Monografiya_Vidnovlennya_2022.pdf [in Ukrainian].

3. Prosto pro ekonomiku (na osnovi materialiv Inflyatsiynoho zvituzha sichen' 2024 roku) [Just about the economy (based on materials from the Inflation Report for January 2024)] Natsional'nyy bank Ukrayiny Retrieved from <https://bank.gov.ua/ua/news/all/prosto-pro-ekonomiku-na-osnovi-materialiv-inflyatsiynogo-zvitu-za-sichen-2024-roku> [in Ukrainian].

4. Innovatsiyni investytsiyyi dlya vidnovlennya ekonomiky Ukrayiny (2023) [Innovative investments to restore the economy of Ukraine] UNDP Retrieved from <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/innovatsiyni-investytsiyyi-dlya-vidnovlennya-ekonomiky-ukrayiny> [in Ukrainian].

5.

Стойка В. О.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів, менеджменту та інформаційних технологій Уманської філії ПВНЗ «Європейський університет»,

Умань, Україна

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-8830-1822>

email: esetua2@gmail.com

Павлюк І. В.

магістрантка Уманської філії ПВНЗ «Європейський університет»,

Умань, Україна

email: svotrade@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному соціально-економічному контексті ефективне керівництво економічним потенціалом стало невід'ємною складовою успішного розвитку сучасного підприємства. Система керівництва економічним потенціалом передбачає виконання різних завдань, включаючи планування на основі розробки робочої програми та врахування витрат, організацію, що включає налаштування та запуск виробничих процесів, постачання ресурсів та використання товарів, а також моніторинг використання ресурсів та ринкової ситуації. Крім того, до функцій системи входить регулювання процесів праці та виробництва, контроль якості продукції та часу, необхідного для виробництва. Забезпечення виконання цих завдань вимагає прийняття управлінських рішень, які повинні бути своєчасними та обґрунтованими [2].

Економічний потенціал промислових підприємств має динамічний характер, що становить його особливість. Розмір цього потенціалу змінюється під впливом різноманітних екзогенних та ендемогенних факторів, які відчутно впливають на діяльність підприємств. Особливо важливим є вплив постійного науково-технічного прогресу, що стимулює суб'єктів господарювання посилювати свою інноваційну активність. Це досягається шляхом модернізації власної матеріально-технічної бази та постійного підвищення кваліфікації та

стажування найманих працівників. Завдяки цим заходам підприємства отримують можливість випуску продукції з інноваційною складовою [3, с. 191].

Суб'єкти господарювання визначаються своїми виробничими можливостями, внутрішніми джерелами розвитку, фінансовими ресурсами та наявними запасами обмежених ресурсів. Ці ресурси використовуються для вирішення конкретних завдань у відповідних умовах господарювання. Механізм управління економічним потенціалом є важливою складовою загального процесу управління підприємством. Формування та розвиток економічного потенціалу підприємства в значній мірі залежать від ефективності системи управління, яка вимагає відповідності та гармонізації всіх її складових [1, с. 133].

Процес планування розвитку потенціалу підприємства складається з кількох послідовних етапів:

1. Оцінка структури, динаміки та ефективності використання різних економічних ресурсів і потенціалу підприємства, а також його позиції на ринку.
2. Визначення рівня конкурентоспроможності товарів та послуг підприємства, а також оцінка основного та оборотного капіталу.
3. Дослідження наявних виробничих резервів та невикористаних ресурсів на підприємстві.
4. Розроблення основної стратегії та тактики розвитку потенціалу підприємства.
5. Розроблення плану розвитку потенціалу, з урахуванням стратегічних цілей та наявних ресурсів.
6. Впровадження запланованих заходів з метою досягнення очікуваного рівня економічного зростання та розвитку підприємства.

Економічний потенціал підприємства постійно змінюється у часі під впливом різноманітних зовнішніх та внутрішніх факторів. Це означає, що управління економічним потенціалом підприємства не може бути обмежене конкретними періодами часу. Механізм управління розвитком економічного потенціалу повинен бути тісно пов'язаний з загальною системою управління підприємством і створювати спеціальну систему управління. Ця система має бути побудована на основі чітко визначеної місії підприємства з метою забезпечення органічного розвитку і досягнення стратегічних цілей.

Ця система управління повинна враховувати не лише поточний стан економічного потенціалу, але й його потенціал для майбутнього розвитку. Управління вимагає постійного моніторингу, аналізу та адаптації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства. Забезпечення відповідності стратегії розвитку підприємства поточним умовам і вимогам ринку є ключовим завданням управління економічним потенціалом. Тільки така система управління може забезпечити ефективне використання ресурсів і досягнення конкурентної переваги на ринку. Для досягнення успіху управління економічним потенціалом, підприємство повинно визначити свої стратегічні цілі і розробити плани, спрямовані на досягнення цих цілей. Важливо враховувати потенціал розвитку технологій, зміну ринкових умов, а також гнучкість і адаптивність системи управління. Надійне управління економічним потенціалом дозволяє підприємствам зберігати конкурентоспроможність, а також відкриває нові можливості для розвитку та зростання у майбутньому [1, с. 136].

Такий підхід дозволяє більш повно та комплексно розглянути економічний потенціал, враховуючи його складові елементи та взаємозв'язки між ними. Розглядаючи підприємство як систему, можна краще зрозуміти його функціонування, виявити можливі проблеми та шляхи їх вирішення, а також здійснювати ефективне управління ресурсами та процесами. Такий системний підхід є важливим для досягнення успішних результатів у галузі економічного управління.

Список використаних джерел:

1. Кобрин Л. Й. Застосування інструментів управління виробничим потенціалом з метою підвищення результативності діяльності підприємства. *Наукові записки [Української академії друкарства]*. 2019. № 1. С. 132–139.

2. Олійник Т. І., Косенко А. О. Управління виробничим потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_11_52

3. Петрович Й. М., Прокопишин-Рашкевич Л. М. Сучасні аспекти управління виробничим потенціалом промислових підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія : *Проблеми економіки та управління*. 2020. Т. 4, № 1. С. 188–194.

Стойка В. О.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів, менеджменту та інформаційних технологій Уманської філії

ПВНЗ «Європейський університет»,

м. Умань, Україна

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-8830-1822>

email: esetua2@gmail.com

Петрунько Р. О.

магістрант Уманської філії ПВНЗ «Європейський університет»,

м. Умань, Україна

email: rpetrunko@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин стає надзвичайно важливим розроблення методики управління ризиками, яка охоплює всі аспекти, необхідні для успішного розвитку підприємства. Це особливо актуально через те, що більшість вітчизняних підприємств зосереджена на досягненні прибутку та вирішенні поточних завдань. Однак важливо приділяти увагу виявленню та зменшенню можливих негативних впливів змінної та конкурентної зовнішньої обстановки. Таким чином, аналіз та систематизація ризиків та їх впливу на підприємство стають ключовими аспектами, які мають велике теоретичне та практичне значення [1, с. 124].

Зазначення проблем, пов'язаних з ризиками, відоме з давніх часів у людському суспільстві. Це пояснюється тим, що явища як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі завжди були, є і будуть такими, що не підкоряються волі людини і відбуваються незалежно від неї. Однак лише наприкінці XIX століття, з початком глобалізації економіки, коли пришвидшився інноваційний розвиток та відбувалося активне промислове зростання, проблема управління ризиками стала найбільш актуальною. Першими, хто розглянув ризики виникнення збоїв та дефектів на виробництві, були представники школи наукового управління, зокрема американські вчені під керівництвом Фредеріка Тейлора. Вважається, що перший план управління ризиком був розроблений у США в 1890-х роках для компанії, що займалася будівництвом залізниць.

У 30-і роки 20 століття розпочалася так звана «Велика депресія», яка вразила не лише Сполучені Штати Америки, а й увесь світ. Цей період відзначився зниженням виробництва і, відповідно, фінансової кризи багатьох держав [1, с. 124–125].

Управління підприємством під час розвитку кризових ситуацій може включати ряд заходів:

- активне передкризове керівництво, що передбачає систематичне виявлення можливих кризових явищ та прийняття необхідних заходів для їх запобігання;
- управління під час кризи, що має на меті забезпечити стабілізацію підприємства в умовах, що склалися;
- вихід з кризової ситуації. Тут акцентується увага на оптимізації витрат та збільшенні ефективності управління для зменшення наслідків кризи [3, с. 65].

На нашу думку, важливо відзначити декілька різновидів інструментів, які

використовуються для розвитку системи управління ризиками на підприємствах. Зокрема це такі як:

- технологічні засоби для підвищення ефективності, такі як компоненти цифровізації та програмні продукти;
- фінансові інструменти, такі як реструктуризація та фінансовий контролінг;
- інструменти менеджменту, які сприяють досягненню цілей та ефективному розвитку підприємства, такі як проекти, плани, стратегії та методики;
- інструменти розвитку кадрового потенціалу, такі як обмін досвідом, перекваліфікація та навчання;
- нормативно-законодавчі інструменти, такі як зниження податкових ставок, субсидії держави та стандарти якості;
- інструменти управління ризиками, такі як страхування, диверсифікація, лімітування та резервування [2, с. 64–65].

Система управління ризиками на підприємствах допомагає керівництву оперативно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі, розробляти стратегії управління ризиками та розвитком, тим самим сприяючи досягненню конкурентоспроможності на ринку. Проте існують випадки інерційності в діяльності підприємств, коли застосовуються застаріле обладнання, знання, організаційні структури та норми. Тому важливо на підприємствах організувати систему контролю, яка дозволить оперативно вирішувати проблеми, що виникають, та стратегічно спрямовувати діяльність.

Список використаних джерел:

1. Воловельська І., Гайдуков Б. Становлення системи управління ризиками у світі та Україні. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2023. № 81–82. С. 123–128.
2. Євтушенко Н. О., Захаржевська А. А. Особливості формування механізму розвитку управління ризиками в підприємствах. *Економічний простір*. 2022. № 182. С. 61–66.
3. Ткачук Г. Ю. Ефективне управління підприємством в умовах кризових станів та ризиків. *Економічний простір*. 2023. № 183. С. 64–68.

Стойка В. О.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів, менеджменту та інформаційних технологій Уманської філії

ПВНЗ «Європейський університет»,

м. Умань, Україна

ORCID <https://orcid.org/0000-0002-8830-1822>

email: esetua2@gmail.com

Богодист М. В.

студент Уманської філії ПВНЗ «Європейський університет»,

м. Умань, Україна

email: bogodist_m@ukr.net

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Динамічне ринкове середовище накладає багатогранний вплив на готельно-ресторанний сектор і створює потребу у пошуку можливостей для розвитку та збереження конкурентних переваг підприємств. Переосмислення цих можливостей є ключовим для успішної конкуренції в постійно зростаючому середовищі.

Світовий досвід свідчить, що переможцем у цій конкурентній боротьбі стає підприємство, яке активно спрямовує свою стратегію на інноваційний розвиток. Основною метою такої стратегії є формування ефективних управлінських рішень, які сприяють розвитку та підвищенню конкурентоспроможності [1, с. 139].

Сучасні умови на ринку вимагають вживання заходів для виявлення потенціалу та резервів у формуванні стійких конкурентних переваг у сфері готельно-ресторанного бізнесу. Впровадження таких заходів на підприємствах обслуговування є основою для успішної конкуренції на ринку та вимагає використання креативних та інноваційних підходів та механізмів. Світовий досвід підтверджує, що стабільні перспективи належать тим підприємствам, які активно працюють над інноваційним розвитком та мають на меті створення ефективних управлінських рішень на основі інновацій [2, с. 197].

З урахуванням швидкого розвитку інформаційних технологій можна стверджувати, що впровадження інновацій у системи ефективних комунікацій стало необхідною складовою сучасного бізнесу. Сучасні тренди ефективних комунікацій, виявлені в ході досліджень, включають: розвиток системи комунікацій, що призвів до формування ефективних підходів до проведення презентацій, доповідей, співбесід, переговорів та інших процесів обміну інформацією, перетворивши комунікації на науково-дослідницьку систему; розвиток інноваційних технологій призводить до формування нових умов для комунікацій, таких як дистанційні системи навчання, фріланс-робота та онлайн наради, що потребують нових методів застосування ефективних комунікацій; зростання кількості Інтернет-користувачів і користувачів соціальних мереж створює додаткові умови для комунікації у цих мережах та на онлайн-платформах.

Перехід більшості процесів до онлайн формату дозволяє використовувати нові типи комунікацій, такі як месенджери, онлайн-чати, відгуки на сайтах тощо. Зменшення кількості живого спілкування на користь онлайн-спілкування має як переваги (швидке та економне вирішення багатьох питань без необхідності зустрічей), так і недоліки (відсутність емоцій, складнощі у розумінні тощо) [3, с. 10].

Управління бізнес-процесами у готельно-ресторанній та туристичній галузях вимагає автоматизації господарської діяльності з метою досягнення комплексного підходу до розвитку та підвищення ефективності роботи. Система автоматизації управління бізнес-процесами служить лише інструментом для оперативного отримання необхідної інформації для прийняття оптимальних рішень. Однозначним є те, що конфігурація бізнес-процесів та їх узгодження з організаційною структурою допомагає визначити найбільш ефективні способи застосування цифрових технологій відповідно до потреб різних груп бізнес-процесів, зокрема, в сфері готельно-ресторанного обслуговування [4, с. 203].

У сучасних умовах інноваційний розвиток підприємств у сферах готельно-ресторанного та туристичного бізнесу набуває все більшого значення, оскільки власники прагнуть до модернізації та підвищення ефективності діяльності.

Інноваційні технології управління бізнес-процесами сприяють досягненню конкурентних переваг у довгостроковій перспективі, покращенню якості послуг та розширенню асортименту.

Подальші наукові дослідження мають спрямовуватися на вивчення фінансово-інвестиційного забезпечення впровадження інноваційних технологій у управління бізнес-процесами в готельно-ресторанному та туристичному бізнесі регіонів України.

Список використаних джерел:

1. Давидова О. Ю. Інноваційне управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства: концептуальний аспект. *Бізнес Інформ*. 2018. № 6. С. 139–144.
2. Давидова О. Ю. Формування системи адаптивного інноваційного управління розвитком підприємств готельно-ресторанного господарства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2019. Вип. 1. С. 195–207.
3. Угоднікова О. І., Соколенко А. С., Рябев А. А. Інноваційні підходи до управління ефективними комунікаціями в туризмі та готельно-ресторанному господарстві. *Комунальне господарство міст. Серія : Економічні науки*. 2022. Т. 7. С. 9–13.
4. Якушев О. Інноваційні технології в управлінні бізнес-процесами підприємств сфери готельно-ресторанних та туристичних послуг. *Ресторанний і готельний консалтинг*.

Ємець О.І.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки,

ORCID ID 0000-0003-1338-2880

Гоцуляк В.А.,

студентка 3 курсу

спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,

економічний факультет

Прикарпатський національний

університет імені Василя Стефаника,

м. Івано-Франківськ, Україна

email: violeta.hotsuliak.21@pnu.edu.ua

РОЛЬ ЖІНОЧОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Коли мова заходить про роль жіночого підприємництва у відновленні економіки України, важко переоцінити його вагомість та вплив. Жінки в Україні вже давно демонструють свою неперевершену здатність до лідерства, творчості та інновацій, і вони грають ключову роль у створенні робочих місць, розвитку галузей та підтримці соціального розвитку країни.

87% жінок-підприємниць відзначають, що в Україні є можливості розвитку — дослідження від ГО «Український центр сприяння інвестиціям та торгівлі».

Роль жінки у суспільстві та економіці зростає швидкими темпами. Вона не боїться відповідальності, готова приймати рішення та працювати в режимі багатозадачності.

