

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ХАРКІВСЬКИЙ  
ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ» (м. Харків)  
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ,  
МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ  
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ БІЗНЕСУ ТА МІЖНАРОДНИХ  
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

**NATIONAL TECHNICAL UNIVERSITY  
«KHARKIV POLYTECHNIC INSTITUTE» (Kharkiv)  
EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC INSTITUTE OF ECONOMICS,  
MANAGEMENT AND INTERNATIONAL BUSINESS,  
DEPARTMENT OF BUSINESS ECONOMICS AND INTERNATIONAL  
ECONOMIC RELATIONS**

**МАТЕРІАЛИ**

**міжнародної науково-практичної конференції  
«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ.  
СТАЛИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ  
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ  
ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ,  
ПЕРСПЕКТИВИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ.  
ФЕНІКС-2025»**

**28 травня 2025 року, м. Харків**

**«INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS:  
SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE IN  
THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND  
EUROPEAN ECONOMIC INTEGRATION:  
PROBLEMS, PROSPECTS, EFFICIENCY.  
PHOENIX-2025»**

**May 28, 2025, Kharkiv**

**ХАРКІВ-2025 KHARKIV-2025**

**Редакційна колегія:** Сокол Є.І. д.т.н., професор, Посохов І.М., д.е.н., професор; Данько Т.В., к.е.н., професор; Шнирков О.І. д.е.н., професор; Ілляшенко С.М. д.е.н., професор.

**Міжнародні економічні відносини. Сталий розвиток України в умовах глобалізації та Європейської економічної інтеграції: проблеми, перспективи, ефективність. ФЕНІКС-2025: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (28 травня 2025 року, м. Харків). Х. : Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Навчально-науковий інститут економіки, менеджменту і міжнародного бізнесу, кафедра економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин, 2025, 220 с.**

**«International economic relations: sustainable development of Ukraine in the context of globalization and European economic integration: problems, prospects, efficiency. PHOENIX-2025»: materials of the international scientific-practical conference (May 28, 2025, Kharkiv). K. : National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (Kharkiv) Educational and Scientific Institute of economics, Management and International Business, Department of Business Economics and International Economic Relations, 2025, 220 p.**

© Кафедра економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин  
Навчально-наукового інституту економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу  
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»,  
2025  
© Колектив авторів, 2025

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1

#### МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

##### **STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE IN IT SERVICES IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION**

**Ukhanova I.**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Head of the Department of International Economic Relations,  
Odessa National Economic University.....13

##### **МЕТОДИ І МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ**

**Посохов І.М.**, д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»  
**Ляліна О.**, бакалавр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....18

##### **АНАЛІЗ ІМПОРТУ ФІЛІЙ ТНК ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ПУРАТОС УКРАЇНА»)**

**Уханова І.О.**, кандидат економічних наук, доцент,  
завідувачка кафедри міжнародних економічних відносин  
**Бабій В.М.**, здобувачка,  
Одеський національний економічний університет.....22

##### **АНАЛІЗ ТАРИФНИХ МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ**

**Посохов І.М.**, д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»  
**Ляліна О.**, бакалавр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....26

##### **ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ**

**Тарасевич Н.В.**, канд.екон.наук, доцент кафедри  
міжнародних економічних відносин  
Одеський національний економічний університет.....30

##### **НОВА ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ЄС «ВІДКРИТА СТРАТЕГІЧНА АВТОНОМІЯ»: РИЗИКИ ПОГЛИБЛЕННЯ ДИВЕРГЕНЦІЇ ТА НОВІ МОЖЛИВОСТІ**

**Посохов І.М.**, д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»  
**Ляліна О.**, бакалавр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....32

##### **ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН США З КРАЇНАМИ ЄВРОПИ**

**Табаліна Д.**, магістр кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»  
**Посохов І. М.**, д.е.н., професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....35

**ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ЗЕРНОМ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ**

**Заєць М.А.**, кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Одеський національний економічний університет.....40

**ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ КРАЇН ЗІ ЗРОСТАЮЧИМ РИНКОМ**

**Терещенко А.В.**, здобувач вищої освіти факультету міжнародної торгівлі та права  
Державний торговельно-економічний університет, Україна,  
**Ладиченко К.І.**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри світової економіки  
Державний торговельно-економічний університет, Україна.....45

**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ КРАЇН ЗІ ЗРОСТАЮЧИМ РИНКОМ ТА ФАКТОРИ, ЩО НА НИХ ВПЛИВАЮТЬ**

**Терещенко А.В.**, здобувач вищої освіти факультету міжнародної торгівлі та права  
Державний торговельно-економічний університет, Україна.....48

**МІЖНАРОДНИЙ ЛОБІЗМ ЯК ФАКТОР ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВИГОД: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КЕЙСІВ DSA/DMA ТА COP-28**

**Зайка Я. О.**, бакалавр кафедри політології та соціології,  
Київський столичний університет імені Бориса Грінченка.....51

**GLOBAL STRATEGIES FOR NATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT**

**Tereshchenko A.**, student,  
Kyiv national university of trade and economics, Ukraine.....54

**СЕКЦІЯ 2**

**НАПРЯМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

**ВИМУШЕНА МІГРАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ВІЙНИ**

**Кічурчак М.В.**, д.е.н., професор, в.о. завідувача кафедри економіки України  
Львівський національний університет імені Івана Франка .....57

**ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ У КЛАСТЕРНІЙ СТРУКТУРІ ДЛЯ ПІДТРИМКИ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

**Сусліков С.В.**, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....60

**ПРОБЛЕМАТИКА РОЗВИТКУ ФЕШН-БРЕНДІВ В УКРАЇНІ**

**Ніколенко Є. В.**, магістр факультету міжнародної торгівлі та права,  
освітньої програми «Міжнародний бізнес»;

**Лежетьокова В. Г.**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світової економіки,  
Державний торговельно-економічний університет.....64

### **ВПЛИВ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ НА ПРОЦЕС ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

**Твердохлєбова К.В.**, студентка 2 курсу

Національного Технічного Університету «Харківський Політехнічний Інститут».

**Посохов І.М.**, д.е.н., професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....68

### **УКРАЇНА В ПРОЦЕСАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

**Рева А. Д.**, студентка 2 курсу

Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

**Посохов І.М.**, д.е.н., професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....70

### **ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СВІТОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ ЗМІНИ КЛІМАТУ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

**Табаліна Д.**, студентка кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Посохов І.М.**, д.е.н., професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....72

## **СЕКЦІЯ 3**

### **МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА.**

#### **ПОВОЄННЕ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

##### **МІЖНАРОДНА ТЕХНІЧНА ДОПОМОГА ЯК ОСОБЛИВІСТЬ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**Беззубко Л.В.**, доктор наук з державного управління, професор

Північноукраїнський інститут імені Героїв Крут Приватного акціонерного товариства «Вищій навчальний заклад «Міжрегіональна Академія управління персоналом»..78

##### **РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**Посохов І.М.**, д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Ляліна О.**, бакалавр кафедри економіки бізнесу

і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....80

##### **ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПРОТЕКЦІОНІСТСЬКОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ЕКСПОРТУ З УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ**

**Пархоменко В.В.**, кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту, маркетингу та публічного управління

Національна академія статистики, обліку та аудиту.....82

**РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИКИ В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Новік І.О.**, доцент, кандидат економічних наук,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Гришин М.О.**, студент,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» .....86

**ПОВОЄННА ДЕМОГРАФІЧНА КРИЗА: ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ ТА ЕКОНОМІКУ**

**Скорик М.О.**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної політики, маркетингу та бізнес-аналітики

Державний податковий університет

**Купріянова А.О.**, здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня

Державний податковий університет.....89

**МАЛІ ТА СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

**Русняк М.І.**, аспірант кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана.....93

**РОЛЬ УКРАЇНИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ**

**Білецька А.Р.**, здобувачка,

Державний торговельно – економічний університет.....96

**СЕКЦІЯ 4  
МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС**

**НАПРЯМИ ЗМІН У СУЧАСНІЙ ТОРГОВЕЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ**

**Посохов І.М.**, д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу

і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Ляліна О.**, бакалавр кафедри економіки бізнесу

і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»..... 100

**СТАЛИЙ РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ**

**Майстро Р.Г.**, к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»,

**Довга А.В.**, студентка кафедри міжнародного бізнесу та консалтингу,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна..... 106

**МЕТОДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ, ОЦІНКИ ТА ВІДСТЕЖЕННЯ РИЗИКІВ У  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**Кучіна С.Е.**, к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Долина І.В.**, к.е.н., доцент,

професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» ..... 109

**СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ**

**Соколик А.А.**, бакалавр міжнародних економічних відносин,

**Лежельокова В.Г.**, к.е.н., доц.,

Державний торговельно-економічний університет..... 112

## **БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ**

**Кучіна С.Е.**, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Долина І.В.**, к.е.н., доцент, професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....117

## **ГЛОБАЛЬНІ САНКЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ**

**Новік І.О.**, доцент, кандидат економічних наук,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Табаліна Д.**, студентка,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....120

## **ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ**

**Авраменко Д. О.**, бакалавр міжнародних економічних відносин,

**Лежельокова В. Г.**, к.е.н., доцент кафедри світової економіки

Державний торговельно-економічний університет

Київ, Україна.....124

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ І СТРУКТУРИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ РИНОК ПОСЛУГ**

**Посохов І.М.**, д.е.н., професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Щербина А.О.**, студентка кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....128

## **СЕКЦІЯ 5**

### **МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ. МІЖНАРОДНА ЛОГІСТИКА**

#### **ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

**Ілляшенко С.М.**, доктор економічних наук, професор,

професор каф. економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків, Україна;

доктор хабілітований, професор,

Економіко-гуманітарний університет, м. Бельсько-Бяла, Польща

**Ілляшенко Н.С.**, доктор економічних наук, професор,

доцент кафедри бізнес-економіки та адміністрування

Сумський державний педагогічний університет імені А.С. Макаренка,

**Шипуліна Ю.С.**, доктор економічних наук, професор,

професор каф. маркетингу,

Національний технічний університет «ХПІ».....133

#### **РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ МІЖНАРОДНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ**

**Гусенко О.С.**, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин,

**СЕКЦІЯ 6  
МІЖНАРОДНІ ФІНАНСИ.  
МІЖНАРОДНА БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА ІНВЕСТИЦІЇ**

***ТРАНСФОРМАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПОТОКІВ В УМОВАХ  
ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВИКЛИКІВ***

***Борисевич М.В.***, магістр кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

***Посохов І.М.***, д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»....140

**СЕКЦІЯ 7  
МІЖНАРОДНА БЕЗПЕКА, МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА**

***АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ В УМОВАХ  
ГЛИБИННИХ ЗМІН СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ***

***Компанієць В.В.***, д.е.н, проф., професор кафедри економіки та права, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

***Макаєєв О.В.***, аспірант кафедри економіки та права,

Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія».....144

**СЕКЦІЯ 8 УПРАВЛІНСЬКІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ  
МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА  
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

***ДОСЛІДЖЕННЯ РЕЙТИНГУ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ  
КРАЇН СВІТУ***

***Посохов І.М.***, д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

***Івахно Є.І.***, бакалавр кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....149

***МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА  
ФАКТОРИ ВПЛИВУ***

***Білецька А.Р.***, студентка 2 курсу факультету міжнародної торгівлі та права, Державного торговельно – економічного університету .....155

***ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ І  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА***

***Бойко Ю.В.***, студентка 2 курсу факультету міжнародної торгівлі та права, Державний торговельно – економічний університет .....157

***РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТЬ, СКЛАДОВІ ТА СТРАТЕГІЯ  
ВИКОРИСТАННЯ***

*Геля Є.К.*, здобувач вищої освіти факультету міжнародної торгівлі та права  
Державний торговельно-економічний університет, Україна.....159

## **СЕКЦІЯ 9 ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СВІТОВИХ РИНКАХ**

### **ГЛОБАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СВІТОВОМУ РИНКУ КАВИ**

*Геля Є.К.*, здобувач вищої освіти факультету міжнародної торгівлі та права  
Державний торговельно-економічний університет, Україна,

*Ладиченко К.І.*, канд.екон.наук, доцент, доцент кафедри світової економіки  
Державний торговельно-економічний університет, Україна.....163

## **СЕКЦІЯ 10 УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ ТА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ**

### **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ ТА МЕТОДИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ**

*Посохов І.М.*, д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

*Івахно Є.І.*, бакалавр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....167

### **АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ «МК «АЗОВСТАЛЬ»**

*Посохов І.М.*, д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

*Івахно Є.І.*, бакалавр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....173

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕВАГ ТА РИЗИКІВ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ**

*Рябко М.Є.*, студентка 3-го курсу  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

*Посохов І.М.*, д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут».....176

## **СЕКЦІЯ 11 УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО. МІЖНАРОДНИЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ. МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ**

### **РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ**

*Долина І.В.*, к.е.н., доцент, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

*Кучіна С.Е.*, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» ... 183

**МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ: АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВИКЛИКИ**

**Ковтун Д.О.**, бакалавр міжнародних економічних відносин  
Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна..... 186

**ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕНДІНГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ТЕХНОЛОГІЧНИМ ПРОФІЛЕМ І РІВНЕМ ЦИФРОВІЗАЦІЇ**

**Космін О.Ю.**, аспірант, кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» ...191

**СЕКЦІЯ 12**

**ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ТА МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ**

**СПІВПРАЦЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД І БІЗНЕСУ ЗАДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ «ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ»**

**Маматова Т.В.**, д. держ. упр., професор, професор кафедри державного управління і місцевого самоврядування,  
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»  
**Ременюк Д.В.**, здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,  
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» .....196

**МЕХАНІЗМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

**Круглов В.В.**, д. держ. упр., професор, професор кафедри соціології і публічного управління,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»... 200

**ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОЛЮСІВ ЗРОСТАННЯ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ**

**Сиромолот Е.А.**, аспірант кафедри державного управління, публічного адміністрування та економічної політики,  
керівник Інформаційного центру Асоціації європейських прикордонних регіонів Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця  
Науковий керівник:  
**Гавкалова Н.Л.**, доктор економічних наук, професор,  
завідувачка кафедрою державного управління, публічного адміністрування та економічної політики,  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця ...203

**ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНКИ ГОТОВНОСТІ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ДО НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ: ДОСВІД АДАПТАЦІЇ ДО МІСЦЕВИХ ПОТРЕБ**

**Білас М.І.**, аспірант Кафедри публічного управління та адміністрування  
Національний лісотехнічний університет України.....207

**СЕКЦІЯ 13**  
**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ**  
**СФЕРИ МІЖНАРОДНОГО ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРАВА**

***НЕДОСКОНАЛІСТЬ МЕХАНІЗМІВ ВИРІШЕННЯ СПОРІВ У ПРАВОВОМУ РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В МЕЖАХ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ***

***Терещенко А.В.***, здобувач вищої освіти факультету міжнародної торгівлі та права Державний торговельно-економічний університет, Україна.....212

***ЗАХОДИ ЩОДО ТРАНЗИТНОГО РУХУ: ЩО ПРИХОВУЄ СПРАВА DS512? ПРЕЦЕДЕНТ БЕЗПЕКИ: АНАЛІЗ СПОРУ DS512 УКРАЇНА — РОСІЯ У ПРАКТИЦІ СОТ***

***Зайцева М.П., Кулібаба С.І.***, здобувачі вищої освіти факультету міжнародної торгівлі та права, Державний торговельно-економічний університет.....215

**Секція 1**  
**Міжнародні економічні відносини**

**STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE IN IT SERVICES IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION****Ukhanova I.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Head of the Department of International Economic Relations  
Odessa National Economic University

International trade in IT services occupies a special place in the modern global economy. With the development of information technologies and the spread of digital solutions, the global market for IT services is growing rapidly, opening up new opportunities for countries and companies. This type of trade is characterized by high mobility of services, low barriers to entry into the market and the ability to serve customers in different parts of the world without a physical presence.

International trade in IT services is distinguished by a number of specific characteristics that distinguish it from traditional trade in goods and make it a unique component of the global economy (Fig. 1).

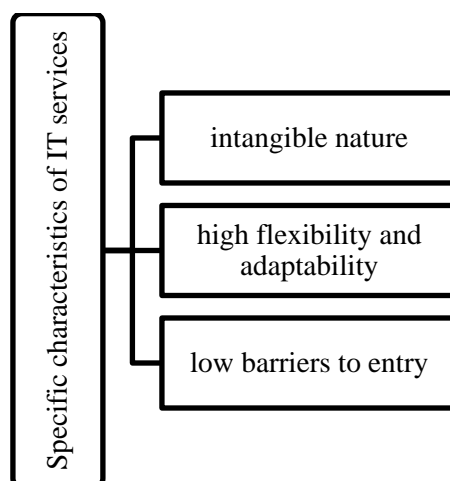


Fig. 1. Specific characteristics of IT services

Source: compiled by [1]

First, the main feature is the intangible nature of IT services, which means that they can be provided without the physical movement of goods or company representatives. This fundamentally changes the way suppliers and consumers interact, allowing companies to provide their services regardless of the geographical location of the customer or the supplier itself. Thanks to digital technologies, IT services can be transmitted via the Internet or other communication channels, making them available anywhere in the world where there is access to the network. This feature allows companies to operate in global markets, not limited to the borders of individual countries, which significantly expands their business opportunities.