Основною характеристикою українського бізнесу підприємці визначають непрогнозованість та невизначеність. Така тенденція спостерігається протягом останніх чотирьох років з початку пандемії Covid-19. Але це не заважає працювати й надалі. До 55% жінок продовжують свою діяльність, хоча поки не визначені щодо подальших перспектив, 23% оцінюють свій стан, як «залишились на плаву». При цьому, повністю зупинили свою діяльність лише 6% опитаних.

Сучасне підприємництво молодшає: кількість жінок-підприємниць до 35 років збільшилась на 7% порівняно з 2021 роком. Статистика 2022 року також показує незначне зменшення кількості власниць бізнесу віком від 40 років, більшість з яких діють у постраждалих від війни регіонах України. Ця тенденція також пов'язана з переміщенням власниць бізнесу за кордон та припиненням діяльності в Україні.

9 з 10 жінок вважають, що можливості для розвитку підприємництва в Україні існують. Для подолання кризи підприємці переформатовують бізнес, переходять на електронну комерцію та продажі онлайн, релокують підприємства та оптимізують витрати.

Для успішної діяльності бізнесу потрібна допомога, особливо щодо ресурсів для розвитку, включаючи фінансові, а також у вдосконаленні навичок управління бізнесом та інформаційної підтримки [2].

Якою буде роль жінок у відновленні України? Демографічна ситуація в Україні була загрозливою ще до початку вторгнення росії, а зараз стала просто катастрофічною через міграцію та військові дії. Наразі лише близько 9 мільйонів з 29 мільйонів постійного населення працюють. Ця частка населення забезпечує існування всієї країни, утримуючи інших громадян. Міністерство економіки прогнозує, що для швидкого відновлення економіки необхідно залучити додатково 4,5 мільйона працівників протягом наступних 10 років. Без кардинальних змін на ринку праці та ролі жінок це буде майже неможливо.

Саме жінки вже зараз взяли на себе значний об'єм роботи і завдань своїх чоловіків,

братів та синів. З початком повномасштабного вторгнення українки швидко мобілізувались — гуманітарні та військові волонтерки, дружини підприємців-добровольців у всіх галузях, включно з фермерством і логістикою, які стали керувати бізнесом чоловіків, медицині, які долучились до лав ЗСУ чи регулярно вахтовим методом працюють у прифронтових містах.

І це тільки початок. За перші місяці 2023 року кожен другий ФОП в Україні відкривали жінки: із зареєстрованих 36 892 ФОПів 18 776 (51%) створили жінки. Хоча ще у 2020 році рівень зайнятості українок був нижчим, ніж чоловіків — 50,7 % порівняно із 61,9%, як свідчить Державна служба статистики України [2].

Роль жінок у повоєнному відновленні України буде колосальною, зважаючи на потреби країни та демографічну ситуацію. Але для цього необхідно подолати гендерні стереотипи: українські жінки досі отримують менше за свою працю порівняно з чоловіками.

Для вирішення цієї проблеми необхідно створити екосистему підтримки жінок, яка б забезпечувала їх інклюзивним доступом до освіти, програм підвищення кваліфікації та перекваліфікації. Держава та міжнародні партнери можуть сприяти розвитку жіночого соціального підприємництва, створюючи умови для справедливої конкуренції на ринку праці.

Наставництво - жіночі підприємниці потребують наставництва та порад від досвідчених фахівців.

Мережі - розвивання мереж знайомств та співпраці з іншими підприємцями.

Ресурси - доступ до ресурсів, таких як фінансова підтримка та освітні можливості.

Жінки не просто розвиваються і ростуть самі, вони також підтримують і «менторять» одна одну

1. Український технологічний університет SET University запустив безкоштовну освітню програму для жінок, які хочуть створити свій власний ІТ-бізнес. Програма включає два етапи - навчання і буткемп. Учасниці отримають необхідні знання для початку ідеї створення ІТ-бізнесу.

2. Також доступна програма «Конкурентоспроможна економіка України», спонсорована USAID, яка надає гранти для розвитку малих і середніх підприємств, що належать жінкам.

3. Навчальна програма «Від ідеї до власної справи», проведена Всеукраїнською молодіжною ГО «Соціальний вектор», має на меті допомогти жінкам-підприємницям створити та розвинути свій бізнес, досягти фінансової незалежності і стати ефективними лідерками [1].

Із початку повномасштабної війни кількість військовослужбовиць збільшилась майже у 2,5 рази у порівнянні з 2014 роком. Станом на березень 2023 року кількість жінок у ЗСУ зросла до 60 538 осіб, із них військовослужбовиць — близько 42 898, тоді як у 2014 році ці показники становили 49 926 та 16 557 осіб відповідно. Україна суттєво розширила можливість участі жінок в обороні країни: знято обмеження у доступі до військової освіти, зокрема до вищих військових навчальних закладів, внесено зміни до переліку посад, які можуть обіймати жінки-військовослужбовиці, для жінок скасовано вікові обмеження на контрактній службі.

Суттєві зміни відбулися і в інформаційному полі, запроваджено функцію позаштатних радників із гендерних питань при Міністерстві оборони, створюються гідні умови для проходження служби в ЗСУ для жінок-військовослужбовиць.

Проте для жінок досі діє заборона на прийом на посади офіцерського складу. Також жінки не зможуть отримати посаду на підводних човнах і надводних кораблях, в управлінні бригад надводних кораблів, підрозділах пожежогасіння, які передбачають непряме гасіння пожеж, а також підрозділах тилового забезпечення, що передбачають використання вибухонебезпечних реактивів. А у військових частинах спеціального призначення посади для жінок взагалі не передбачені [3].

Також гендерній рівності сприяє розширення можливостей для створення бізнесу. За 2023 рік 56% новостворених бізнесів — це бізнеси, які запустили жінки, і це рекордний показник за всю історію України. Частина бізнесів жінки перереєструють на себе, адже чоловіки долучились до сил оборони або ж загинули на війні.

Навіть в умовах війни Україна працює над досягненням гендерної рівності та приведенням національних законодавчих норм у відповідність до європейських стандартів. Впродовж останніх кількох років вдалося досягти суттєвих змін у цій сфері, зокрема була ратифікована Стамбульська конвенція, розширено можливості для військовослужбовиць, є досягнення в питанні рівності у догляді за дітьми та участі у політичному житті.

Розвиток жіночого підприємництва - важливий фактор в оновленні економіки. Потенціал жіночого підприємництва - може стати ключовим рушієм економічного росту. Необхідність підтримки та заклики до дії - треба створити сприятливі умови та знизити перешкоди.

Для забезпечення стійкого розвитку економіки України важливо надати жінкам рівні можливості в бізнесі, підтримати їхні підприємницькі ініціативи та забезпечити доступ до фінансових, освітніх та консультативних ресурсів. Крім того, важливо створити сприятливе середовище для розвитку жіночого підприємництва, враховуючи їхні потреби та інтереси.

Таким чином, підтримка жіночого підприємництва є стратегічно важливою для відновлення економіки України і сприяє побудові стійкого та процвітаючого суспільства.

Список використаних джерел:

1. Гендерна (не)рівність: як війна вплинула на політичну участь жінок. URL: <http://surl.li/sudei>
2. Дослідження ГО «Український центр сприяння інвестиціям та торгівлі». URL: <http://surl.li/dqckv>
3. Якою буде роль жінок у відновленні України? URL: <http://surl.li/dqckv>.

Скорик М. О.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної політики

orcid: <https://orcid.org/0000-0003-3291-706X>

Даниленко С.В.

здобувач вищої освіти (першого) бакалаврського рівня
Державний податковий університет
м. Ірпінь, Україна

ПРОГРАМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ УКРАЇНИ

Актуальність цієї теми є дуже важливою, оскільки з початком повномасштабної війни в Україні економіка нашої країни зазнає значних економічних падінь, найбільших за всю свою історію. Про негативні зміни в економіці свідчить зростання невизначеності в бізнес-середовищі та, як наслідок, закриття та релокація багатьох підприємств. Війна знищила значну частину інфраструктури, яка забезпечувала функціонування найважливіших бізнес-процесів країни. Бізнес, як ніколи, потребує чіткої та зрозумілої підтримки та ефективного спонукання та стимулювання до розвитку з боку держави.

Державна підтримка бізнесу – це комплекс заходів, що забезпечується урядом для сприяння розвитку та зміцнення підприємництва в країні[1]. У багатьох країнах існують різноманітні програми та ініціативи, спрямовані на підтримку бізнесу на різних етапах його розвитку. Вони можуть включати фінансову допомогу, міжнародну технічну допомогу (фінансові та інші ресурси та послуги, що відповідно до міжнародних договорів України надаються донорами на безоплатній та безповоротній основі з метою підтримки України), консультації, навчання та доступ до ринків.

Фінансова підтримка інтерпретується як дотації, субсидії, кредити під сприянням держави та гранти для підприємств у різних галузях економіки. Ці кошти можуть використовуватися для розширення виробництва, впровадження нових технологій, розвитку

експорту та інновацій. Також, можуть забезпечувати підприємствам доступ до консультаційних послуг, навчання та менторства з досвідченими підприємцями. Це допомагає підприємствам збільшити свою конкурентоспроможність, уникнути помилок та ефективніше управляти своїми бізнес-процесами. Створення сприятливого середовища для розвитку бізнесу теж є важливим аспектом державної підтримки - заохочення підприємницької активності шляхом спрощення податкових та регуляторних процедур, забезпечення доступу до інфраструктури та розвитку ринків праці.

В умовах війни особливого значення набувають державні програми підтримки бізнесу. Українські компанії продовжують бути активними, демонструючи стійкість до зовнішніх умов і намагаючись адаптуватися до всіх змін і тенденцій на сучасному ринку товарів і послуг. Одним із ключових питань розвитку бізнесу залишається фінансування. Сучасні підприємці здебільшого орієнтовані на різноманітні кредитні продукти. Але якщо великий бізнес навіть в умовах військових дій здатний знаходити такі кошти, можливості мікропідприємств, представників малого бізнесу та частки середнього підприємництва значно обмежені. Комерційні кредити є відносно дорогими, і в деяких випадках позичальник може не мати нерухомості як заставу. Проблеми із заставою, проблеми з кредитною історією та труднощі з підготовкою документації є поширеними причинами, через які представники вищезазначених груп не можуть претендувати на програми пільгового державного кредитування. Водночас не всі підприємці мають інформацію про можливості, які відкриває українська держава, представники великих компаній та міжнародні партнери. Про програми державної підтримки бізнесу детальніше, можна дізнатися в табл. 1.

Таблиця 1

Програми державної підтримки бізнесу

Програма	Мета	Фінансова допомога	Умова	Додаткова інформація
«Доступні кредити 5-7-9»	Задля підтримки розвитку підприємств	Позика до 50 мільйонів гривень на термін від трьох до п'яти років, знижки при ставках 7 або 9%, тобто за кожного нового працівника, отримують знижку в 0,5% річних (але рівень процентної ставки не може бути нижче ніж 5% річних)	- придбання та проведення ремонтних робіт приміщень; - купівля або модернізація основних засобів; - придбання в сфері прав інтелектуальної власності; - нарощення обігових коштів на рівні до 25% від загальної вартості інвестиційного проекту; - проведення рефінансування вже наявної заборгованості.	Протягом військових дій в Україні було укладено 39466 кредитних угод, а сума отриманих бізнесом коштів складає 153,7 мільярди гривень
Грантова підтримка - проект Уряду «єРобота» (програма «Власна справа», програма на створення компаній з переробки, програма для створення садів)	Надання громадянам України грантів для створення власного бізнесу та для отримання навчання	1. мікрогрант — в розмірі від 50 до 250 тисяч гривень 2. до 8 мільйонів гривень 3. від 140 до 400 тисяч гривень за кожен гектар насаджень	1. створення 1-2 робочих місця; 2. співфінансування; 3. площа нового саду має бути не менше ніж 1, і не більше ніж 25 гектарів, підтвердження на право власності або на користування цільовою земельною ділянкою, сплата всіх податків та зборів під час діяльності.	при видачі першої тисячі таких грантів, держава компенсує до 70% від загальної вартості проекту, коли решта грантів покриває лише до 50% від загальної вартості
Гранти від іноземних держав та міжнародних інституцій (Європейський	Банківська установа дає можливість залучення консультантів, що	1. від 25% до 75% від вартості послуг з консалтингу, але не може бути більше 10 тисяч євро, також є розмір до 15% від	1. малі та середні підприємства (штат 250 працівників, працюють більше 24 місяців); 2. всі економічні сектори окрім страхового,	Програма міжнародної допомоги «Застосування та імплементація Угоди про

банк реконструкції та розвитку з допомогою наявного фінансування від ЄС та донорських країн, програма міжнародної допомоги «Застосування та імплементація Угоди про асоціацію між ЄС та Україною у сфері торгівлі»)	допоможуть в трансформації бізнесу, надаючи кошти для сплати частини таких послуг	загальної суми субкредиту (не більше 450 тисяч євро) 2. до 15 тисяч доларів США, в залежності від кількості робочих місць та особливостей підприємства	фінансового, ігрового, тютюнового, та виробництва алкоголю і ВПК; 3. компанії – позичальники Укрексімбанку; 4. мікропідприємства, в яких частка не менше 70% перебуває в приватній власності, а бізнес працює не менше одного року, в той самий час мають бути показники прибутку хоча б за 2021 рік.	асоціацію між ЄС та Україною у сфері торгівлі» складає бюджет у розмірі 2,4 мільйона євро, включно з 1,3 мільйони євро в якості початкової суми, що доступна для грантів.
---	---	---	---	---

Джерело: [2]

Отже, державна підтримка бізнесу сприяє створенню сприятливого середовища для підприємництва, сприяє економічному зростанню та створює нові можливості для розвитку. Це важливий елемент стратегії збалансованого розвитку економіки і суспільства. В сучасних умовах дуже важко забезпечити активні показники розвитку та продовжувати стабільно функціонувати. Українські компанії мають потенціал і можливості розвитку, оскільки з'являються нові умови для виходу на міжнародний ринок збуту. Приватний сектор міжнародного партнерства надає значні кошти для повоєнної відбудови України, впроваджуються різноманітні програми та міжнародну технічну допомогу задля підтримки розвитку підприємств та створення власного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Які державні програми та гранти існують для українського бізнесу. Landlord.: веб-сайт. 2024р. URL:<https://blog.youcontrol.market/iaki-dierzhavni-proghrami-ta-ghranti-isnuiut-dlia-ukrayinskogho-bizniesu/>
2. Юлія Солоненко, Павло Панасюк Державна підтримка та стимулювання бізнесу України в умовах війни: *Галицький економічний вісник*. 2023р. с.192. URL:https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/42546/2/GEJ_2023v82n3_Solonenko_Y-State_support_and_business_190-200.pdf.

Михайліченко Л.В.,
магістр спеціальності 051 Економіка
освітньої програми «Управління персоналом та економіка праці»,
Запорізький національний університет, Запоріжжя, Україна
ORCID ID: 0000-0003-3545-0805
email: lubomirmuhayluchenko@gmail.com

Науковий керівник:
Дашко І.М.,
д.е.н., професор,
професор кафедри управління персоналом і маркетингу,
Запорізький національний університет, Запоріжжя, Україна
ORCID ID: 0000-0001-5784-4237
email: irina.znu@i.ua

НОВІ ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТУ УКРАЇНИ В ВОЄННИЙ ТА ПОВОЄННИЙ ПЕРІОДИ

Зважаючи на те, що Україна є в стані війни та кожного дня агресор руйнує інфраструктуру для нашої країни будь-які виклики є мізерними в порівнянні з тим, що ми маємо сьогодні. За період 2022-2023 років в Україні обвалився ВВП, зросла інфляція, впала торгівля як зовнішня так і внутрішня, просіли ринки послуг, але попри всі ці виклики Україна бореться з агресором та відновлює зруйноване [1].

На нашу думку, на сьогодні для нашої країни важливим є розвиток експорту та розширення ринків збуту, адже національні ринки неспроможні спожити той обсяг товарів та послуг, який готові виготовляти підприємства. Український бізнес потрібно інтегрувати в більш тісне співробітництво з міжнародними підприємствами та розвивати експорт. З початку війни Україна посили економічну інтеграцію з ЄС, що власне позитивно вплинуло на збільшення товарообороту між країнами (рис. 1).

Аналізуючи рис. 1 видно, що підписання угоди у 2017 році про ЗВТ, між Україною та країнами ЄС, позитивно вплинуло на зростання товарообороту між ними (24,1%). Також починаючи з 2022 року обсяги торгівлі між Україною та країнами ЄС зростали, про що свідчить посилення економічного та торговельного співробітництва.



Рис. 1. Динаміка товарообороту між країнами ЄС та Україною за період 2016-2023 рр, млрд дол. США
Джерело: [2]

Слід також наголосити, що процес євроінтеграції України та реалізації проєвропейських реформ сьогодні гальмується наявністю певних внутрішніх та зовнішніх чинників, які детальніше наведені на рис. 2.

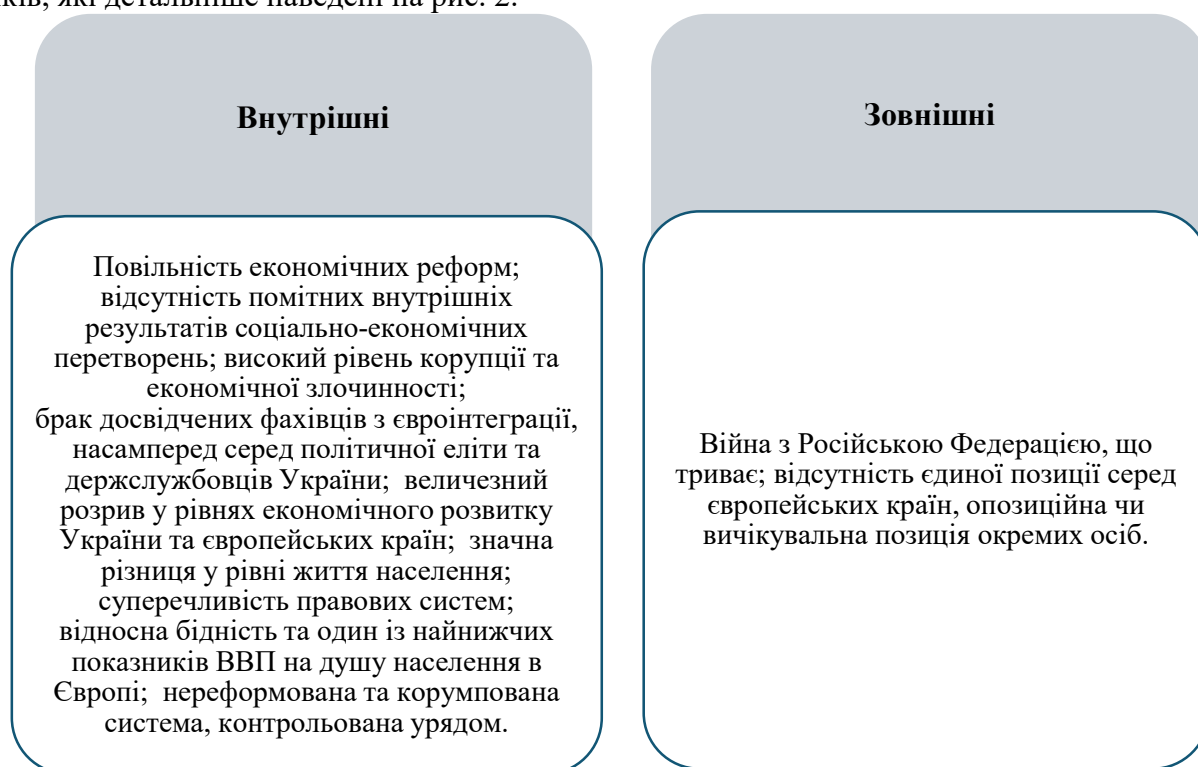


Рис. 2. Основні внутрішні та зовнішні чинники, що гальмують економічну інтеграцію ЄС та України

Джерело: [3, 4, 5]

Незважаючи на вищезазначене, шлях до європейської інтеграції є стратегічним вибором українського суспільства, який лише зміцнюється тими жахливими випробуваннями, які нині переживає наша країна, тому процес побудови сучасної Європи в Україні, безумовно, є одним із ключів до вирішення масштабних трансформаційних завдань, які стоять перед Україною та її підприємствами зараз.

Таким чином, війна виявила слабкості та потенціал України як партнера ЄС, особливо після того, як Україна стала кандидатом у ЄС, та спонукала ці процеси. Подальше зростання взаємовигідної торгівлі можливе за умови подолання виклики, які нині стримують розвиток як зовнішньої торгівлі так і економіки України:

– політико-правові – недосконалість законодавчої бази, правові колізії та нестабільність нормативної бази, внесення змін до законодавчих актів, що призводить до зміни правил ведення бізнесу, високий рівень корупції та недовіри до держави як гаранта виконання договорів та контрактів;

– організаційно-управлінські – складні та непрозорі процедури відкриття бізнесу та реєстрації зовнішньоекономічних суб'єктів, небезпечність та нерозвиненість внутрішніх ринків України, відсутність розвиненої інфраструктури, особливо у південних регіонах, де розташовані порти для експорту товарів;

– виробничі – низька конкурентоспроможність більшості галузей порівняно з аналогічними у розвинених країнах через значну техніко-технологічну відсталість, енергоспоживання тощо;

– фінансові – низька інвестиційна привабливість та несприятливий інвестиційний клімат; низька рентабельність виробничої діяльності тощо;

– маркетингові - бар'єри виходу на ринки розвинених країн, високий рівень

конкуренції на світових ринках, недостатня товарна та ринкова диверсифікація експорту, тощо;

– трудові ресурси – несприятлива демографічна ситуація в країні, нестача кваліфікованих кадрів, відтік кваліфікованих фахівців та робітників у країни з вищим рівнем розвитку та вищою заробітною платою, тощо.

Дані виклики є найбільш для економіки нашої країни як в період війни так і в післявоєнний період. Адже їх вирішення не займає один рік, тут потрібна докірна зміна підходу до формування бізнес-середовища в Україні, а ключовим завдання має стати подолання корупції та повернення населення в Україну, тобто потрібно, щоб були створені такі умови, в яких би хотілось працювати та розвивати, як свій бізнес так і економіку, а не «тікати з країни».

Список використаних джерел:

1. **Відбудова України: Принципи та політика** (під ред. Юрія Городніченка, Ілони Сологуб, Беатріс Ведер ді Мауро). Center for Economic Policy Research, Відтворення з: <http://surl.li/egyei>

2. Статистика зовнішнього сектору України (2023). Відтворення з: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external>

3. Кваша, О. С., & Синякова А. В. (2019). Україна та ЄС: проблеми та перспективи інтеграції в сучасних умовах Науковий вісник УжНУ. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 23. Ч. 1. С. 112-117.

4. Кубілюс, А. (2022). План євроінтеграції: коли Україна може вступити до ЄС і як цього досягти. Відтворення з: <http://surl.li/svymr>

5. Cherep, A., Dashko, I., & Ohrenych, Y. (2024). Theoretical and methodological bases of formation of the concept of ensuring socio-economic security of enterprises in the context of digitalisation of business processes. *Baltic Journal of Economic Studies*. 10(1). Pp. 237-246. Відтворення з: <http://baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/2331>

Поліщук С.П.

к.е.н., доцент кафедри публічного управління,
адміністрування та міжнародної економіки

Білоцерківський національний аграрний університет ORCID <https://orcid.org/0000-0003-2893-617X>

email: kafpublikbnau@ukr.net

Ільїна А.Г.

магістрантка ОП «Публічне управління та адміністрування»

Білоцерківський національний аграрний університет,

Біла Церква, Україна

email: anastasia.spgaz@gmail.com

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В ЄВРОПІ

Згідно із законодавством України, «тіньова» економіка охоплює заборонену законом діяльність, спрямовану на виробництво товарів і послуг з метою отримання прибутку, а також легальну ринкову економічну діяльність, результати якої частково або повністю не відображаються в офіційній звітності та оподаткуванні [1].

Різноманітні аспекти тінізації економіки досліджено в наукових працях відомих закордонних вчених, включаючи Ф. Шнейдера, А. Керні, які проаналізували причини та сучасний стан тіньової економіки в країнах Європи. Також значний внесок у вивчення цієї проблематики зробили Г. Херварц та Е. Тафено, які розглядали регіональні відмінності тінізації економіки. Серед країн Європи рівень тіньової економіки в Україні є найвищим і відрізняється від сусідніх країн Польщі та Румунії [2].

У науковій літературі відсутнє єдине, стале визначення поняття «тіньова економіка». Різні країни трактують його по-різному, використовуючи терміни «чорна», «прихована», «підпільна». Однак суть залишається однаковою і зрозумілою: це сукупність нелегального бізнесу різних масштабів, в якому задіяний криміногенний відсоток населення та корупційні чиновники. Вони спричиняють шкоду економіці країни, порушуючи законодавчі норми, такі як рівень мінімальної заробітної плати, тривалість робочого часу, умови праці та безпеку. Тіньова економіка функціонує паралельно з офіційною економікою, переплітаючись з нею [3].

У дослідженнях французького журналу «Le Monde» вказано, що 66,5% тіньової економіки країн Європейського Союзу (ЄС) становить нелегальна праця, яка переважно здійснюється у будівництві та сільському господарстві. Інші 33,5% припадають на доходи, які приховуються від оподаткування, переважно у сфері роздрібною торгівлі, прибутку закладів громадського харчування та послуг таксі. Найбільший розмір тіньової економіки спостерігається у будівництві (35%), оптовій та роздрібній торгівлі (25%). У країнах ЄС тіньова економіка майже відсутня в таких секторах, як видобуток корисних копалин, електроенергетика та фінанси [4].

Однією з особливостей сучасного світу є активний розвиток окремих технологічних послуг, які набувають популярності як альтернативні фінансові системи, що операційно виходять за межі ЄС. Серед них можна відзначити такі явища, як відмивання коштів, податкове ухилення, незаконна торгівля зброєю, наркотиками, контрафактною продукцією, торгівля людьми, рекет та вимагання. Ці види діяльності є дуже прибутковими та забезпечують значні кошти для фінансування терористичних груп, оскільки щорічно генеруються кошти на суму близько 110 млрд євро. Спрямування цих коштів для фінансування тероризму можливе й завдяки активному використанню системи тіньового банкінгу. Тіньовий банкінг - це форма діяльності, аналогічна інвестиційному банкінгу, яка проводиться в рамках чинного законодавства, проте через посередницькі компанії, такі як фонди та трасти, створені зі спеціальною метою [5].

Обсяги тіньового сектору економіки перевищують бюджети окремих держав, хоча розрахунки є приблизними, оскільки складно оцінити реальні збитки від розвитку тіньового бізнесу. Аналізуючи динаміку тінізації економіки у 2019 році, можна виокремити країни, які мають найбільші тіньові економіки. Зокрема, Греція (19,2% ВВП), Італія (18,7% ВВП), Іспанія (15,4% ВВП) та Бельгія (15,1% ВВП) виявилися лідерами за цим показником. Країни середньої групи включають Швецію (10,7% ВВП), Норвегію (10,8% ВВП), Данію (8,9% ВВП), Ірландію (8,9% ВВП), Францію (12,4% ВВП), Німеччину (8,5% ВВП) та Нідерланди (7% ВВП). У групу країн з найменшими тіньовими економіками увійшли Австрія (6,1% ВВП) та Швейцарія (5,5% ВВП). Країни з високим рівнем економічного розвитку виявляються більш успішними у мінімізації тіньового сектору. Проте й вони не позбавлені такої складової економічної активності. Наприклад, у Німеччині обсяги тіньового сектору становлять близько 9% ВВП. Основними видами нелегального бізнесу у Німеччині є функціонування підприємств без будь-якої реєстрації, особливо у сфері послуг, туризму та будівництва [6, 8]. У Італії істотним є явище ухилення від сплати податків, яке демонструється, наприклад, тим, що половина яхт довжиною понад 10 метрів зареєстрована на осіб з річним доходом менше 26 тисяч доларів США. В Італії 42 власники Ferrari задекларували річний дохід менше 30 тисяч доларів США. У Греції обсяг тіньової економіки складає 19,2% від ВВП, що дорівнює приблизно 30 мільярдам доларів США. Грецькі податкові органи традиційно виявлялися слабкими, а посадових осіб легко підкупити. У Ірландії розмір тіньової економіки є відносно незначним - 8,9% (4 мільярди доларів США), проте країна є привабливим місцем для офшорів в Європі. В Іспанії тіньова економіка проникає не лише до сектору зайнятості, але також і до будівництва та сільського господарства. Поширеною є практика розділення платежів за нерухомість на офіційну і «платіж Б», який проводиться у готівковій формі і уникає оподаткування [1, 8].

Мотивація для зайняття тіньовою діяльністю у розвинених країнах переважно пояснюється значними податковими тягарями на підприємства та високим рівнем регуляції у господарських відносинах. В Греції (19,2%), Італії (18,7%), та Бельгії (15,1%) спостерігається

один із найвищих рівнів оподаткування в Європі. В цих же країнах відзначається найбільший розвиток тіньового сектору. У той же час, розвинені країни з найменшим податковим тягарем, такі як США (4,8%) і Швейцарія (5,5%), характеризуються відносно невеликим рівнем тіньової економіки. За оцінками професора Шнайдера, до 55% підприємств втрачають легальний статус через прямі та непрямі податки, переходячи до тіньового сектору [7, 8].

Подолання «тіньової економіки» має бути одним із першочергових завдань, адже це може значно підірвати фінансову стабільність держави та обмежувати її можливості в інвестуванні у розвиток соціальних інфраструктурних проєктів; негативно впливає на правову систему та довіру громадян до державних інституцій; спричиняє нездорову конкуренцію для легальних підприємств, які сплачують податки та дотримуються правил; призводить до спотворення ринку і погіршення умов для розвитку законного бізнес-середовища; ускладнює моніторинг і регулювання економічних процесів, що може перешкоджати створенню стабільного і прогресивного економічного середовища.

Список використаних джерел:

1. Баранов С. Тіньова економіка в світі: тенденції та регіональні особливості. Державне управління. Інвестиції: практика та досвід № 17/2014. С. 222-225. URL: <http://www.investplan.com.ua/index.php?op=1&z=3890&i=47>
2. О. Уголькова, М. Удимович. Аналіз особливостей та сучасного стану тіньової економіки в Україні. Наукові журнали та конференції. SEMI. 2020; Випуск 4, Номер 1. С. 119-124. URL: <http://surl.li/snebe>
3. Калініченко З. Д., Струц А. С. Тіньова економіка як перепона до вступу в Євросоюз. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. URL: <https://er.dduvs.in.ua/bitstream/123456789/4272/1/1.pdf>
4. Пономоренко, Т. Ю. Порівняльний аналіз тіньової економіки країн світу. Т. Ю. Пономоренко, Ю. О. Ольвінська. Статистика – інструмент соціально-економічних досліджень : збірник наукових студентських праць. Випуск 2. Одеса, ОНЕУ. 2016. С. 222 – 227. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/147041618.pdf>
5. Герасименко Л. В. Тіньовий банкінг як загроза безпеці Європейського Союзу. Тіньова економіка: світові тенденції та українські реалії. Матеріали міжвідомчої наук.-практ. конф. (Київ, 23 черв. 2017 р.). Київ. 2017. с. 176-178 URL: https://www.naiu.kiev.ua/files/naukova-diyalnist/naukovi-zaxodi/zbirniki/2017/ten_ek_sv_tend.pdf
6. Пархоменко Н. Тіньовий бізнес в Україні та країнах Європейського Союзу: тенденції, причини та наслідки. «Молодий вчений» No 11 (75) листопад, 2019 р. с. 577-582.
7. Шутаєва О.О. Глобальний характер та сучасні особливості розвитку тіньової економіки. с. 80-84. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/93392/20-Shutaieva.pdf?sequence=1>
8. ГО «Система народного контролю Слово і Діло». Як змінювався рівень тіньової економіки в Україні за останні 11 років. 2021. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/07/08/infografika/ekonomika/yak-zminyuvavsya-riven-tinovoyi-ekonomiky-ukrayini-ostanni-11-rokiv>.