Due to the intangible nature of IT services, companies are able not only to reduce logistics and storage costs, but also to avoid many of the regulatory barriers that exist in the trade of physical goods. This creates the prerequisites for the rapid development and dissemination of innovative solutions, since technologies, software and other types of IT services can be transferred almost instantly, without the need for complex customs clearance or transportation procedures. In particular, it allows businesses and startups from different countries to actively attract international customers by offering their services through digital platforms and online marketplaces. Thus, even small companies can quickly enter the international market, offering their unique solutions to a global audience.

Another important feature is the high flexibility and adaptability of IT services to the needs of different markets. IT companies have the ability to quickly adapt their products and solutions to the requirements of customers in different countries, which is extremely important in a rapidly changing technological environment. This ability to adapt is manifested in the ability to localize software, modify product functionality in accordance with specific market requirements, as well as in the implementation of individual solutions that take into account the cultural and legal characteristics of individual regions. For example, a company that develops custom software can easily modify its product to meet the requirements of local markets, providing support for different languages, integration with local payment systems, and compliance with the legal regulations of a particular country. Cloud services are also an example of this flexibility, as they allow companies to scale their resources according to the needs of customers, providing access to the necessary computing power and data storage anywhere in the world.

International trade in IT services is also characterized by low barriers to entry. In traditional trade in goods, new players need significant capital investments to produce, transport and store products, as well as to go through complex customs procedures and obtain relevant permits. In the case of IT services, such restrictions are much less. To enter the international market, it is enough to have access to the Internet, have the necessary technological knowledge and be able to provide high-quality communication with customers. Even small startups can offer their services on a global scale, using digital platforms such as Upwork, Toptal or Fiverr, which allow them to find customers around the world. This contributes to the development of competition and stimulates the growth of innovation in the industry, since every company, regardless of its size or location, has the opportunity to take its place in the international market if its offer is unique and relevant to customers [2]. However, along with numerous opportunities, international trade in IT services also creates certain challenges (Fig. 2).

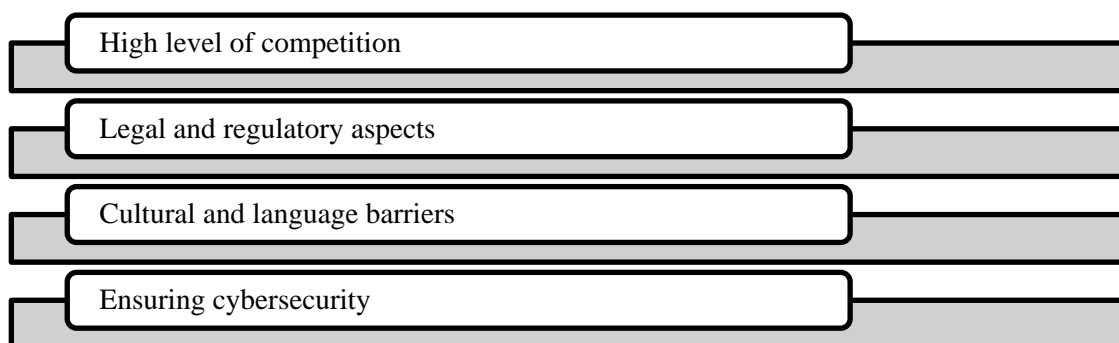


Fig. 2. Challenges associated with international trade in IT services  
Source: compiled by [3]

The high level of competition in the global market requires companies to constantly improve their technologies, improve the quality of products and services, and provide a high level of customer service. The absence of geographical restrictions means that they have to compete with companies from all over the world that can offer similar products or services at lower prices or with better quality. This creates significant pressure on companies, forcing them to invest in developing their technological capabilities, training staff and improving customer interactions. In addition, the constant changes in the technological environment require IT companies to be flexible and ready to quickly adapt to new trends, such as the introduction of artificial intelligence, blockchain, the Internet of Things and other advanced technologies that are becoming increasingly popular. In addition, companies engaged in international trade in IT services face challenges related to legal and regulatory aspects in different countries. Each country has its own rules on data protection, intellectual property, cybersecurity, and service delivery, which creates additional challenges for companies seeking to operate in a global marketplace. For example, the European Union has strict data protection requirements, such as the General Data Protection Regulation

(GDPR), which requires companies to adhere to certain standards when processing and storing data of EU citizens. This can be a serious obstacle for companies from other regions that are not ready or able to ensure that their processes comply with these requirements. Another important aspect is cultural and language barriers, which can make communication between suppliers and customers from different countries difficult. Although English is often used as the language of international business, language and cultural differences can still affect the effectiveness of communication, understanding customer requirements, and project management. For example, different approaches to conflict resolution, negotiation styles, or even differences in time zones can create additional difficulties in the work of international teams, which, in turn, can lead to project delays or misunderstandings in the process of cooperation.

An equally important challenge is ensuring cybersecurity in the context of international trade in IT services. With the increase in the number of cyber threats, such as attacks on systems, data theft or malware, companies are faced with the need to protect their IT systems and confidential customer information. This requires significant investments in protection tools, constant security monitoring and the development of comprehensive risk management strategies. This problem is especially important for companies that provide data management or storage services, as they are responsible for the security of their customers' data.

Despite all the challenges, international trade in IT services has significant potential for further development. The growth of the digital economy, the increasing demand for innovative solutions and the spread of new technologies create favorable conditions for the development of this sector. Companies providing IT services can take advantage of new opportunities that are opening up due to globalization, digital transformation of business and the growing need for modern technological solutions. However, to achieve success in the international market, companies need to take into account the specifics of each region, adapt to legislative requirements and constantly invest in the development of their technological and organizational capabilities. These steps are key to maintaining competitive positions in a global economy where changes are taking place rapidly.

Against this backdrop, international trade in IT services continues to show steady growth in 2024, despite economic instability and geopolitical crises. According to the World Trade Organization, exports of IT services grew by 9% in 2023, confirming the continued demand for technology solutions, even in the face of global uncertainty (Fig. 3).

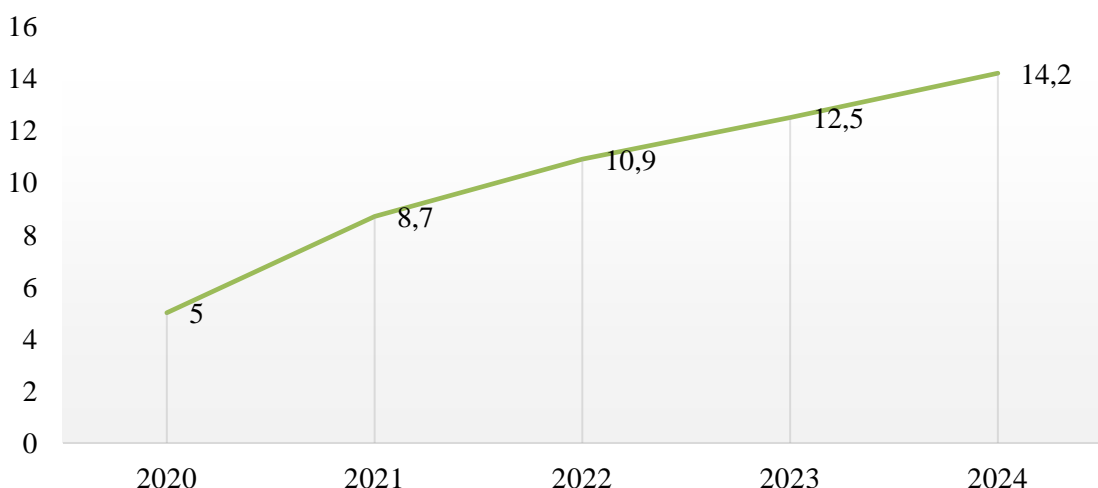


Fig. 3. Growth in IT services exports (2020-2024)

Source: [4]

These indicators reflect the stable growth of this sector, which maintains a positive trend. Statistical data show that the development of IT services continues to gain momentum, providing new opportunities for countries and companies in the international arena. In 2020, the growth in

exports of IT services amounted to 5%, which reflects the initial stages of market recovery after the global crisis caused by the COVID-19 pandemic. In 2021 and 2022, there is a further increase in export volumes by 9% and 11%, respectively, which indicates an increase in demand for technological solutions, especially in the field of digital business transformation and the development of innovative technologies. The most significant growth is observed in 2023 and 2024, when the indicators reached 13% and 15%, respectively. This indicates a further acceleration of the development of the IT sector, due to increased demand for cloud technologies, cybersecurity and other innovative services [4].