Julia Yereshko

Sc.D., Professor, Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute, Kyiv, Ukraine and Researcher,
Technical University of Munich,
Munich, Germany,
ORCID 0000-0002-9161-8820
email: julia.yereshko@gmail.com

Zhang Jiaying

PhD Student, Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute,
Kyiv, Ukraine,
ORCID 0009-0002-1725-9791
email: zhangjiaying0903@gmail.com

NAVIGATING REAL ESTATE DOWNTURNS: UNCONVENTIONAL MONETARY POLICY STRATEGIES AND ECONOMIC RECOVERY

Since 2020, due to the COVID-19 pandemic, the real estate sector has experienced a downturn. As a tertiary industry, the real estate industry affects many upstream and downstream sectors. If real estate creates an economic bubble, it will significantly impact the domestic economy and even lead to economic depression. Monetary policy is the most important means for the central bank to control housing prices. Monetary policy refers to the sum of policies and measures by which the central bank adjusts the money supply and the interest rate to achieve the established economic objectives, which then affects the level of national output [1].

Unconventional monetary policy mainly intervenes in market liquidity through quantitative easing, credit easing, and exchange rate intervention so as to effectively respond to the liquidity crisis. Thus, several central banks have adopted unconventional monetary policy tools to steer the economy toward a balanced growth path [2]. Defined, the quantitative easing policy aimed to increase the monetary base by buying government bonds or assets to induce lower interest rates [3]. By buying bonds, increasing the basic money supply, injecting a lot of liquidity into market intervention, encouraging lending and investment, creating new liquidity for the economic system, encouraging public consumption, and ultimately achieving the goal of stimulating employment and economic growth.

When interest rates are low, the demand for borrowing to buy houses increases because the cost of borrowing to buy a house decreases. This will lead to strong housing market demand, driving higher prices. In contrast, when interest rates are higher, fewer people borrow money to buy homes, and market demand falls, leading to lower house prices. Changes in interest rates directly affect the borrowing costs of home buyers. The relationship between interest rates and house prices is complex, variable, and influenced by many factors. However, low rates help stimulate the housing market, while high rates may curb demand.

From Figure 1, we can see that from 2019 to 2024, interest rates overall decline, usually interest rates down costs, and market demand may increase to drive up prices. Still, we can see from Figure 2 that the prices index shows an overall downward trend, inconsistent with the usual situation. This phenomenon may be related to COVID-19 and the decline in the real estate sector, while the real estate recession under exceptional uncertainty may increase the financial risk [5].

When the economy is depressed, nominal interest rates may already be very low, and real interest rates remain high because of deflation and even zero interest rates cannot stimulate the economy. Therefore, the market must be given clear expectations, reliable policy operations, and stronger guidance to expectations to achieve the most effective monetary policy.

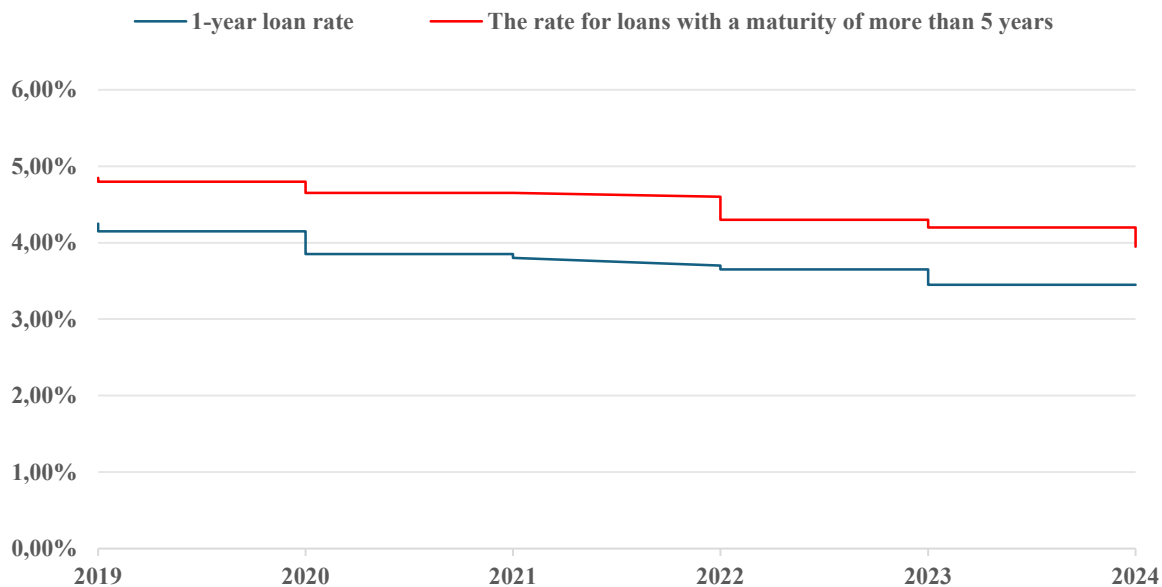


Figure 1. Loan Rate Dynamics, 2019-2024

Source: [4]

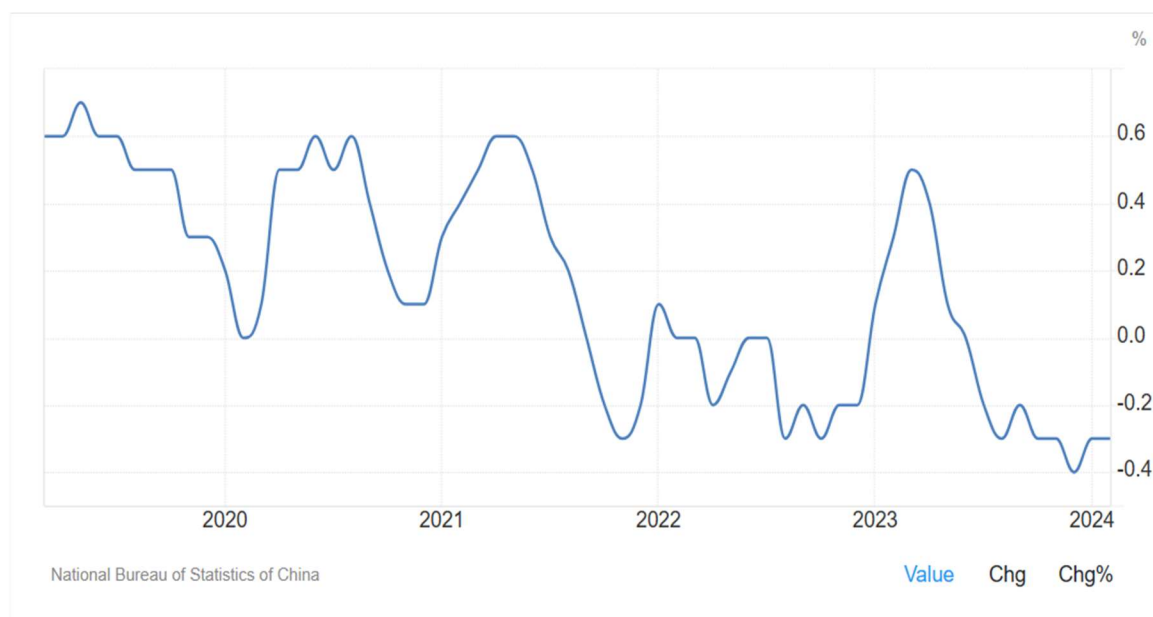


Figure 2. Housing Price Index Dynamics, 2019-2024

Source: [6]

The government should consider adopting a quantitative easing policy to ease the pressure on the housing market. By buying bonds and other assets, central banks can lower long-term and short-term interest rates [7]. This has boosted the housing market by making home purchases more attractive. Quantitative easing often leads to higher asset prices, including property. Low interest rates make buying more attractive, and as investors seek high returns, they may turn to the housing market. Lower interest rates often spur bank borrowing, meaning more money can be spent on home purchases and property development. This could increase home buyers' purchasing power and support the housing market to maintain market stability and promote economic recovery.

References:

1. Yan, N. (2019). Study on the influence of monetary policy on real estate price in China. *Journal of Service Science and Management*, 12(02), 152. URL: <https://doi.org/10.4236/jssm.2019.122011>.
2. Huber, F., & Punzi, M. T. (2020). International housing markets, unconventional monetary policy, and the zero lower bound. *Macroeconomic Dynamics*, 24(4), 774-806. URL: <https://doi.org/10.1017/S1365100518000494>.
3. Miyakoshi, T., Li, K. W., Shimada, J., & Tsukuda, Y. (2020). The impact of quantitative easing and carry trade on the real estate market in Hong Kong. *International Review of Economics & Finance*, 69, 958-976. URL: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2020.05.006>.
4. *Loan Market Reference Rate (LPR)*. CFETS - China Foreign Exchange Trade System. (2024). <https://www.chinamoney.com.cn/english/>
5. Qian, X., Qiu, S., & Zhang, G. (2021). The impact of COVID-19 on housing price: Evidence from China. *Finance Research Letters*, 43, 101944. URL: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.101944>.
6. 中国 - 房屋价格指数 (月度) 2011-2024 数据: 2025-2026 预测. 中国 - 房屋价格指数 (月度) | 2011-2024 数据 | 2025-2026 预测. (2024). <https://zh.tradingeconomics.com/china/house-price-index-mom>
7. Reisenbichler, A. (2021). The politics of quantitative easing and housing stimulus by the Federal Reserve and European Central Bank, 2008–2018. In *Bricks in the Wall* (pp. 190-210). Routledge. URL: <https://doi.org/10.1080/01402382.2019.1612160>.

Рябчук Оксана

к.е.н., доцент,
доцент кафедри аудиту та економічного аналізу,
Державний податковий університет,
Ірпінь, Україна
ORCID: 0000-0002-8656-6720
email: oksana_riabchuk@ukr.net

Судак Валерія

здобувачка вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»,
Державний податковий університет,
Ірпінь, Україна
email: vsudak989@gmail.com

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

З початком повномасштабної війни Україна зіштовхнулася з новими викликами. Це стосувалося всіх сфер життя, зокрема, і аграрного сектору. Попри ускладнені умови, аграрії продовжують працювати, як на територіях, що перебувають під окупацією, так і в інших регіонах. Особливої актуальності набуває питання експорту української сільськогосподарської продукції з метою уникнення продовольчої кризи. До повномасштабної війни за обсягами експорту Україна входила до п'ятірки найбільших експортерів зернових у світі, експортували $\frac{3}{4}$ від того, що виробляли, внутрішнє споживання становило лише 20-25%. Україна постачала 10% світового експорту пшениці, понад 14% кукурудзи та понад 47% соняшникової олії [1]. Це потребує продовження сталого виробництва в аграрному секторі.

Військові дії, окупація територій призвели до дефіциту робочої сили, нестачі обладнання та пального, браку коштів, руйнування логістичних ланцюгів. Втрати, що пов'язані

зі знищенням або пошкодженням сільськогосподарської техніки, становлять понад 4,7 млрд дол. США, знищення та крадіжки виробленої продукції призвели до збитків в 1,9 млрд дол. США. Загалом, станом на червень 2023 р. сума збитків, які були завдані агропромислому комплексу України, оцінюються у 8,7 млрд дол. США [2]. Попри це, вітчизняний аграрний сектор показав високу стійкість, адаптуючись до ризиків воєнного часу.

З метою підтримки агробізнесу, державою було здійснено низку заходів. Була продовжена державна програма «Доступні кредити 5-7-9%» [3], яка дозволяє ФОПам або юридичним особам, отримати позику у розмірі до 50 млн грн на строк до 3-5 років. З початку 2023 року цією програмою було профінансовано понад 9 тисяч агропідприємств на суму 34,8 млрд грн. Загалом, з початку дії програми, близько 11,6 тисячі українських агропідприємств отримали позики, а це 60,1 млрд грн банківських кредитів на розвиток господарств [3].

Урядова грантова програма «Єробота», що діє з 1 липня 2022 року, збільшила перелік садових культур, на які надаються гранти з метою їх розвитку. У цілому, станом на жовтень 2023 року 120 господарств скористались можливістю отримати державну допомогу під розвиток садів та теплиць на суму близько 492,2 млн грн [4].

Варта уваги постанова Кабінету Міністрів України від 04 серпня 2023, якою було затверджено надання одноразової грошової допомоги громадянам, які постраждали внаслідок підриву греблі Каховської гідроелектростанції за втрачений врожай. Згідно з урегульованими умовами, фізичним особам з Миколаївської та Херсонської областей, які володіли земельною ділянкою для особистого селянського господарства або садівництва, надавалась одноразова грошова допомога, розмір якої становив 3 318 грн за кожен сотку земельної ділянки, на якій втрачено врожай [5]. Сімейні фермерські господарства також не залишилися поза увагою – державою були відновлені раніше передбачені додаткові стимули для їх розвитку та створення. Зокрема, у 2023 році урядом передбачено можливість компенсації єдиного соціального внеску сімейним фермерським господарством на суму близько 1,9 млн грн. За даними Міністерств аграрної політики та продовольства України 170 сімейних фермерських господарств отримали від держави компенсацію ЄСВ [6].

Окрім вищезгаданих заходів держави, додатково було впроваджено низку заходів в області регулювання земельних відносин. Зокрема, 20 березня 2023 року було ухвалено план заходів із розмінування земель сільськогосподарського призначення. Основною метою такого кроку було створення безпечного середовища для населення та створення можливостей використання сільськогосподарських земель за призначенням. Цей план визначив першочергові завдання для проведення весняно-польових робіт, координації дій органів державної влади, операторів протимінної діяльності, органів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання [7].

За словами представників Міністерства аграрної політики та продовольства України, у нинішньому 2024 році аграрний бізнес також може розраховувати на допомогу від держави. Так, наразі було анонсовано понад дев'ять напрямів підтримки, які сприятимуть розвитку агробізнесу.

Були виділені гранти для садівництва, ягідництва та виноградарства: раніше анонсована програма дозволяє отримати гранти для створення або розвитку садів, ягідництва та виноградарства з частковим покриттям вартості проєкту до 70%. Гранти також надаються на будівництво модульних теплиць площею не більше 2,5 гектарів з покриттям вартості такого проєкту.

Для розвитку переробних підприємств держава надає гранти до 8 млн грн. Ця програма дозволяє створювати нові переробні підприємства, або розширювати вже існуючі. Державна підтримка торкнулась і меліорації: бюджетні кошти спрямовуються на реконструкцію та будівництво меліоративних систем з використанням зрошення дощуванням або краплинного зрошення, що допомагає підвищувати продуктивність ґрунтів.

Варто виокремити анонсовану у 2023 році державну підтримку малих виробників, їм надається підтримка у вигляді володіння земельною ділянкою площею від 1 до 120 га або до 100 голів великої рогатої худоби. Сільськогосподарським товаровиробникам надається

часткова компенсація за придбану техніку та обладнання вітчизняного виробництва.