The growth dynamics indicate that the international IT services market is not losing its activity, largely due to globalization processes and the introduction of new technological solutions. These factors continue to stimulate demand for IT services around the world. At the same time, the main regions showing the greatest growth remain unchanged: North America, the European Union and Asian countries continue to play a key role in the development of this sector (Fig. 4).

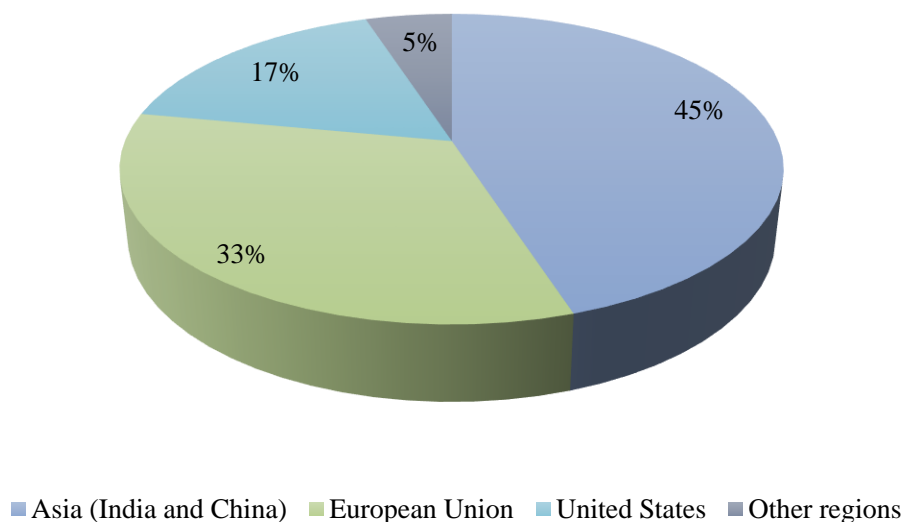


Fig. 4. Distribution of IT services exports by region  
Source: compiled by [4].

That is, the international IT services market continues to concentrate around several key regions, each of which demonstrates stable positions and growth trends. The European Union, holding about 33% of world exports of IT services, remains a leader in this area. This emphasizes its strategic role in global trade in technology services, as the EU is actively developing digital initiatives, promoting innovation and integration of the latest technologies in various sectors of the economy. The United States also continues to maintain its significant role on the world stage, with a share of 17%. Although this indicator is inferior to the European Union, the United States is an important center for the development of technology and innovation. Their position is supported by a large number of technology companies, investors and research centers that stimulate the export of IT services to the global market. However, the most impressive growth dynamics are demonstrated by Asia, especially India and China. In particular, India, which occupies a significant share — 45% of the global IT services market, is strengthening its position as a leading player in this field. This can be explained by the presence of a large pool of qualified personnel, competitive prices for services and the rapid development of technologies in the region. At the same time, China continues to expand its presence in the global market, investing in innovation and increasing the competitiveness of its technological solutions. The steady growth of IT services in Asia indicates that the region continues to play an important role in the global digital transformation, which may shift the balance of power on the world stage in favor of Asian countries. These trends

demonstrate a global redistribution of economic influence in the field of technology, where Asia is strengthening its position, maintaining a competitive advantage in the cost and scale of IT services provision [5].

Legal regulation of international trade in IT services is a key aspect that requires a comprehensive approach and constant adaptation to the changing environment. It covers a wide range of issues: from intellectual property protection to ensuring data security and regulating cloud technologies. For IT companies, compliance with national and international regulations is becoming a decisive factor in successful operations in the global market. Ensuring compliance with the requirements of various regional markets and standards helps not only to avoid legal problems, but also contributes to increasing trust from customers and partners. This is what allows companies to remain competitive and develop in the face of constant changes in the legislative framework, which is becoming increasingly complex and multifaceted. Such an approach also contributes to expanding market opportunities and strengthening reputation in the international arena. The protection of intellectual property, personal data and cybersecurity are key issues that require effective legal regulation at both national and international levels. Existing international agreements, such as the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) and the General Data Protection Regulation (GDPR), set basic standards in these areas, but in practice, enforcement and the effectiveness of protection can vary significantly from country to country.

Thus, the development of the digital economy and the implementation of innovative solutions remain key drivers of the growth of international trade in IT services. They provide companies with the necessary flexibility and competitiveness, allowing them to adapt to the challenges of the global market and make the most of new opportunities arising from the global digital transformation..

## References

1. Koretska V. O., Koretsky O. V., Shlyanchak S. O. Informatsiini tekhnolohii yak suchasna industriia v svitovii ekonomitsi [Information technology as a modern industry in the global economy]. Telekomunikatsiini ta informatsiini tekhnolohii. 2022. №2. URL: . (in Ukrainian).
2. Koloberdianko I., Cherniavska A. Stan i tendentsii mizhnarodnoho rynku torhivli it-posluhamy [State and trends of the international market on it trade in services]. Ekonomika ta suspilstvo. 2021. Vypusk 32. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/815>. (in Ukrainian).
3. Fedirko O . Rozvytok tsyfrovoy torhivli na hlobalnykh rynkakh: finansovyi ta innovatsiinyi aspekty [Development of digital trade in global markets: financial and innovative aspects]. Journal of Strategic Economic Research. 2023. 5 (16). URL: [https://www.researchgate.net/publication/376949119\\_ROZVITOK\\_CIFROVOI\\_TORGIVLI\\_N\\_A\\_GLOBALNIH\\_RINKAH\\_FINANSOVIJ\\_TA\\_INNOVACIJNIJ\\_ASPEKTI](https://www.researchgate.net/publication/376949119_ROZVITOK_CIFROVOI_TORGIVLI_N_A_GLOBALNIH_RINKAH_FINANSOVIJ_TA_INNOVACIJNIJ_ASPEKTI). (in Ukrainian).
4. IT Services Global Market Report 2025 – By Type. Trusted by Fortune 500 Companies & Industry Leaders. URL: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/it-services-global-market-report>
5. Reznikov R., Turlakova S. The crucial role of IT service companies in driving the modern economy. Collection of Scientific Papers "Scientific Notes". 2024. 35 (2). P. 198-220. URL: [http://doi.org/10.33111/vz\\_kneu.35.24.02.18.124.130](http://doi.org/10.33111/vz_kneu.35.24.02.18.124.130)

## МЕТОДИ І МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

**Посохов І.М.**

д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Ляліна О.**

бакалавр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Історія свідчить, що міжнародна торгівля ніколи не розвивалася без втручання держави: задовго до 20 століття феодальні уряди Англії та Франції вдавалися до регулювання власної зовнішньої торгівлі. Інші країни також регулювали зовнішню торгівлю [8].

Причина такого широкого втручання полягає в тому, що держава без регулювання зовнішньої торгівлі не може досягти повної зайнятості, цінової стабільності та стійкого зростання національної економіки. У 20 столітті державне втручання у зовнішню торгівлю не зменшилося, а навпаки, ще більше зросло. Це пов'язано з тим, що до цього спонукала серйозна ситуація. Під час Першої світової війни уряди воюючих країн почали регулювати споживання сировини промисловістю і продовольства своїми громадянами і, у зв'язку з цим, жорстко регламентувати імпортно-експортні операції суб'єктів господарювання [1-14].

Під час Великої депресії 1929-1933 років з метою забезпечення розвитку національної економіки уряди багатьох країн, у тому числі промислово розвинених, вживали різних заходів для заохочення експорту вітчизняних підприємств та обмеження імпорту іноземної продукції. Після закінчення Другої світової війни країни вдалися до системи колективного регулювання світової торгівлі: Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) була створена в 1947 році і набула чинності в січні 1948 року. ГАТТ мала

регулювати тарифні питання в міжнародній торгівлі. Однак, незважаючи на функціонування колективної організації, індивідуальне регулювання зовнішньої торгівлі окремими державами не припинилося, а лише набуло інших форм [1; 2; 3; 4; 5; 6].

Існують різні масштаби державного регулювання міжнародної торгівлі:

По-перше, існує одностороннє державне регулювання зовнішньої торгівлі, коли уряд країни регулює зовнішню торгівлю без згоди або консультацій зі своїми торговельними партнерами. Цей захід пов'язаний з надзвичайно складними економічними умовами, такими як великий дефіцит державного бюджету та від'ємне сальдо платіжного балансу. У відповідь на цей захід уряд іншої країни може вжити аналогічних заходів, що ускладнить політичні відносини з країною, яка ініціювала індивідуальне державне регулювання зовнішньої торгівлі.

По-друге, регулювання може бути двостороннім. Це відбувається тоді, коли дві країни взаємно погоджують технічні вимоги до пакування та маркування, домовляються про взаємне визнання сертифікатів якості та інших показників товарної продукції.

По-третє, регулювання зовнішньої торгівлі може бути багатостороннім. Це той випадок, коли регуляторним органом виступає вищезгадана Генеральна угода з тарифів і торгівлі. Крім того, воно також є багатостороннім у рамках низки інтегрованих угруповань, таких як Європейський Союз, Північноамериканська асоціація вільної торгівлі та інші міжнародні економічні організації. Тут важливо підкреслити, що роль держави в регулюванні зовнішньоекономічних відносин не обмежується впливом на окремі

контракти, що укладаються бізнесменами та компаніями, а проявляється в реалізації певної зовнішньоторговельної політики [7; 8; 9; 10].

Іншими словами, залежно від масштабів втручання в міжнародну торгівлю, торговельна політика держави може бути як протекціоністською, так і орієнтованою на вільну торгівлю. Протекціонізм – це державна політика,

спрямована на захист внутрішнього ринку від конкуренції з боку іноземних підприємців за допомогою тарифних і не тарифних методів. Протекціонізм має на меті створення найбільш сприятливих умов для вітчизняного виробництва та розвитку внутрішнього ринку і досягається шляхом встановлення високих тарифів на імпортовані товари. З іншого боку, протекціонізм спрямований на заохочення експорту вітчизняної продукції та підвищення її конкурентоспроможності на зовнішніх ринках з метою збільшення обсягів продажу та завоювання нових ринків збуту.

Співвідношення між імпортними та експортними аспектами протекціонізму залежить від міжнародної економічної та політичної ситуації, а також від відносин між окремими країнами та групами.

У сучасній міжнародній економічній ситуації існує кілька типів протекціоністської політики:

- селективний протекціонізм застосовується до окремих країн та окремих товарів;
- галузевий протекціонізм – це політика, яка захищає окремі галузі, наприклад, сільське господарство;
- колективний протекціонізм – це політика, що проводиться групою країн проти третіх країн, які не є членами цієї групи;
- тасмний протекціонізм – це протекціоністська політика, що реалізується через внутрішні економічні заходи [11; 12; 13; 14; 15; 16].

Для вільної торгівлі він означає низький рівень тарифного оподаткування і передбачає заохочення доступу іноземних товарів на внутрішній ринок.

Свобода торгівлі – це політика, заснована на принципах вільного ринку попиту та пропозиції, з дуже обмеженим втручанням держави у зовнішню торгівлю країни. Деякі автори називають поміркований протекціонізм ще одним видом протекціонізму. Насправді, селективний протекціонізм, галузевий протекціонізм, колективний протекціонізм і тасмний протекціонізм є лише різновидами поміркованого або часткового протекціонізму. Що стосується повного протекціонізму, то він, мабуть, тотожний зовнішньоекономічній монополії. Можливо, саме тому повний протекціонізм зазвичай не виділяють як окрему економічну категорію [17; 18; 19; 20; 21; 22; 23].

Слід зазначити, що протекціонізм і вільна торгівля ніколи не досягали повного домінування у зовнішньоекономічній діяльності більшості країн. Можна сказати, що між цими двома типами зовнішньоекономічної політики завжди існувало «перетягування канату». У певні історичні періоди зовнішньоторговельна політика схилилася в той чи інший бік.

У світі було три історичні періоди, коли переважала та чи інша зовнішньоторговельна політика:

- у 50-60-х роках світова практика характеризувалася переходом від протекціонізму до вільної торгівлі;
- у 50-60-х роках перехід від протекціонізму до вільної торгівлі супроводжувався тим, що країни оточували себе різноманітними тарифними бар'єрами та нетарифними обмежувальними заходами;
- у 1990-х роках тенденція до лібералізації та лібералізації міжнародної торгівлі знову посилилася.

Однак ця чітко виражена тенденція не скасувала систему державного регулювання зовнішньоторговельних операцій, яка використовується країнами, що розвиваються, країнами з перехідною економікою і навіть розвиненими країнами.

Загальновідомо, що основним завданням урядів усіх країн і зовнішньоторговельної галузі є, з одного боку, допомогти експортерам експортувати якомога більше товарів, щоб стати більш конкурентоспроможними на світовому ринку, а з іншого боку, обмежити імпорт і знизити ринкову конкурентоспроможність іноземної продукції. У зв'язку з цим, один набір методів державного регулювання спрямований на сприяння експорту, а інший – на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції і, відповідно, стосується імпорту. Для досягнення своїх цілей уряди використовують різноманітні інструменти. Загалом можна виділити дві основні категорії: тарифні заходи, які базуються на використанні тарифів, та нетарифні заходи, які включають всі адміністративні заходи, що вживаються національними урядами.

### Список використаних джерел

1. Посохов І. М., Петриченко О. В. Показник якості як основоположний елемент рівня конкуренції в міжнародній торгівлі. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я = Information technologies: science, engineering, technology, education, health : тези доп. 30-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD– 2022, [19-21 жовтня 2022 р.] / ред. Є. І. Сокол. Харків : НТУ "ХПІ", 2022. С. 593.
2. Посохов І.М. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство / Посохов І.М. – Харків: НТУ «ХПІ», 2016. – 450 с.
3. Посохов І. М. Реінженіринг у міжнародному бізнесі / І. М. Посохов, С. Ю. Лукіна // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2023. – № 3. – С. 3-7.
4. Посохов І. М. Вплив глобалізаційних процесів в світі на економіку України / І. М. Посохов, М. Є. Рябко // Актуальні питання сучасної економіки : матеріали 15-ї Всеукр. наук. конф. за міжнар. участю, [15 листопада 2023 р.] / відп. ред. О. О. Непочатенко ; Уман. нац. ун-т садівництва. – Умань : УНУС, 2023. – С. 266-268.
5. Посохов І. М., Новік І. О., Синіговець О. М. Місце інноваційного потенціалу у міжнародних економічних відносинах. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету : зб. наук. пр. Сер. : Економіка і менеджмент. Одеса : МГУ, 2019. № 38. С. 4-12.
6. Посохов І. М. Роль фінансової глобалізації у розвитку світового фінансового ринку / І. М. Посохов, В. С. Золенко // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки в контексті інтеграції України в європейський науковоінноваційний простір : матеріали 24-ї Міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 19-21 червня 2019 р. – Київ : Фенікс, 2019. – С. 86-88.
7. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України як складова систем управління ризиками промислових підприємств / І. М. Посохов, П. О. Іващенко, Ю. В. Жадан // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр. – Київ : НАУ, 2019. – Вип. 1 (69), ч. 2. – С. 19-25.
8. Посохов І. М. Зовнішній борг України: перспективи розвитку та методи управління / І. М. Посохов, А. Р. Лаврук // Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф., 2 березня 2019 р. – Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2019. – С. 23-25.
9. Федоренко О. В. Міжнародні інвестиції України в умовах євроінтеграції / О. В. Федоренко, І. М. Посохов // Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи : зб. тез 10-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 1 грудня 2022 р. / ред. кол.: О. О. Сосновська [та ін.] ; Київ. ун-т ім. Бориса Грінченка. – Київ, 2022. – С. 113-117.
10. Посохов І. М. Дослідження ринку вагонобудування України та

конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн. Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 60 (1169). С. 115-118.

11. Посохов І. М. Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління в ринковій економіці: переваги та недоліки. Бізнес Інформ. 2012. № 7. С. 157-159.

12. Посохов І. М. Факторний аналіз фінансового стану корпорацій / І. М. Посохов // Культура народів Причорномор'я. – 2013. – № 262. – С. 78-82.