Отже, Україна володіє значним агропромисловим потенціалом, який відкриває перед нею великі можливості у сільському господарстві. Однак умови воєнного стану ставлять перед агробізнесом серйозні виклики. Проте з правильними стратегіями та підтримкою від держави можна досягти успіху. Розвиток інфраструктури, використання новітніх технологій та удосконалення моделей виробництва, а також стимулювання розвитку ринків і приваблення інвестицій можуть стати ключовими факторами для успішного функціонування агробізнесу в умовах воєнного стану.

Список використаних джерел

1. Загроза продовольчій безпеці світу. Міністерство закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/protidiya-agresiyi-rtf/zagroza-prodovolchij-bezpeci-svitu>.
2. Інститут Київська Школа Економіки. Звіт про прямі збитки інфраструктури та непрямі втрати економіки від руйнувань внаслідок військової агресії Росії проти України станом на червень 2023 року. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/09/June_Damages_UKR_Report.pdf.
3. Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України щодо надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва: Постанова КМУ від 14.03.2023 № 229: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/229-2023-%D0%BF#Text>.
4. Державна підтримка. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua/news/hranty-na-rozvytok-sadiv-i-teplyts-otrymaly-tsohorich-120-ahroshospodarstv>.
5. Про затвердження Порядку надання одноразової грошової допомоги постраждалому населенню внаслідок підриву Російською Федерацією греблі Каховської гідроелектростанції за втрачений врожай: Постанова КМУ від 04.08.2023 № 807. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennia-poriadku-nadannia-odnora>.
6. Департамент агропромислового розвитку Волинської облдержадміністрації. Новини. URL: <https://agrovoly.gov.ua/news/simeyni-fermerski-gospodarstva-otrymaly-vid-derzhavy-kompensaciyu-yesv>.
7. Урядовий портал_України. Новини. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/oleksii-reznikov-skhvaleno-plan-zakhodiv-iz-rozminuvannia-silskohospodarskykh-zemel-dlia-provedennia-posivnoi>.

Шкляр В.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Державний університет інфраструктури та технологій,
Київ, Україна
ORCID 0000-0003-2651-0319
email: shklyarw@gmail.com

Машовець А.О

студентка 4 курсу, спец. 292 «Міжнародні економічні відносини»,
Державний університет інфраструктури та технологій,
Київ, Україна
email: 7553065@gsuite.duit.edu.ua

ВПЛИВ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС НА ТРАНСФОРМАЦІЮ ГЛОБАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ

Для України 2023 рік відзначився значущим етапом у процесі інтеграції до Європейського Союзу, відзначившись інтенсивними зусиллями та прийняттям ключових рішень як на внутрішньому рівні, так і з боку європейських партнерів.

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, що набула чинності у 2017 році, стала одним із визначальних факторів, що вплинули на трансформацію глобальних торговельних потоків. Ця угода передбачає створення поглибленої та всеохоплюючої зони

вільної торгівлі (ПВЗВТ) між сторонами, що забезпечує лібералізацію торгівлі товарами та послугами, а також вільний рух капіталу та робочої сили. Завдяки дії Угоди про асоціацію з ЄС за останні роки Європа стала головним торговельним партнером України. Таким чином цей напрям експорту продовжує нарощувати обсяги попри величезні втрати під час війни.

Вступ у дію ПВЗВТ між Україною та ЄС призвів до значного зростання обсягів двосторонньої торгівлі. Згідно з даними офіційної статистики України, у 2022 році спостерігалось суттєве зростання експорту товарів з України до країн ЄС на 34,6% порівняно з попереднім роком. Обсяг експорту досяг рекордних 27,6 мільярдів доларів США, а частка ЄС у загальному експорті України зросла до 37,1% [1]. Такий результат пояснюється тим, що після російського повномасштабного вторгнення, коли авіасполучення зі світом зупинилося, а морські порти виявилися значно обмеженими у доступі чи взагалі заблокованими, Євросоюз став для України головним напрямком експорту та транзиту. Але це стало можливим виключно завдяки підтримці зі сторони європейських партнерів та кропіткій євроінтеграційній роботі, яку Україна виконала в попередні роки.

Проте, вплив угоди про асоціацію виходить далеко за межі двосторонніх відносин між Україною та ЄС, трансформуючи глобальні торговельні потоки. Відкриття ринку Євросоюзу, який налічує понад 450 мільйонів споживачів, створило нові можливості для українських виробників. Це стимулювало модернізацію та підвищення конкурентоспроможності українських підприємств, змушуючи їх дотримуватися високих європейських стандартів якості та безпеки продукції. Водночас, необхідно відзначити, що процес імплементації положень угоди про асоціацію стикається з низкою викликів. Зокрема, існують певні технічні бар'єри у торгівлі, а також спостерігається недостатня обізнаність українських підприємців про можливості та вимоги для експорту до ЄС.

Крім того, угода про асоціацію передбачає гармонізацію українського законодавства з нормами ЄС у різних сферах, зокрема у сфері технічного регулювання, санітарних та фітосанітарних заходів, державних закупівель. Це сприяє інтеграції України до глобальних ланцюгів постачань і полегшує доступ українських товарів на треті ринки.

Протягом 2023 року спостерігалось подальше нарощування двосторонньої торгівлі між Україною та Євросоюзом. За підсумками року, експорт товарів з України до ЄС досяг рекордного рівня в 29,8 млрд доларів США, що на 8% більше, ніж у 2022 році. Водночас, імпорт товарів з ЄС в Україну зріс на 12%, сягнувши 28,2 млрд доларів. Таким чином, позитивне торговельне сальдо України з ЄС у 2023 році становило 1,6 млрд доларів [2].

У структурі українського експорту до ЄС відбуваються позитивні зрушення. Зокрема, помітно зросли обсяги експорту продукції машинобудування, харчової промисловості та ІТ-послуг. Це свідчить про поступову диверсифікацію експортного потенціалу України та перехід до експорту товарів з більшою доданою вартістю [3].

Станом на 2024 рік, угода про асоціацію між Україною та ЄС продовжує відігравати ключову роль у трансформації глобальних торговельних потоків. Упродовж цього року очікується подальша інтенсифікація торгово-економічних відносин між Україною та ЄС у зв'язку з набранням чинності нових секторальних угод у рамках асоціації, зокрема в галузі транспорту, енергетики, цифрової економіки тощо.

На глобальному рівні, зміцнення торговельних зв'язків між Україною та ЄС сприяє розвитку нових регіональних ланцюгів постачань та логістичних шляхів. Зокрема, українські підприємства активно інтегруються до виробничих мереж європейських компаній, що має позитивний вплив на міжнародну торгівлю. Крім того, Україна посилює свою роль як транзитної держави для перевезення товарів між ЄС та Азією. Відновлення роботи українських портів на Чорному морі після закінчення російської агресії відкриває нові можливості для розвитку торгівлі між Європою та Азійсько-Тихоокеанським регіоном.

Однак, слід відмітити й певні виклики у контексті поглиблення торгово-економічної інтеграції України та ЄС. Це, зокрема, збереження нетарифних бар'єрів у торгівлі, необхідність підвищення якості та конкурентоспроможності української продукції, а також забезпечення належного рівня захисту прав інтелектуальної власності в Україні відповідно до європейських

норм.

Отже, Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом має значний вплив на трансформацію глобальних торговельних потоків. Підписавши її, Україна взяла на себе зобов'язання узгодити свою торговельну політику з політикою ЄС, що відкрило нові можливості як для українського бізнесу, так і для європейських ринків. Угода про асоціацію допомогла Україні вдосконалити свою нормативно-правову базу, уніфікувавши її у відповідності до стандартів і правил ЄС, що у свою чергу підвищило якість та безпечність української продукції; підвищити загальну конкурентоспроможність країни на міжнародних ринках; диверсифікувати торговельних партнерів України, зменшивши її залежність від традиційних ринків і розширивши присутність в ЄС; зменшити ризики, пов'язані з геополітичною напруженістю та зовнішніми викликами, що призвело до більш стабільного та стійкого торговельного середовища та ін.

Загалом, Угода про асоціацію між Україною та ЄС відіграла важливу роль у трансформації глобальних торговельних потоків, сприяючи тіснішій економічній інтеграції, розширенню доступу до ринків та сприяючи взаємному економічному зростанню.

Список використаних джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною та ЄС. URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua/integration/euintegration/>
2. Звіт про виконання угоди про асоціацію між Україною та європейським союзом за 2023 рік. URL: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/55-GOEEI/zvit-pro-vykonannia-ua-za-2023-UA_2.pdf
3. Аналітична доповідь «Євроінтеграція в умовах війни». Центр Разумкова, 2022. URL: https://razumkov.org.ua/images/journal/NSD187-188_2022_ukr_full.pdf
4. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

Чернова О.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Полтавський державний аграрний університет
м. Полтава, Україна
ORCID 0000-0002-5053-708X
email: olha.chernova@pdau.edu.ua

Шевченко К.Р.

здобувач вищої освіти СВО Магістр,
спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Полтавський державний аграрний університет
м. Полтава, Україна
email: kateryna.r.shevchenko@st.pdau.edu.ua

ОБСЯГИ, ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ МІГРАЦІЇ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Зовнішня трудова міграція в Україні в останні десятиріччя набрала значних масштабів та дуже вплинула на соціально-економічні процеси.

Україна стикається з постійним зменшенням населення через демографічні та еміграційні процеси, а також через війну в нашій країні. Слід зазначити, що зменшення кількості населення внаслідок таких демографічних процесів, як зниження народжуваності та старіння, вважається природним для розвинених країн.

Проте, якщо зменшення населення відбувається за рахунок еміграції, це може свідчити про неблагоприятні умови в країні, що примушують населення шукати можливості за кордоном [1].

З 2017 року мігрувати стало набагато легше, адже Україна отримала безвізовий режим

з ЄС. Основні причини трудової міграції можна поділити на економічні та соціальні.

Економічні причини міжнародної трудової міграції пов'язують з масштабами, темпами та структурою накопичення капіталу. Скорочення робочої сили внаслідок трудової еміграції зумовлюють скорочення обсягів виробництва та ліквідацію деяких застарілих галузей у країнах походження мігрантів. Суміжною в контексті економічних причин трудової міграції є причина соціальна – зростання рівня бідності серед населення країни – походження.

Так, в Україні, у 2020 році частка громадян, які не змогли забезпечити гідне життя собі та своїй родині склала 42,4%.

Але через повномасштабні військові дії в країні ситуація змінилась. Тепер українці були вимушені мігрувати не через економічні причини, а через політичні.

За даними УВКБ ООН (Управління Верховного комісара у справах біженців Організації Об'єднаних Націй), лише за перші 1,5 місяця від початку війни з країни виїхало 11,4 млн наших співгромадян. Загальна імовірна кількість біженців з України оцінюється ООН у 16 мільйонів. Станом на березень 2023 року, за межами України зареєстровано 5 млн українців [2]

Ще близько 6,5 млн, за оцінками МОМ (Міжнародної організації з міграції), зіняли місце свого проживання в межах країни. У перші дні війни кордон кожного дня перетинали до 150 тис. людей.

За прогнозами вітчизняних експертів, до 2030р. чисельність населення України, ймовірно, скоротиться до 24–32 млн осіб [3].

Оцінка чисельності населення України на 1 січня 2023 року складає 28–34 млн осіб (Україна в кордонах 1 січня 2022 року). Фахівці Інституту демографії та соціальних досліджень оцінюють чисельність населення України на тимчасово окупованих регіонах на 1 лютого 2023 року приблизно в три млн осіб [4].

Україна ще нещодавно почала займатися державним регулюванням міграційних процесів. Основним завданням є розробка та реалізація стратегії «розумної» міграційної політики, яка враховуватиме вплив міграційних процесів на демографію та ринки праці, а також спрямовуватиме свої зусилля не лише на вирішення поточних проблем міграції, а й на боротьбу з її причинами.

Для зменшення еміграції і притягнення зворотної міграції важливо створити сприятливі умови для економічного розвитку і підприємництва. Це може включати заходи для створення нових робочих місць, підтримку малих і середніх підприємств, залучення інвестицій, сприяння інноваціям та розвитку технологій.

Крім того, необхідно зосередитися на покращенні якості життя в країні. Це охоплює поліпшення доступу до якісної освіти, охорони здоров'я, соціальних послуг тощо. Створення зручної і стабільної соціальної інфраструктури, забезпечення безпеки та правопорядку, боротьба з корупцією і недоліками в системі управління також є важливими аспектами. Політична стабільність і розвиток демократичних інститутів також можуть сприяти збереженню населення та притягненню іноземних інвестицій.

Отже, Україна має, у консолідації з країнами-партнерами, забезпечити захист прав своїх громадян, зокрема тих, які змушено виїхали з країни, а також прийняти й внутрішньо-економічні виклики. Це дасть змогу скоротити масштаби відтоку громадян та створить основу для їх повернення до України.

Список використаних джерел:

1. Демографія та соціальна економіка / Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи. URL: <https://idss.org.ua/index>
2. Кучерявець М. Через війну свої домівки покинули 11,4 млн українців. 2022 . URL : <https://www.rbc.ua/ukr/news/voyny-svoi-doma-pokinuli-11-4-mln-ukraintsev-1649511897.html>
3. Скільки біженців отримали статус тимчасового захисту в Європейському Союзі. URL: <https://ukrainian.voanews.com/a/unhcr-ukrajinski-bizhentsi-v-evropi/6671488.html>
4. Скільки українців залишиться до 2030 року?. URL:

<https://glavcom.ua/country/society/skilki-ukrajintsiv-zalishitsja-do-2030-roku-prohnoz-demohrafa-919152.html> \

Сергєєва Д. О.

бакалавр, Національний технічний університет Україна
«Київський політехнічний інститут імені І. Сікорського»,
Київ, Україна
ORCID 0000-0001-8353-7994
email: 47dasha@gmail.com

Ченуша О. С.

к.е.н., Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені І. Сікорського»,
Київ, Україна
ORCID 0000-0001-7184-2705
email: chenusha.oleksandr@iit.kpi.ua

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ВОЄННОГО КОНФЛІКТУ

Повномасштабна війна, розв'язана РФ проти України, суттєво вплинула на якість функціонування національних підприємств. У зв'язку із високим рівнем нестабільності та невизначеності, планування подальшого розвитку підприємницьких структур надзвичайно складно, особливо в довгостроковій перспективі. Також, в умовах воєнного часу, питання виокремлення споживачами конкретного товару чи послуги на ринку стає більш нагальним. Фінансові можливості громадян знижуються, хаотичність споживчої поведінки на фоні стресу зростає, конкуренція загострюється, тому сучасним підприємствам особливу увагу варто приділити підвищенню цінності власного бренду.

Брендом є нематеріальний актив підприємства, який формує у споживачів певні асоціації про продукцію та забезпечує її впізнаваність [1]. З метою формування ефективного бренду, який буде сприяти розвитку бізнесу, підприємства вдаються до бренд-менеджменту. У свою чергу, бренд-менеджмент — це діяльність, що ґрунтується на стратегічній орієнтації підприємства та має спрямованість на забезпечення прихильності споживачів, стійкості конкурентних позицій та довготривалого успіху підприємства [2].

Для формування сильного бренду в сучасних умовах, необхідно максимально комплексно підходити до його розроблення та підтримки. Головним чином, на початку всі дії мають бути спрямовані на зростання репутації бренду. Проте саме різнопланове пропрацювання сучасної системи функціонування підприємства та перспектив її розвитку забезпечить якісний й ефективний бренд-менеджмент бізнесу.

В першу чергу, слід критично переглянути цінності підприємства та її стратегію розвитку. До даного пункту варто віднести формування позиції щодо національної свідомості таким чином, щоб у всіх подальших діях підприємства чітко вбачалось свідоме ставлення до військового конфлікту в Україні та ставлення до партнерів, що його ігнорують чи «згладжують». Якщо певне підприємство співпрацює із РФ, Білоруссю та іншими державами, які спонсорують повномасштабну війну на території України — слід беззаперечно виключити його із переліку партнерів. Чим більше й довше компанія буде дотична прямо, опосередковано до країн-агресорів — тим сильнішим є на сьогоднішній день удар по репутації бренду та тим важче в подальшому буде його відновлення та формування нової стратегії бренд-менеджменту.

Наступним кроком є реформування PR-напряму та маркетингових дій підприємства. В сучасних умовах, колаборації та партнерство із відомими особистостями не є ефективним методом підвищення прихильності споживачів до продукції. Насьогоднішній мейнстрімом стає безпосередньо соціальна відповідальність, підтримка Збройних сил України, піклування про постраждалих від війни, сприяння зборам коштів на різні запити військових — це і є ключові

орієнтири формування репутації свідомого українського бренду.

Варто зауважити, що підприємствам слід максимально уважно підійти до створення різноманітних програм підтримки: система знижок для військовослужбовців, бонуси за донати на армію тощо. У такому випадку підприємство, по-перше, підтверджує свої ціннісні національні орієнтири та, по-друге, адаптується до змін споживчої поведінки, адже доступніші ціни сприяють зростанню попиту, особливо в умовах нестабільності рівня доходів й загальної зайнятості населення.

Окрему увагу слід приділити якісним комунікаціям бренду. Наявність активного зворотного зв'язку, використання соціальних мереж забезпечує формування думки про стабільність бренду в очах споживачів. Отже, підприємства повинні мати стратегію комунікації, що дозволяє підтримувати позитивне сприйняття бренду та уникати негативних впливів війни на імідж компанії. Так, наприклад, в соціальних мережах слід транслювати повідомлення дуже обережно й чутливо, а сама комунікація має бути емпатичною, адже аудиторія перманентно знаходиться в стані підсвідомого стресу. Важливо уникати будь-якої форми маніпуляції або використання військового конфлікту в рекламних цілях. У зв'язку із підвищеним інформаційним шумом у воєнний період, використання достовірних джерел та фактичних даних в комунікаціях — це єдиний правильний напрям спілкування, який сприятиме мінімізації конфліктів та негативних реакцій аудиторії, що можуть суттєво відобразитися на бренді підприємства та його продукції чи послугах.

Важливим є й те, що сильний бренд має будуватися не лише стосовно споживачів, але й в контексті взаємозв'язків із постачальниками, партнерами та співробітниками підприємства. В умовах воєнного стану, коли ринкові умови можуть змінюватися ще кардинальніше, вкрай необхідно мати надійних зацікавлених сторін, з якими можна спільно реагувати на нові виклики та швидко адаптуватися до змін. Саме тому при формуванні стратегії бренд-менеджменту під час повномасштабної війни, підприємство має працювати в тому числі над «внутрішньою стороною» власної репутації.

В даному випадку, основою бренду роботодавця є безпека та добробут своїх співробітників. Тут має місце підвищення безпекових заходів, гідна заробітна плата та додаткові соціальні переваги: необхідні засоби захисту на робочому місці, психологічна підтримка, наявність укриття тощо. Головним чином, необхідно максимально підвищити безпеку діяльності та користь бізнес-процесів підприємства для суспільства, окрім основного напряму діяльності.

Також важливо підтримувати чесність та прозорість у комунікації, аби працівники були в курсі впливу воєнного конфлікту на бізнес та рішення, які приймаються керівництвом підприємства — цей крок дозволить їм відчувати себе більш захищеними та поінформованими.

Слід зауважити, що проявлення емпатії та підтримки працівників і їхніх сімей у воєнний період є не менш важливим елементом побудови сильного бренду підприємства в очах персоналу. В сучасних умовах велику роль відіграє здатність бізнесу бути гнучким та адаптивним, в тому числі й в контексті надання додаткових вихідних днів за екстрених обставин.

Наостанок, важливо працювати над формуванням об'єднаної спільноти. Саме спільнота серед працівників, яка підтримується ініціативами та заходами підприємства, та налагодженість спілкування всередині колективу формує щирі відданість її бренду.

Отже, за часів повномасштабної війни, розвиток бренд-менеджменту вимагає багатопланового підходу, оскільки він пов'язаний зі змінами у політичному, економічному та соціокультурному середовищі. Важливо не лише дбати про репутацію в очах споживачів, а й про репутацію бренду підприємства як роботодавця. Дії підприємства повинні бути спрямовані на збереження стабільності та довіри усіх зацікавлених сторін, зокрема через емпатичну комунікацію, гнучкість, активну співпрацю, а також соціальну відповідальність. Саме комплексність дозволить підтримувати позитивний імідж компанії у сучасних умовах та сприятиме побудові сильного бренду.

Список використаних джерел:

1. Блажей І. Бренд-менеджмент як інструмент управління підприємством. Тернопільський національний економічний університет: *веб-сайт*. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/retrieve/10963/БЛАЖЕЙ%20I.pdf>
2. Пашенко О.П. Бренд-менеджмент підприємства: фактори успішності на ринку. 2017. Житомирський державний технологічний університет: *веб-сайт*. URL: <https://eztuir.ztu.edu.ua/handle/123456789/6858>

Андронік О.Л.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри підприємництва,
корпоративної та просторової економіки
ДонНУ імені Василя Стуса

Імгрунт К.А.

здобувач ОП «Бізнес-економіка»
ДонНУ імені Василя Стуса

**РОЗРОБКА РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ
ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

Інфляція є серйозною проблемою для економічного розвитку країни, особливо в Україні. Надмірна інфляція може спричинити девальвацію валюти, зниження купівельної спроможності населення, труднощі з бізнес-плануванням та інші негативні наслідки для економіки. Тому розробка ефективної антиінфляційної політики стала критичним викликом для українського уряду та регуляторів фінансової системи.

Перед початком даного дослідження було проведено аналіз попередніх досліджень та публікацій з питань інфляції та антиінфляційної політики в Україні. Були проаналізовані наукові статті, звіти наукових конференцій, публікації в періодичних виданнях, а також державні та міжнародні звіти та документи, пов'язані з монетарною політикою та інфляцією. Вирішенню проблем державної антиінфляційної політик присвячена чимала кількість наукових досліджень. Значний внесок зробили такі дослідники, як: Кеннет Рогофф, Віктор Пинзелик, Крістін Лагард, Стенлі Фішер, Роберто Рігобон. В ході аналізу були виявлені основні причини інфляції в Україні, розглянуті попередні стратегії боротьби з інфляцією та їхні результати, а також визначені потенційні напрямки подальших досліджень у цій області. На підставі аналізу були сформульовані напрямки для розробки ефективної антиінфляційної політики в Україні.

Метою даної роботи є розробка рекомендацій щодо антиінфляційної політики в Україні з метою забезпечення стабільності фінансово-економічної системи країни та зниження рівня інфляції.

Успішна антиінфляційна політика вимагає розробки комплексного підходу, який включає використання різноманітних інструментів, таких як монетарна політика, фіскальна політика, управління банківською системою та регулювання цін. Водночас ми маємо постійно аналізувати економічну ситуацію та адаптувати нашу політику до змін у глобальному середовищі.

Основними причинами інфляції є:

- грошова емісія не забезпечена товарною масою;
- кредитна емісія;
- недосконалий ціновий механізм, який призводить до надлишків та дефіцитів;
- завищення офіційного курсу національної валюти порівняно з ринковим призводить до зменшення експорту, зростання негативного сальдо платіжного балансу, зменшення доходів держави;

- надмірна мілітаризація економіки;
- значна монополізація економіки;
- бюджетний дефіцит та державний борг;
- криза валютно-фінансової системи;
- недосконалість податкової системи;
- глибока деформація основних пропорцій народного господарства [1].

Державна антиінфляційна політика – це складна і багатогранна система заходів, спрямованих на стримування інфляції та стабілізацію цін. Одразу після здобуття незалежності Україна пережила економічну кризу, в тому числі високу інфляцію, і зіткнулася з великими труднощами у впровадженні політики контролю над інфляцією [2].

Проте деякі антиінфляційні заходи уряду можуть негативно вплинути на національну економіку, особливо через зниження економічного зростання та зростання безробіття. Тому для ефективної боротьби з інфляцією необхідно підтримувати баланс між антиінфляційними заходами та заходами проти інфляції. Тим не менш, Україна досягла певних успіхів у контролі над інфляцією за останні роки завдяки змінам макроекономічної політики, зокрема скороченню бюджетного дефіциту.

У 2022 році споживчі ціни зросли на 26,6 %. Водночас річна інфляція протягом останніх трьох місяців практично не змінилася. Звільнення території від окупації, збільшення поставок продовольства та послаблення споживчого попиту через енергетичні проблеми Росії сприяли стабілізації інфляційного тиску. Крім того, відтермінування плати за комунальні послуги, фіксація курсу гривні та покращення матеріально-технічного забезпечення сприяли приборканню інфляції. Такі заходи НБУ, як запровадження депозитних продуктів для хеджування валютних ризиків та монетизація обмежених бюджетів, сприяли стабілізації готівкового ринку до кінця 2022 року [3].

За даними НБУ інфляція у 2023 році сягає 18,7 %. Це зумовлено подальшим посиленням монетарної політики, зниженням глобальної інфляції та зменшенням споживчого попиту через дефіцит електроенергії. Спільні дії НБУ та Уряду зі стимулювання внутрішнього ринку облігацій та анонсована міжнародна підтримка допоможуть НБУ уникнути фінансування дефіциту бюджету та стабілізувати валютний ринок [4]. За останні роки український уряд вжив низку заходів для контролю над інфляцією та підтримки економічної стабільності. Деякі з них наведені нижче:

– Грошово-кредитна політика Національного банку України. НБУ впливає на грошовий обіг та рівень інфляції за допомогою таких заходів, як зміна облікових ставок, регулювання банківських резервів та операції на відкритому ринку.

- Фінансова політика. Щоб зменшити інфляцію, уряди можуть скоротити витрати та збільшити податкові надходження. Проте значне скорочення бюджетних видатків може призвести до падіння економічної активності та загострення соціальних проблем.

- Регулювання цін. Уряди можуть встановлювати граничні ціни на певні товари та послуги, щоб запобігти зростанню цін. Однак це може мати негативний вплив на конкуренцію та розвиток бізнесу.

- Регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Уряди можуть регулювати обмінний курс своїх валют, щоб запобігти зростанню цін на імпортовані товари та послуги. Також можуть бути введені імпортовані обмеження, що значно вплине на інфляцію.

Загалом успішна антиінфляційна політика в Україні вимагає, окрім існуючих заходів, збереження політичної стабільності, покращення інституційного середовища та продовження впровадження необхідних реформ. Тільки тоді ми зможемо досягти цінової стабільності, підтримати економічне зростання та підвищити рівень життя людей.

З метою покращення темпів інфляції в умовах соціально-економічної кризи в Україні необхідно реформувати податкову, грошово-кредитну, бюджетну політику та економічне регулювання та вжити заходів щодо підвищення інвестиційного потенціалу країни. Серед інших важливих напрямів покращення інфляційного процесу – розвиток міжбанківського ринку, реформування державних підприємств, удосконалення національного механізму

регулювання ринку, розвиток імпортно-експортних відносин. Удосконалення антиінфляційної політики в умовах соціально-економічної кризи потребує цілеспрямованого підходу та спільних зусиль урядів, фінансових установ та суспільства в цілому. Щоб забезпечити широку підтримку та розуміння антиінфляційної політики, необхідно зосередитися на прозорості та підзвітності в управлінні та посилити комунікацію з громадськістю.

У висновках слід підкреслити, що ефективна боротьба з інфляцією в Україні вимагає комплексного підходу та координації дій між урядовими інституціями, Національним банком України та іншими зацікавленими сторонами. Необхідно зберігати баланс між антиінфляційними заходами та збереженням економічного зростання та соціальної стабільності. Важливими напрямками для подальшого зменшення інфляції є реформування податкової, грошово-кредитної та бюджетної політики, розвиток інвестиційного потенціалу країни та підвищення ефективності управління державним сектором. Прозорість, підзвітність та комунікація з громадськістю є ключовими аспектами успішної антиінфляційної політики, оскільки це сприяє збереженню довіри громадян до дій влади та підтримці реформ.

Список використаних джерел:

1. Досвід регулювання цін за кордоном. Бібліотека економіста. URL: <http://library.if.ua/book/154/10177.html>
2. Бахшієва А. А. Сучасні особливості інфляції в Україні. Інструменти і практики публічного управління в контексті децентралізації : матер. III Міжнар. наук.-практ. конф. Житомир : ЖНАЕУ, 2021. С. 195–198.
3. Булах О. М. Монетарна політика та інфляція: теорія та практика заходів протидії. Вісник Національного банку України. 2022. № 2. С. 4–13
4. Національний банк України. Річний звіт НБУ за 2022 рік: збереження макрофінансової стабільності та довіри громадян, попри безпрецедентні випробування війною. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/richniy-zvit-nbu-za-2022-rik-zberejennya-makrofinansovoyi-stabilnosti-ta-doviri-gromadyan-popri-bezpretsedentni-viprobuvannya-viynoyu>

Круглякова В.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансового менеджменту

Львівський національний університет імені Івана Франка,

Львів, Україна

ORCID 0000-0002-0688-8704

email: vira.krugliakova@gmail.com

Ванцура С.О.,

здобувач другого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Львівський національний університет імені Івана Франка,

Львів, Україна

ORCID 0009-0009-8790-3184

email: sofiyavantsura@gmail.com

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНСТРУМЕНТІВ ТА ПРОГРАМ, ЩО ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ ДЛЯ ПІДТРИМКИ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Міжнародні фінансові організації (далі – МФО) відіграють важливу роль у підтримці країн, що розвиваються, через надання фінансування, технічної допомоги та інституційного розвитку. Міжнародні фінансові організації пропонують широкий спектр інструментів та програм, спрямованих на стимулювання економічного зростання, скорочення бідності та

покращення добробуту людей у цих країнах.

Серед інструментів та програм міжнародних фінансових організацій виділяють кредити, гранти, технічну допомогу та інституційний розвиток. Дані кредити в основному надають країнам, що розвиваються, на різні цілі, такі як інфраструктура, освіта, охорона здоров'я та сільське господарство. Вони можуть бути пільговими – з низькою процентною ставкою, або ринковими – з більш високими процентними ставками (Андросова, 2018).

У 2023 році загальний обсяг наданих кредитів від МФО становив 1,3 трлн дол. Ця сума значно зросла за останні десятиліття, що відображає зростаючу потребу країн, що розвиваються у фінансуванні. Серед **найбільших позичальників виділяють** Індію, Китай, Індонезію, Бразилію та Південну Африку. **Найбільше кошти виділяються для фінансування** інфраструктури (30%), освіти (20%), охорони здоров'я (15%), сільського господарства (10%), інші (25%) (Світовий банк).

Міжнародні фінансові організації досить часто надають гранти країнам, що розвиваються, для фінансування проектів, які сприяють розвитку. Гранти зазвичай не потребують погашення (Янікін, 2011).

У 2023 році надали грантів на загальну суму 50 млрд дол. Серед найбільших одержувачів є Африка, Південна Азія, Південно-Східна Азія (Світовий банк [World Bank]). Ці регіони мають найвищий рівень бідності та потребують найбільшої допомоги для розвитку.