13. Посохов І. М. Науково-методичні рекомендації з удосконалення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства на підставі застосування інструментів ризик-менеджменту / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко, П. А. Падалка // Економіка. Фінанси. Право = Economics. Finances. Law. – 2022. – № 7. – С. 5-8.

14. Posokhov I.M., Chepizhko E.V. Evolution of theoretical approaches to the competitiveness conception. International Scientific Journal Theoretical & Applied Science, 2017, Issue 04, Volume 48, pp.177-188.

15. Posokhov I. Main directions for improvement international competitiveness of Ukraine in the context (conditions) of european integration / I. Posokhov, E. Chepizhko // The Economics of the XXI Century: Current State and Development Prospects : collective monogr. London : Sciecee Publishing, 2018. P. 374-386.

16. Posokhov I.M., Chepizhko E. V. Modern Approaches to Ensuring the Competitiveness of Railway Transport in the Context of the European Integration. International Journal of Engineering & Technology, Vol 7, No 4.3 (2018): Special Issue 3, Pages: 497-501.

17. Posokhov I. M. Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine / I. M. Posokhov, E.V. Chepizhko // Emergency of public development: financial and legal aspects: monograph / sci. ed. Yu. V. Pasichnyk. – Coventry, United Kingdom : Agenda Publishing House, 2019. – Pt. 3.7. – pp. 257-272.

18. Posokhov I. The impact of the threshold indication system on Ukraine's gross public and corporate debts / I. Posokhov, I. Herashchenko, M. Gliznutsa // Економічний часопис-XXI = Economic Annals-XXI. – 2017. – Vol. 167, iss. 9-10. – P. 43-48.

19. Posokhov, I. M. (2016). Suchasni tendentsiyi mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn. Ekonomichna intehratsiya Ukrayiny u svitove hospodarstvo [Contemporary trends in international economic relations. Economic integration of Ukraine into the world economy]. Kharkiv: NTU "KhPI".

20. Posokhov, I. M. “Aktualnost sekyuritizatsii riskov v strakhovanii i prestrakhovanii v sovremennykh usloviyakh“ [The urgency of securitization of risks in insurance and reinsurance in modern conditions]. *Vestnik NTU “KhPI”*, no. 25 (2011): 12-18.

21. Posokhov I.M. Analiz zmistu ponyattia ryzyk i naukovi pidkhody shchodo vyznachennia sutnosti ryzyku / I.M. Posokhov // Sbornyk nauchnykh trudov «Vestnyk NTU «XPI». — 2012 . — № 5. — S. 101–108.

22. Posokhov, I. M. (2012), “Analysis of risk category and scientific approaches to determination of risk”, *Visnyk natsionalnoho technichnoho universytetu “KhPI”*, no. 5, pp. 101-108.

23. Dykan, V., & Posokhov, I. (2014). Research of international risk management standards. *Business-inform*, (1), 314–319.

## АНАЛІЗ ІМПОРТУ ФІЛІЙ ТНК ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ПУРАТОС УКРАЇНА»)

**Уханова І.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувачка кафедри міжнародних економічних відносин

**Бабій В.М.**

здобувачка

Одеський національний економічний університет

Puratos є глобальною компанією з міжнародною присутністю, яка функціонує в понад 135 країнах світу [1]. На сьогоднішній день у Puratos працює 10678 співробітників по всьому світу. Puratos також активно розширює свою глобальну присутність: компанія має в різних країнах, а її продукція доступна у 135 країнах світу. Важливою частиною діяльності корпорації є її інноваційні центри, яких нараховується 119 по всьому світу. Ці центри служать осередками передових технологій та нових ідей у харчовій індустрії. Puratos має розгалужену структуру, яка включає виробничі підрозділи, науково-дослідні лабораторії та інноваційні центри по всьому світу. Компанія володіє 75 виробничими підрозділами у 52 країнах, що дозволяє забезпечити оперативне постачання продукції по всьому світу [2].

Корпорація Puratos у 2023 році демонструє стабільне фінансове зростання. Обсяг чистого продажу компанії склав 3,1 мільярда євро, що на 11% більше порівняно з попереднім роком (2,78 мільярда євро у 2022 році). У 2020 році спостерігається падіння до 1,78 млрд євро, що, ймовірно, пов'язано з глобальною пандемією COVID-19. Це негативно вплинуло на багато секторів економіки, зокрема на харчову промисловість, через перебої у виробництві, логістиці та зміни у споживчій поведінці (рис. 1).

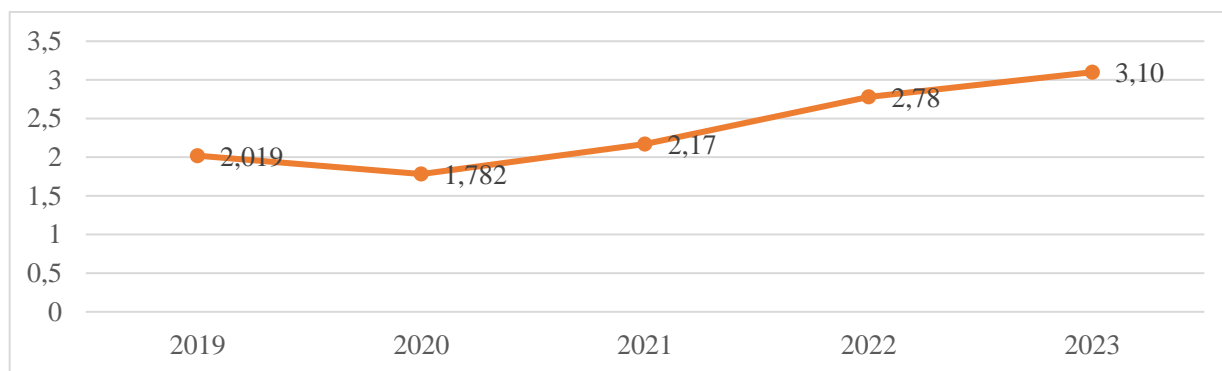


Рис. 1. Обсяг чистого продажу компанії з 2019 по 2023 роки (млрд. євро)

Джерело: складено авторами [3]

Puratos також активно інвестує у свій розвиток. У 2023 році загальна сума інвестицій склала 161,5 мільйона євро, що є значним збільшенням порівняно з 140,3 мільйона євро у 2022 році та 99,5 мільйона євро у 2021 році. Це свідчить про стратегічний підхід компанії до постійного вдосконалення виробництва, інновацій та розширення своєї присутності на міжнародних ринках.

ТОВ "Пуратос Україна" як філія глобальної ТНК має понад 15-річну історію роботи на українському ринку. Представництво міжнародної корпорації Puratos в Україні було створено з метою впровадження інноваційних продуктів та технологій для хлібопекарської, кондитерської та шоколадної галузей. Компанія спеціалізується на виробництві інгредієнтів для різних галузей харчової промисловості. ТОВ "Пуратос Україна" здійснює

імпорт різноманітної продукції з кількох країн, яка є необхідною для виробництва хлібопекарської та кондитерської продукції.

Протягом останніх п'яти років головними постачальниками компанії були Бельгія, Молдова, Болгарія та, починаючи з 2023 року, Естонія. Кожна з цих країн постачає товари, які мають важливе значення для виробництва, і забезпечують потреби ринку України в високоякісних інгредієнтах.

Слід відзначити, що з Бельгії, яка є найбільшим постачальником для ТОВ «Пуратос Україна», компанія імпортує такі важливі продукти, як спеціалізовані суміші для випічки, фруктові начинки та шоколадні креми. Молдова також є важливим постачальником для ТОВ «Пуратос Україна», зокрема шоколадних кремів та інгредієнтів для кондитерської промисловості. Болгарія є важливим постачальником мультизернових сумішей для хлібопекарської промисловості. З 2023 року Естонія також стала важливим постачальником зернових продуктів для ТОВ «Пуратос Україна».

Аналіз імпорту ТОВ «Пуратос Україна» за період 2018-2023 років показує, що підприємство активно використовує різноманітні продукти для виробництва хлібобулочних і кондитерських виробів. Кожна країна постачає унікальні товари, які мають важливе значення для забезпечення стабільного виробництва та відповідають сучасним тенденціям харчової промисловості. Основними товарними групами є закваски для хліба, мультизернові суміші, шоколадні креми та глазури, а також зернові продукти. Географічна структура імпорту та її зміни у 2019 та 2023 роках продемонстрована на рис. 2 та рис. 3.