Також міжнародні фінансові організації пропонують технічну допомогу країнам, що розвиваються, щоб допомогти їм у розробці та реалізації політики, програм та проектів. Ця допомога може включати консультування з питань економічного розвитку, управління фінансами, державного управління та інших сфер (Андросова, 2018). 180 країн **отримували технічну допомогу у 2023 році** (Організація економічного співробітництва та розвитку [OECD]). Важливо зазначити, що ефективність технічної допомоги залежить від здатності країн-отримувачів її реалізувати.

МФО намагаються сприяти зміцненню таких інституцій країн, як міністерства фінансів, центральні банки та регулюючі органи держав-членів. Ця допомога може включати навчання, розробку систем та процедур, а також надання експертів (Андросова, 2018). **Обсяг інвестицій в інституційний розвиток у 2023 році становив** 10 млрд дол. (Міжнародний валютний фонд [IMF]). Інституційний розвиток – це тривалий процес, і його успіх залежить від політичної волі уряду країни-отримувача.

Ефективність інструментів та програм міжнародних фінансових організацій на сучасному етапі є предметом дискусій. Деякі стверджують, що міжнародні фінансові організації відіграють важливу роль у стимулюванні економічного зростання та скороченні бідності в країнах, що розвиваються. Інші запевняють, що кредити міжнародні фінансові організації можуть призвести до заборгованості, а технічна допомога та інституційний розвиток можуть бути неефективними.

Існує ряд факторів, які можуть впливати на ефективність інструментів та програм МФО. Серед них є: якість державного управління, політики, проектів в країнах, що розвиваються, а також сюди належать умови світової економіки. Успіх також залежить від дій уряду країни, що розвивається. Серед основних аспектів виділяють: встановлення чітких національних цілей розвитку, створення сприятливого інвестиційного клімату, інвестування в людський капітал, забезпечення ефективного управління державними ресурсами та залучення громадського суспільства (Дропа, 2017).

Країна повинна мати чітку стратегію розвитку з амбітними, але досяжними цілями. Уряд, в свою чергу, повинен створити сприятливе середовище для інвестицій, як внутрішніх, так і зовнішніх:

- боротьба з корупцією;
- забезпечення верховенства права;
- спрощення процедур ведення бізнесу.

Для того, щоб робоча сила країни була більш продуктивною та конкуруючою на світовому ринку, уряд має розробити політику інвестування в освіту, охорону здоров'я та інші

форми людського капіталу.

З метою мінімізації корупції та максимізації впливу державних витрат необхідно забезпечити ефективне управління державними ресурсами. Для забезпечення підзвітності уряду та інклюзивному зростанню необхідно залучати суспільство до процесу розвитку (Грінко, 2019).

Міжнародні фінансові організації розглядають інноваційні підходи для підвищення ефективності саме своєї допомоги. МФО можуть пов'язати свою допомогу з досягненням конкретних результатів у країнах, що розвиваються. Це може допомогти стимулювати уряди досягати кращих результатів. Можуть також використовувати змішане фінансування, поєднуючи гранти з позиками або інвестиціями приватного сектору. Це може допомогти залучити більше ресурсів для розвитку (Андросова, 2018). Щоб обмінюватися знаннями та досвідом, міжнародні фінансові організації можуть сприяти співпраці між країнами, що розвиваються.

Для досягнення сталого розвитку країнам, що розвиваються необхідна співпраця між урядами, міжнародними фінансовими організаціями та іншими учасниками. МФО можуть відігравати важливу роль, надаючи фінансування, технічну допомогу та інституційну підтримку (Грінко, 2019).

Проте, варто зауважити, що успіх залежить від того, як уряди країн, що розвиваються, використовують цю допомогу та реалізують власні стратегії розвитку. Програми підтримки міжнародних фінансових організацій можуть бути ефективними інструментами для підтримки країн, що розвиваються, але їхня ефективність залежить від ряду факторів, зокрема, якісне встановлення чітких національних цілей розвитку, довгострокова стійкість, створення сприятливого інвестиційного клімату, інвестування в людський капітал, забезпечення ефективного управління державними ресурсами, залучення громадського суспільства, прозорість та звітність. Дотримання даних факторів підвищить ефективність програм підтримки міжнародних фінансових організацій та сприятиме сталому розвитку країн, що розвиваються. Окрім вищезазначених факторів, слід враховувати на специфіку та індивідуальність кожної країни та програми, адже не існує універсального підходу, який би гарантував успіх.

В свою чергу, міжнародні фінансові організації повинні продовжувати працювати над покращенням ефективності своєї допомоги, а країни, що розвиваються, повинні вживати заходи для створення сприятливого середовища для використання цієї допомоги.

Список використаних джерел:

1. Світовий банк (б.д.) URL: <https://www.worldbank.org/en/home>
2. Організація економічного співробітництва та розвитку (б.д.) URL: <https://www.oecd.org/>.
3. Міжнародний валютний фонд (б.д.) URL: <https://www.imf.org/en/Home>.
4. Янікін, С. В. (2011) Місце та роль міжнародних фінансових організацій на сучасному етапі розвитку світової фінансової системи. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. Вип. 3. С. 100-107.* URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2011_3_18.
5. Андросова, Т. В., Кот, О. В. & Козуб, В. О. (2018). *Міжнародні організації: навчальний посібник (2-ге вид, перероб. та доп.).* Харків: ХДУХТ.
6. Грінко, І. М. (2019). *Міжнародні фінанси: навч. посіб. КПІ ім. Ігоря Сікорського.*
7. Дропа, Я. (2017). Фінансові інструменти формування ресурсів у національній економіці в умовах глобалізації. *Глобальні та національні проблеми економіки. Вип. 16. С. 682-687.*

Голей Ю.М.

асистент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара,
Дніпро Україна
ORCID 0000-0001-5731-1844
email: goley1705@ukr.net

МОЖЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ

Цифрова трансформація відіграє дедалі більшу роль у впровадженні реформ у тому числі в Україні в усіх галузях економіки, забезпечуючи прогрес у вступі України до ЄС, впровадженні інновацій, які сприятимуть реалізації нових цифрових можливостей.

Цифрова трансформація фінансового сектора – це процес впровадження різноманітних цифрових технологій та інноваційних рішень для покращення процесів, продуктів та послуг, а також налагодження взаємодії з клієнтами у сфері фінансів [Антонюк, 2019, 13-14].

Позначимо фундаментальні можливості, що надаються інструментами цифрової трансформації для діяльності установ фінансового сектора.

Поліпшене обслуговування клієнтів. Цифрові технології дозволяють фінансовим установам надавати персоналізовані послуги клієнтам, максимально враховуючи їхню поведінку, існуючі потреби та переваги, що досягається за допомогою використання такого інструментарію як онлайн- та мобільні банківські програми, інтелектуальні системи, створення для підтримки клієнтів та рекомендаційні системи.

Оптимізація операційних процесів. Цифровізація дозволяє автоматизувати більшість рутинних процесів та завдань. Наприклад, таких як обробка клієнтських заявок, розгляд ризиків за кредитами та банківських ризиків загалом, управління інвестиціями та аналіз великих масивів даних, що значною мірою знижує витрати та покращує ефективність роботи фінансових установ [Лизогуб, 2018, 112-115].

Розвиток нових послуг та продуктів. Цифрові технології дають можливість для розробки та подальшого впровадження нових фінансових продуктів і послуг, наприклад, таких як цифрові платежі, робо-консультації, криптовалюти, смарт-контракти, ін., що допомагає задовольнити потреби клієнтів, що змінюються, і залишатися конкурентоспроможним на ринку [Демідова, 2020, 47-48].

Поліпшене керування ризиками. Цифрові технології дозволяють фінансовим установам покращити управління ризиками шляхом аналізу великих обсягів даних, виявлення аномалій та прогнозування можливих ризикових подій, що допомагає знизити ймовірність виникнення фінансових втрат та покращити стабільність бізнесу.

Розвиток фінансової інклюзії. Цифрова трансформація дозволяє надавати фінансові послуги у віддалених та малообслуговуваних регіонах через мобільні та інтернет-технології. Це сприяє розширенню доступу до фінансових послуг та покращенню фінансової інклюзії.

Забезпечення безпеки та конфіденційності. Розвиток цифрових технологій дозволяє фінансовим установам підвищити рівень безпеки та конфіденційності даних клієнтів шляхом впровадження сучасних методів автентифікації, шифрування даних та моніторингу загроз безпеці.

Цифрова трансформація у фінансовому секторі незважаючи на численні можливості, також може наражати підприємства на певні ризики [Баула, Лютак, 2022, 11-112], які позначимо далі.

Кібербезпека та вразливості. З активним зростанням використання у світовій економічній системі цифрових технологій значною мірою збільшується ризик кібератак, включаючи вірусні атаки, хакерські атаки, фішинг та інші види шахрайства. Подібні дії можуть призвести до фінансових втрат, витоку конфіденційної інформації, і, як наслідок, порушення довіри клієнтів.

Неправильне використання даних. Збір, зберігання та обробка великих масивів даних потребує дотримання досить суворих нормативних вимог у сфері захисту даних та конфіденційності. Неправильне використання або витік тих чи інших даних може призвести до виникнення юридичних і фінансових проблем, втрати репутації.

Технологічні збої та відмови. Впровадження нових цифрових технологій може викликати технічні збої та відмови, які можуть призвести до простоїв у роботі систем, втрати даних та невдоволення клієнтів [Пищуліна, 2020, 22-27].

Фінансові ризик. Використання цифрових технологій у фінансовому секторі може збільшити ризики у сфері фінансових операцій, таких як кредитний ризик, ринковий ризик, операційний ризик, ін.

Втрата робочих місць. Автоматизація процесів та активне впровадження нових технологій може призвести до скорочення робочих місць, а також необхідності перенавчання співробітників, що може спричинити організаційні та соціальні проблеми.

Ризик регуляторного дотримання. Враховуючи той факт, що фінансові установи повинні дотримуватись численних вимог (законодавчих та нормативних) в галузі конфіденційності даних, фінансової звітності, захисту споживачів, ін. Неправильне застосування цифрових технологій може призвести до порушення цих вимог та подальших санкцій та штрафів.

Одним з важливих аспектів цифрової трансформації є регуляторні виклики, які у фінансовому секторі включають ряд аспектів тісно пов'язаних з чинним у країні та світі законодавством, нормативним контролем, дотриманням вимог у сфері безпеки даних.

Фінансові установи зобов'язані повною мірою дотримуватися суворих вимог щодо захисту конфіденційності даних своїх клієнтів. Цифрова трансформація привносить, як вище зазначено, нові загрози безпеці, такі як кібератаки і витоку даних, саме тому конче необхідно дотримуватися відповідних законів і нормативних актів у даній сфері. Регуляторні органи країни пред'являють фінансовим установам вимоги щодо забезпечення безпеки інформаційних систем та захисту від кіберзагроз [Фурсова, Фадєєва, 2020, 186-192]. Це включає в себе заходи щодо запобігання кібератакам, виявлення інцидентів, реагування на них та відновлення після них. Фінансові установи повинні дотримуватись законодавчих та нормативних вимог, таких як вимоги у сфері фінансової звітності, податкового законодавства, захисту прав споживачів та інших. Цифрова трансформація може торкатися багатьох аспектів бізнесу, і необхідно враховувати регуляторні аспекти при впровадженні нових технологій та процесів. У світлі посилення вимог щодо захисту даних (наприклад, GDPR у Європейському союзі), фінансові установи мають бути особливо обережними при збиранні, зберіганні та обробці персональних даних клієнтів. Це також включає дотримання принципів прозорості та права клієнтів на видалення своїх даних. У деяких випадках регуляторні органи можуть бути повільними в адаптації до технологічного ландшафту, що швидко змінюється, що може сповільнити впровадження інновацій у фінансовому секторі. Однак необхідність дотримання регулятивних вимог може створити перешкоди для впровадження нових технологій.

Таким чином, цифрова трансформація несе за собою величезні можливості для фінансового сектору, сприяючи покращенню якості послуг та продуктів, оптимізуючи операційні процеси, розвиваючи нові продуктові лінійки та послуги, керуючи ризиками та забезпечуючи безпеку даних. Водночас цифрова трансформація фінансового сектору неправильного використання даних, технологічних збоїв та відмов, фінансових ризиків, втрати робочих місць, ризиків регуляторного дотримання. Успішна цифрова трансформація у фінансовому секторі потребує не лише технічної експертизи, а й повного розуміння регуляторних аспектів та здатності адаптуватися до них. Фінансові установи повинні приділяти особливу увагу дотриманню відповідності регулятивним вимогам кожному етапі свого цифрового перетворення.

Загалом цифрова трансформація у фінансовому секторі допомагає фінансовим установам залишатися конкурентоспроможними та успішними у сучасній цифровій економіці.

Список використаних джерел:

1. Антонюк А. (2019) Цифрова економіка та її вплив на розвиток фінансового ринку України. Науковий вісник Одеського національного економічного університету, 2 (265), 13-29
2. Лизогуб М. (2018) Фінансова система в умовах викликів фінансових технологій. Економіка та держава, 4, 112-115
3. Демідова С. (2020) Фінансова система в умовах цифрової трансформації економіки. Науковий вісник ЮІМ, 1, 47-53
4. Баула О., Лютак О. (2022) Цифрова трансформація фінансового сектору економіки: тенденції та ризики Актуальні проблеми розвитку економіки регіону, 18, т.1, 111-122
5. Пищуліна О. (2020) Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. Київ, Заповіт
6. Фурсова В., Фадєєва І., ін. (2020) Цифрова трансформація економіки України: перспективи та ризики розвитку цифровізація на прикладі банківського сектору. Класичний приватний університет, 5(22), 186-192

Marchenko T.V.,

PhD., Associate Professor of the Department of International Economics,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,
Chernivtsi, Ukraine
ORCID 0000-0002-2355-6664
email: t.marchenko@chnu.edu.ua

Romaniuk A.S.,

Master of the Department of International Economics
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,
Chernivtsi, Ukraine
email: romaniuk.anton@chnu.edu.ua

**TRENDS OF GLOBAL INNOVATIVE ACTIVITY AND THE INFLUENCE
OF THE POLICY OF ECONOMIC NATIONALISM**

Economic nationalism has entered the world agenda in connection with global political, economic and military challenges, as well as the liberalization of international economic relations, which causes the increasing interdependence of the countries of the world, the imbalance of national economies and the loss of economic independence. The methods of stimulating their own economies, which were used by successful countries for decades covertly, began to be actively voiced. The global change of the world economic order is obvious, fast and dangerous for today's leaders of technological development. Today, weak countries can copy the experience of successful ones - until the moment when the capitalist economy does not introduce the most effective and aggressive protectionist measures.

At the current stage of the development of international trade, the tools of hidden protectionism prevail in the arsenal of developed countries, which are implemented mainly by methods of domestic economic policy. The economic basis of hidden protectionism, in contrast to the traditional one, actually concerns not so much customs tariffs, although they are often used by the G20 countries, but internal taxes and fees, public procurement, requirements for the use of local components in the manufacture of final products, and others. Instead of customs tariffs, the most common are requirements for compliance with national standards, certain sanitary, hygienic and environmental norms, that is, non-tariff protectionism.

Economic nationalism provides an opportunity to defend economic sovereignty, to spread economic influence through exports, and involves strengthening internal control over the functioning of the economy, labor and capital markets, the introduction of tariffs and other restrictions. Trade protectionism, competitive devaluations, monetary expansion, tax incentives are the main tools of the so-called policy of destroying the neighbor [1]. Traditionally, protectionism is «interested» not in the foreign market, but in the domestic one. This provides an opportunity to defend economic sovereignty, expand economic influence through exports, and increase the country's ability to

effectively regulate the balance of payments without resorting to the help of international organizations. And here the position of the government is important, according to which the reduction of the deficit of the balance of payments is carried out at the expense of an increase in the share of domestically produced goods in the consumer basket of the population, and not at the expense of a decrease in the volume of imported goods as a whole as a result of artificial, organized by the government, washing out the monetary mass and the impoverishment of the population. Stimulating domestic demand by creating conditions for the development of the domestic market will indirectly stimulate the attraction of long-term investment resources in the country.

The USA, China and Great Britain are faster than others to implement policies of economic nationalism, which will have a direct impact on R&D and the activities of innovative companies. The US, China and the UK are the countries whose research and development programs are most at risk. If U.S. visa policies become restrictive, the flow of immigrants who occupy a significant portion of high-tech, science, and technology jobs will be significantly reduced. In Great Britain, such a policy will lead to a weakening of the level of research and development programs. At the same time, for the first time, China has seen a reduction in corporate R&D spending. Canada, Germany and France, on the contrary, are likely to benefit from the implementation of the policy of economic nationalism in the field of R&D. More than half of the companies expect a moderate or significant impact of the politics of economic nationalism on their innovation research. Almost half of the companies in North America and around the world plan to make changes to their R&D programs in the next two years in response to such policies [2].

Uncertainty in economic policy has caused an unprecedented 19% decrease in consistency between innovation and business strategies [3]. Large companies predict changes more often and take appropriate measures faster than others. In turn, medium and small companies have doubts that economic nationalism entails the need for changes in R&D strategies. Economic nationalism will lead to the replacement of the existing integrated and interdependent network with more self-sufficient, functional R&D nodes. Companies will have to find ways to manage the higher costs they will incur in such a situation.

Leading multinational corporations increased their R&D spending in 2022 as innovation remains a key driver of their organic growth and competitive advantage. Long-term trends, such as digitalization or the transition to alternative energy sources, make the development and improvement of products, services and processes important both for companies and for society as a whole.

To understand and compare how industry is responding to these trends, fDi Intelligence has compiled a list of the world's top 100 innovation leaders based on their R&D spending in calendar year 2022. These 100 companies collectively invested a whopping US\$720 billion, up 15.3% from 2021. Compared to 2019 before the pandemic, the latest figure for annual research and development spending was almost 40% higher. The intensity of research and development increased by 4.5%, and the income of the global top-100 innovative companies decreased by 2.5%, due to a decrease in the income of chemical and energy companies by 14.5%. This is primarily due to a drop in revenues due to lower oil prices in the chemical and energy industries. Internet and software companies continue to invest more in R&D, while healthcare, the second largest spender, increased by 5.9% [4]. Healthcare companies engaged in pharmaceuticals, biotechnology and medical devices are predicted to spend the most money on R&D needs.

Companies are increasingly motivated to innovate across the board and tackle global economic challenges on their own, as they seek to capitalize on technological progress and secure their future competitiveness. This encourages the existing leadership economies to move more and more openly and dynamically to the use of economic nationalism.

For the Ukrainian economy, it is possible to single out the double impact of global economic trends. On the one hand, global trends of protectionism growth will hinder the promotion of nationally produced goods both on the domestic market and on the foreign market. In addition, acting as a weak economy due to military challenges, Ukraine will not have the opportunity to choose directions and forms of financing, becoming hostage to the ambitions of investors - competing countries will limit the flow of credit resources that are not related to the promotion of their own economic interests. On

the other hand, the centuries-tested methods of economic realism or economic nationalism can now be applied openly. It is necessary to form priorities, to describe the mechanisms of visible stimulating and restrictive measures, as well as hidden instruments, because economic globalization has not eliminated economic nationalism, but only changed the methods used to achieve economic power, technological leadership or the welfare of the nation.

References:

1. Economic nationalism sets the agenda in international trade. (2017). *Day. Economics section*. No. 22. Retrieved from: <https://day.kyiv.ua/article/ekonomika/dyversyfikatsiya-pid-zahrozoyu-zryvu>.
2. Trends in global innovative activity and the impact of the policy of economic nationalism. *Materials of the Kyiv International Economic Forum*. Retrieved from: <https://forumkyiv.org/uk/analytics/trendi-globalnoyi-innovacijnoyi-diyalnosti-ta-vpliv-politiki-ekonomichnogo-nacionalizmu>.
3. The Global Innovation 1000 study. Investigating trends at the world's 1000 largest corporate R&D spenders. *Strategy&. Part of the PwC network*. Retrieved from: <https://www.strategyand.pwc.com/gx/en/insights/innovation1000.html> (access date: 20.03.2024).
4. Top 100 global innovation leaders. *FDI Intelligence*. June 19, 2023. Retrieved from: <https://www.fdiintelligence.com/content/feature/global-innovation-leaders-2022-edition-82527> (access date: 26.03.2024).

ЗМІСТ

1. Філіпенко А.С. ФІНАНСОВА РЕВОЛЮЦІЯ І СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА	4-5
2. Нікіфоров П.О. ФІНАНСОВО-ГРОШОВИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ СУСПІЛЬСТВОМ: РАЦІОНАЛЬНІСТЬ І МОРАЛЬ У ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСАХ	6-7
3. Yakubovskiy Sergiy, Zaidman Grigoriy INFLUENCE OF COVID-19 SHOCK AND UKRAINIAN WAR ON INTERNATIONAL SEABORNE TRADE	7-9
4. Juergen Kaehler THE EFFECT OF QUANTITATIVE EASING ON THE LINK BETWEEN MONETARY AGGREGATES AND THE PRICE LEVEL	9-12
5. Орехова Т.В., Рябчин О.М. ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ЄС ДО ВИМОГ «ЗЕЛЕНОГО ПЕРЕХОДУ»	12-15
6. Савченко М.В., Братчук У.П. ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИНЕНOSTІ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ КРАЇН СВІТУ	16-18
7. Мешко Н.П. ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА: GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR UKRAINE 2023	18-20
8. Заблоцька Р.О. ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ	20-22
9. Чугаєв О.А. СТРУКТУРНІ ВІДМІННОСТІ БЮДЖЕТІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ В ЄС	22-24
10. Циганов С.А. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ГОЛОВНА ДЕТЕРМІНАНТА РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ	24-27
11. Мокій А.І., Кошкаров С.А., Гарячий Д.А. УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНОЮ СПРОМОЖНІСТЮ РЕГІОНУ В УМОВАХ ВІЙНИ: ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ	28-29
12. Намонюк В.Є. ПЕРЕШКОДИ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНИХ, СОЦІАЛЬНИХ ТА УПРАВЛІНСЬКИХ КРИТЕРІЇВ У ГЛОБАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ	
13. Іщук Ю.А., Варламова М.Л. ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ	33-35
14. Шелест О.Л. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	36-37
15. Шуба М.В. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КРИПТОВАЛЮТ В КРАЇНАХ ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ	36-39
16. Гладких Д.М. ЧИННИКИ ЗРОСТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ УКРАЇНИ	39-42
17. Туніця Т.Ю., Янчишин О.С. РОЛЬ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ВІЙНИ	42-44
18. Мацука В.М. ІНВЕСТУВАННЯ У СТАЛИЙ РОЗВИТОК	44-46

19. **Юрій Е.О.**
ТЕНДЕНЦІЇ КІЛЬКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ 46-48
20. **Скрипник Н.Є.**
ОСОБЛИВОСТІ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ 48-51
21. **Чайка Ю.М., Ульянова Л.П.**
«ЗЕЛЕНІ ІНВЕСТИЦІЇ» ЯК ФАКТОР ПОВОЄННОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 51-52
22. **Vilenko Yuriy**
GEOPOLITICAL TENSIONS AND PHENOMENON OF “SLOWBALIZATION” IN THE FRAMEWORK OF INTERNATIONAL FINANCE 52-54
23. **Абрамова А.С., Федішин М.П.**
ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ 54-56
24. **Гладчук О.М.**
ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ У ВІЙСЬКОВИХ РЕАЛІЯХ 57-59
25. **Миценко І.М., Бабець І.Г.**
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ 59-62
26. **Білоцерківець В.В., Самойленко Є.Г.**
ВИЖИВАННЯ В УМОВАХ КАТАСТРОФІЧНИХ ЗМІН: РЕТРОСПЕКТИВА, ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ ЛЕГАЛЬНОГО ТА ТІНЬОВОГО СЕКТОРІВ 62-63
27. **Макаренко М.І.**
ЕВОЛЮЦІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФЛЯЦІЇ ЯК ФОРМИ МЕГАЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ 64-66
28. **Подольчук Д.В.**
ВПЛИВ МЕХАНІЗМУ ВУГЛЕЦЕВОГО КОРИГУВАННЯ ІМПОРТУ ЄС НА ЕНЕРГОЄМНІ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ 66-68
29. **Klymenko Kateryna, Ukhnal Nataliia**
TRANSFER PRICING: IMPLICATIONS FOR DEVELOPING COUNTRIES IN THE GLOBAL MINING INDUSTRY 68-70
30. **Борзенко О.О., Глазова А.Б.**
ЗМІНА КОНФІГУРАЦІЙ У СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ ПРОСТОРИ У ЗВ'ЯЗКУ ІЗ ВІЙНОЮ В УКРАЇНІ 71-73
31. **Поліщук Л.С.**
УКРАЇНА В СТРАТЕГІЯХ ЄС: ФІНАНСОВІ ПЕРСПЕКТИВИ 73-74
32. **Кузнєцова Н.В.**
ВИКОРИСТАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СЕЗ У ПОВОЄННІ РОКИ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 75-77
33. **Pidchosa Oleksandr**
SPECIFICS AND TRENDS IN GLOBAL TRADE 2023-2024 77-78
34. **Фаренюк Н.В.**
РОЛЬ І МІСЦЕ КРИПТОДЕРИВАТИВНОГО СЕГМЕНТУ У СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ ПОТОКАХ 78-81
35. **Матей В.В.**
ЦИФРОВІ ДЕТЕРМІНАНТИ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ 82-83

36. **Литвин О.Є.**
РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ТА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ ПІСЛЯ ВІЙНИ 84-86
37. **Микитенко В.В.**
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ УПРАВЛІННЯ
РОЗПОДІЛЕНОЮ ГЕНЕРАЦІЄЮ У ПОВОЄННОМУ ВІДНОВЛЕННІ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 86-89
38. **Кусакова Ю.О.**
КЛЮЧОВІ ТРЕНДИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО
ЕТАПУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 89-91
39. **Вербицька Г.Л.**
ФОРМУВАННЯ ПУБЛІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ
ІННОВАЦІЙ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ 92-93
40. **Романюк І.А.**
РОЛЬ ФІНАНСУВАННЯ У СТВОРЕННІ СПРИЯТЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ
БІЗНЕСУ 93-95
41. **Худавердієва В.А.**
ТУРИЗМ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ДЕРЖАВИ 95-97
42. **Соколовська І.П.**
МОНЕТАРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ВІЙНИ 98-99
43. **Коваленко В.В., Шелудько С.А.**
ЕКСПОРТ ПРОДУКЦІЇ АГРАНОГО СЕКТОРУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ВАЛЮТНОЇ
БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 99-102
44. **Бицюра Ю.В.**
МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ
ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ НБУ У БОРОТЬБІ З ІНФЛЯЦІЄЮ 102-105
45. **Підпригора Л.А.**
МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА ДОПОМОГА УКРАЇНІ: ПІДТРИМКА
ЕКОНОМІКИ ТА ПОВОЄННЕ ВІДНОВЛЕННЯ 105-107
46. **Шило Ж.С.**
МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА ДОПОМОГА: ПЕРЕВАГИ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ
УКРАЇНИ 107-109
47. **Гейко О.Л.**
ПЕРЕОРІЄНТАЦІЯ ЕКСПОРТНИХ ШЛЯХІВ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ
ПІД ВПЛИВОМ ВІЙНИ 109-111
48. **Легкоступ І. І.**
РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ КОШТІВ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО
БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ФІНАНСУВАННІ У ПЕРІОД
ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ 111-113
49. **Назукова Н.М.**
ФІНАНСУВАННЯ ДОСЛІДЖЕНЬ І РОЗРОБОК В ЄВРОПІ В УМОВАХ
ГЛОБАЛЬНИХ ШОКІВ 113-115
50. **Федотова Т.А.**
ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ВЕКТОР ТРАНСФОРМАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ 115-117
51. **Артюмова А.Ю.**
ВПЛИВ ТА ОБГРУНТОВАНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ
ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ 117-119
52. **Кучерова І.М.**
ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ
ГЕОПОЛІТИЧНИХ ЗРУШЕНЬ ТА НОВИХ ВИКЛИКІВ 119-121

53. **Дзюба О.М., Олешко О.В.**
СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНІ НАПРЯМИ ПОВОЄННОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ 122-123
54. **Стойка В.О., Павлюк І.В.**
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ
ПІДПРИЄМСТВА 123-125
55. **Стойка В.О., Петрунько Р.О.**
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 125-126
56. **Стойка В.О., Богодист М.В.**
УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-
РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ 126-128
57. **Ємець О.І., Гоцуляк В.А.**
РОЛЬ ЖІНОЧОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ 128-130
58. **Скорик М.О., Даниленко С.В.**
ПРОГРАМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ УКРАЇНИ 130-132
59. **Дашко І.М., Михайліченко Л.В.**
НОВІ ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТУ УКРАЇНИ У
ВОЄННИЙ ТА ПОВОЄННИЙ ПЕРІОДИ 133-135
60. **Поліщук С.П., Ільїна А. Г.**
ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В ЄВРОПІ 135-137
61. **Julia Yereshko, Zhang Jiaying**
NAVIGATING REAL ESTATE DOWNTURNS: UNCONVENTIONAL MONETARY
POLICY STRATEGIES AND ECONOMIC RECOVERY 138-140
62. **Рябчук О., Судак В.**
ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВОЄННОГО
СТАНУ В УКРАЇНІ 140-142
63. **Шкляр В.В., Машовець А.О.**
ВПЛИВ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС НА
ТРАНСФОРМАЦІЮ ГЛОБАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ 142-144
64. **Чернова О., Шевченко К.Р.**
ОБСЯГИ, ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ МІГРАЦІЇ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ УКРАЇНИ 144-146
65. **Ченуша О.С., Сергєєва Д.О.**
НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
ВОЄННОГО КОНФЛІКТУ 146-147
66. **Андронік О.Л., Імгрунт К.А.**
РОЗРОБКА РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В
УКРАЇНІ 148-150
67. **Круглякова В.В., Ванцура С.О.**
ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНСТРУМЕНТІВ ТА ПРОГРАМ, ЩО ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ
МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ
ОРГАНІЗАЦІЯМИ ДЛЯ ПІДТРИМКИ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ 150-152
68. **Голей Ю.М.**
МОЖЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОГО
СЕКТОРУ 153-155
69. **Marchenko Tetiana, Romaniuk A.S.**
TRENDS OF GLOBAL INNOVATIVE ACTIVITY AND THE INFLUENCE
OF THE POLICY OF ECONOMIC NATIONALISM 155-157

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

Збірник наукових праць

ВИПУСК 159

(спецвипуск)

Заснований в 1996 році.
Established in 1996

Засновник : Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Founder: Educational and Scientific Institute of International Relations,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 №292 від 05.11.1998 р.
Certificate of state registration as a scientific journal: K1 №292 від 05.11.1998 р.

Перереєстрація у 2020 році.

**Засновник: Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
Certificate for state registration prolonged in 2020.**

Свідоцтво про державну реєстрацію: серія КВ №24308-14148ПР від 13.02.2020 р.

Науковий редактор: **Дорошко М. С.**, доктор історичних наук, професор.
Scientific editor: **Mykola S. Doroshko**, Dr. of Sc., professor

Рекомендовано до друку Вченою радою Навчально-наукового інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Протокол № 14 від 24 червня 2024 року.

**Approved for print by the Scientific Council of Educational and Scientific Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv
Protocol № 14 (24 of June, 2024)**

Підписано до друку 27.06.2024 року.
Наклад 100 примірників

Навчально-науковий інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. +38 0444814468