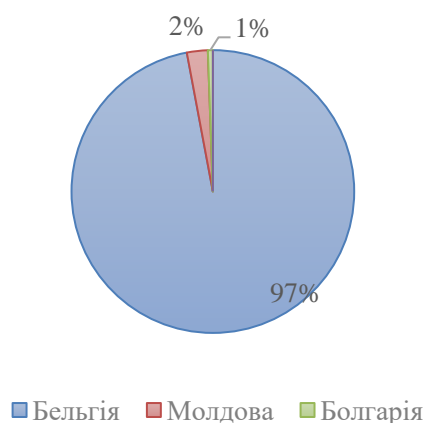


Рис. 2. Імпорт "Пуратос Україна" у 2018 році (кг)

Джерело: складено авторами за [3]

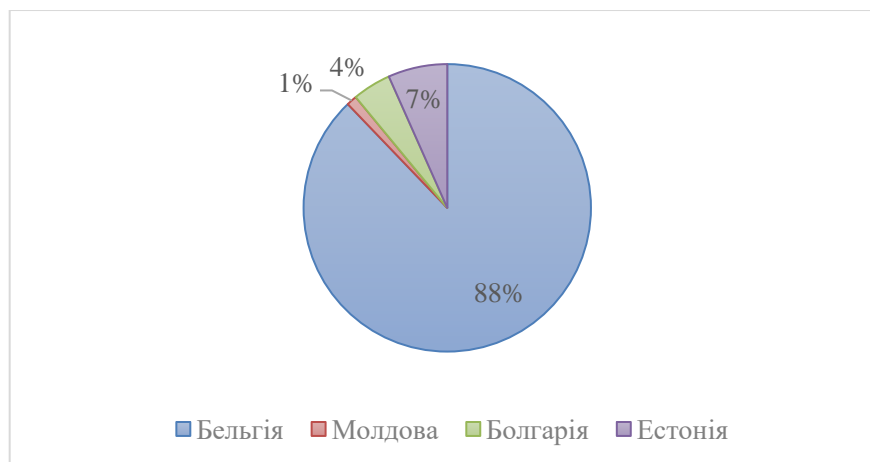


Рис. 3. Імпорт "Пуратос Україна" у 2023 році (кг)

Джерело: складено авторами за [3]

Імпорт ТОВ "Пуратос Україна" за період з 2018 по 2023 рік демонструє цікаві тенденції, які відображають як внутрішні потреби підприємства, так і зовнішні економічні та політичні чинники. Найбільші постачальники — це Бельгія, Молдова, Болгарія та, починаючи з 2023 року, Естонія. Кожна з цих країн відіграє ключову роль у забезпеченні підприємства необхідними інгредієнтами для виробництва хлібобулочних та кондитерських виробів.

Бельгія стабільно залишається головним постачальником продукції для ТОВ "Пуратос Україна". Протягом періоду з 2018 по 2023 рік обсяги імпорту з Бельгії значно коливалися, проте загалом демонстрували тенденцію до зростання. У 2018 році імпорт склав 947,947 кг, а до 2020 року спостерігалось різке зниження до 453,161 кг. Це падіння можна пояснити глобальними економічними труднощами, зокрема пандемією COVID-19, яка негативно вплинула на логістичні процеси і постачання у всьому світі. Однак у 2021 році обсяг імпорту з Бельгії зріс до 991,744 кг, що майже подвоїло показник попереднього року. Це свідчить про швидке відновлення логістичних ланцюгів і зростання попиту на продукцію бельгійських виробників. У 2023 році обсяги імпорту досягли рекордних 1,200,882 кг, що вказує на стабільну тенденцію до зростання. З огляду на ці дані, можна зробити висновок, що Бельгія залишається основним стратегічним партнером для "Пуратос Україна", постачаючи ключові інгредієнти для кондитерської та хлібобулочної продукції, такі як закваски, мультизернові суміші, шоколадні креми та глазури.

Молдова також залишається важливим постачальником продукції для ТОВ "Пуратос Україна", хоча обсяги імпорту з цієї країни значно менші порівняно з Бельгією. У 2018 році обсяг імпорту з Молдови складав 23,318 кг, і цей показник стабільно зростав до 30,920 кг у 2020 році. Це свідчить про постійний попит на молдовські товари, такі як шоколадні креми та кондитерські інгредієнти. Однак, з початком 2021 року спостерігалось різке падіння обсягів імпорту до 16,632 кг, що можна пояснити як логістичними обмеженнями, так і зменшенням попиту на певні товарні групи. У 2022 році спостерігалось зростання до 22,669 кг, але у 2023 році імпорт знову знизився до 16,028 кг. Це може свідчити про конкуренцію з іншими постачальниками або про зменшення попиту на продукцію з Молдови, а також про певну переорієнтацію ТОВ "Пуратос Україна" на інших постачальників.

Імпорт з Болгарії демонструє значно більш нестабільну динаміку. У 2018 році обсяги постачань з цієї країни були невеликими — всього 5,544 кг. Однак до 2020 року імпорт з Болгарії виріс до 15,708 кг, що вказує на зростання попиту на спеціалізовані хлібобулочні інгредієнти, такі як мультизернові суміші та пророщені зернові культури. Незважаючи на зростання, у 2021 році обсяги імпорту знизилися до всього 60 кг, що, ймовірно, було спричинено логістичними проблемами або економічною нестабільністю. Проте вже у 2022 році відбулося значне зростання до 165,302 кг, що свідчить про повернення Болгарії як важливого постачальника. У 2023 році імпорт з Болгарії знову зменшився до 59,257 кг, що може вказувати на нестабільність постачань або зміну ринкової стратегії компанії.

Естонія є новим постачальником для ТОВ "Пуратос Україна", оскільки імпорт з цієї країни почався лише у 2023 році. За цей рік було імпортовано 91,100 кг продукції, що свідчить про значний внесок Естонії у загальний обсяг імпорту. Основною товарною групою, яку постачає Естонія, є зернові продукти, зокрема пророщені зерна жита, пшениці та інші продукти, що використовуються у виробництві хлібобулочних виробів. Це свідчить про високий попит на натуральні та корисні інгредієнти, а також про важливість інноваційних рішень у галузі харчової промисловості.

Аналізуючи географічну структуру імпорту ТОВ "Пуратос Україна" за період 2018-2023 років, можна зробити висновок, що Бельгія є основним постачальником, який забезпечує більшу частину необхідних інгредієнтів для виробництва. У 2023 році її частка в загальному імпорті склала приблизно 85%, що підтверджує стратегічну важливість цієї країни для ТОВ "Пуратос Україна". Молдова і Болгарія відіграють значно меншу роль в імпортних постачаннях, їх частка в загальному імпорті у 2023 році становила близько 1% та 4% відповідно. Естонія, яка тільки нещодавно приєдналася до списку постачальників,

забезпечила приблизно 7% загального імпорту у 2023 році. Це вказує на те, що країна має потенціал для подальшого розширення обсягів постачання, особливо у сегменті зернових продуктів.

Дослідження товарної структури імпорту демонструють, що у 2018 році найбільший обсяг імпорту припадав на BU Real Chocolate — 619 259 кг. На другому місці була група BU Sourdough — 154 845 кг, а третю позицію займала BU Non Dairy Creams & UHT Products — 122 268 кг. У сумі ці три групи забезпечували понад 91% від загального обсягу імпорту в той рік. У 2023 році лідери залишилися тими самими, однак їхня структура змінилася. Найбільший обсяг було зафіксовано в BU Non Dairy Creams & UHT Products — 376 504 кг, що на 254 236 кг або в 3,08 рази більше, ніж у 2018 році. Група BU Sourdough зросла до 313 245 кг, що на 158 400 кг більше, або у 2,02 рази. Обсяг імпорту BU Real Chocolate у 2023 році становив 460 961 кг, що на 158 298 кг менше, ніж у 2018-му, тобто зменшення на 25,56%.

Зміна структури свідчить про переорієнтацію імпортової стратегії компанії. Помітне зростання поставок безмолочних кремів і заквасок відображає попит ринку на більш стабільні, довготривалі продукти з широким функціональним застосуванням. Особливо актуальним це стало в умовах воєнного часу, коли на перший план вийшли питання надійності логістики, довговічності продукції та адаптації до змін у споживанні. Водночас, незважаючи на скорочення обсягів у групі BU Real Chocolate на чверть, вона продовжує залишатися однією з основних товарних категорій для компанії, зважаючи на високу репутацію бельгійського шоколаду та його роль у формуванні асортиментної політики.

Загалом, топ-3 BU у 2023 році сформували понад 88% від загального обсягу імпорту, що підтверджує їхнє стратегічне значення для ТОВ «Пуратос Україна». Це також демонструє, що компанія зберігає фокус на основних напрямках, водночас гнучко реагуючи на зовнішні виклики та змінюючи пріоритети відповідно до реалій ринку.

Імпортна діяльність компанії "Пуратос Україна" зазнає постійного впливу з боку як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Військові дії, економічна нестабільність, зміни в міжнародній торгівлі та внутрішні організаційні зміни значно впливають на процеси постачання продукції, вибір постачальників, вартість логістики та загальну ефективність бізнесу. Можна зробити висновок, що на витрати ТОВ "Пуратос Україна" на імпорту продукції вплинули кілька ключових факторів.

По-перше, суттєвий вплив мало підвищення курсу євро по відношенню до гривні, що збільшило витрати на імпорту незалежно від обсягів постачання.

По-друге, зміни в логістиці та постачаннях, викликані військовими діями та економічною нестабільністю в регіоні, також зіграли важливу роль у збільшенні вартості імпорту.

По-третє, поява нових постачальників, таких як Естонія, свідчить про спроби компанії диверсифікувати джерела постачання для зменшення ризиків, пов'язаних із залежністю від кількох основних постачальників.

### Список використаних джерел

1. Історія компанії. Puratos - компанія віддана пекарям, кондитерам та шоколатьє. URL: <https://www.puratos.com.ua/uk/about-puratos/our-history>.
2. Puratos world map. 2025. URL: <https://worldmap.puratos.com/#country=CAN>
3. Внутрішня звітність ТОВ «Пуратос Україна».

## АНАЛІЗ ТАРИФНИХ МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

**Посохов І.М.**

д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Ляліна О.**

бакалавр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Розглянемо тарифні методи державного регулювання зовнішньої торгівлі. Класичним методом регулювання тут є тарифи, які за своїм змістом і спрямованістю є економічним регулятором зовнішньої торгівлі. Митно- тарифне регулювання – це сукупність методів, заснованих на використанні цінових факторів впливу на зовнішньоторговельний оборот держав. Тариф – це систематизований перелік товарів, які дозволені до перетину національних кордонів і обкладаються митом.

Тарифні ставки включають найменування пропонованих товарів, ставку за одиницю оподаткування, перелік безмитних товарів і товарів, заборонених до експорту, імпорту або транзиту через державний кордон. Митні тарифи використовуються для захисту державних підприємств від зовнішньої конкуренції на внутрішньому ринку, стимулювання розвитку окремих галузей національної економіки, зміцнення торгівлі та платіжного балансу, збільшення надходжень до державного бюджету, протидії дискримінаційній зовнішній політиці та для інших цілей. Центральним сектором митно- тарифної системи є тарифи. Тарифи – це фінансові збори, які сплачуються митними органами при імпорті або експорті товарів і є умовою здійснення імпортних та експортних операцій [1-23].

Митні збори виконують такі функції:

– фінансова, фіскальна природа митних зборів поширюється як на імпортні, так і на експортні операції, оскільки митні збори є однією з дохідних статей державного бюджету. Фіскальна природа тарифів існує з початку їх виникнення і доповнює доходи різних країн, що розвивають зовнішньоекономічні зв'язки. У другій половині 20-го століття тарифи продовжували виконувати свої фіскальні функції та рятували центральні бюджети багатьох країн [12];

– цю функцію виконують імпортні тарифи. Це пов'язано з тим, що за допомогою імпортних тарифів держава захищає вітчизняних виробників від іноземних конкурентів. Однак, крім підвищення імпортних тарифів, держава може також знижувати тарифи, поповнюючи зовнішній ринок імпортними товарами, коли відчувається нестача або дефіцит аналогічних матеріальних благ;

– балансу: цю функцію виконують експортні мита, що встановлюються державою для запобігання небажаному експорту товарів, внутрішня ціна яких за різних обставин нижча за світову ринкову.

Питання тарифів вже давно є предметом теоретичних дискусій та політичної боротьби на парламентському та урядовому рівнях. В економічній літературі існує низка аргументів на користь існування тарифів. Найважливішими з них є наступні. Прихильники тарифних режимів стверджують, що їх існування сьогодні є гарантією національної безпеки, оборони та міжнародного престижу.

В даному випадку це означає захист вітчизняних галузей, що виробляють стратегічну та військову продукцію. Іншими словами, акцент робиться не лише на економічній складовій, а лише на стратегічному характері тарифів. Також зазначається, що більша залежність від імпорту може призвести до вразливості країни в разі виникнення надзвичайних ситуацій [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9].

Другим аргументом на користь використання тарифних систем є перший зовнішній аргумент – що тарифи захищають молоді галузі. Тарифи необхідні як тимчасовий захід, щоб дозволити молодим галузям з високими виробничими витратами зміцнити свої позиції.

Однак у майбутньому, в міру того, як ці галузі розвиватимуться і стануть більш ефективними, тарифи можуть бути знижені. Прихильники тарифної системи також стверджують, що вона допомагає підтримувати зайнятість [10; 11; 12; 13; 14; 15; 16].

Вони стверджують, що відсутність тарифів або їх низький рівень призведе до скорочення виробництва в країні - імпортері, що спричинить втрату робочих місць і збільшення навантаження на державні фінанси через збільшення необхідних виплат по безробіттю [17; 18; 19; 20].

Нарешті, прихильники тарифів стверджують, що вони є найважливішим джерелом бюджетних надходжень. У багатьох випадках уряди використовують тарифні надходження як додаткові доходи для покриття дефіциту державного бюджету [12].

Найпоширенішими з цих заходів, спрямованих на обмеження зовнішньоторговельних операцій, є квотування та ліцензування. Квотування (умовні імпорتنі та експортні операції) ґрунтується на встановленні квоти, тобто певної кількості або вартості товарів, дозволених до ввезення або вивезення з країни протягом певного періоду. Квоти можуть застосовуватися до імпорту товарів з певної країни, або ж вони можуть бути встановлені у відповідь на дискримінаційну поведінку інших країн. Залежно від напрямку дії квоти поділяються на експортні та імпорتنі [14, 21; 22; 23].

Експортні квоти запроваджуються в рамках міжнародних стабілізаційних угод, які визначають частку кожної країни в загальному обсязі експорту певного товару, або урядами для обмеження експорту товарів, яких не вистачає на внутрішньому ринку. Імпорتنі квоти використовуються урядами для захисту вітчизняних виробників, збалансування внутрішнього попиту та пропозиції, досягнення торговельного балансу або як відповідь на дискримінаційну торговельну політику країн-партнерів.

Крім того, слід зазначити, що система квот має кілька переваг над тарифами. Першою з них є те, що квоти гарантують певний рівень імпорту, оскільки вони дозволяють іноземним конкурентам збільшувати свої пропозиції на ринку країни за рахунок зниження цін.

Крім того, квоти є більш гнучким та оперативним інструментом зовнішньоторговельної політики, ніж тарифи, оскільки тарифи зазвичай визначаються національним законодавством та міжнародними угодами. Нарешті, використання квот робить зовнішньоторговельну політику більш селективною. Водночас, використання імпорتنих квот може мати і негативні наслідки.

Наприклад, обмежуючи конкуренцію між іноземними фірмами та надаючи вітчизняним фірмам певну частку внутрішнього ринку, імпорتنі квоти можуть заохочувати вітчизняних підприємців до монополізації внутрішнього ринку та сповільнювати технологічний прогрес. Інший вид державного регулювання зовнішньої торгівлі – ліцензування – тісно пов'язаний з квотуванням. Ліцензії – це спеціальні документи, що видаються державними органами учасникам зовнішньоекономічних відносин, які дають їм право на експорт товарів за кордон або на відчуження товарів. Ліцензії можуть мати кілька конкретних форм, включаючи разові, генеральні, глобальні та автоматичні ліцензії. Разова ліцензія – це письмовий дозвіл на імпорт/експорт, що видається урядом визначеним зовнішнім компаніям для здійснення однієї зовнішньоторговельної операції на строк не більше одного року. На відміну від разової, генеральна ліцензія дозволяє імпорт або експорт товарів протягом одного року без обмеження кількості операцій.

Глобальна ліцензія дозволяє експорт або імпорт певного товару в будь-яку країну світу або з неї протягом певного періоду часу без обмеження кількості або вартості. Нарешті, автоматична ліцензія – це дозвіл, який дозволяє підприємцю здійснювати імпорتنі та експортні операції одразу після отримання заявки і не може бути відхилений державним органом. Країни розподіляють ліцензії по-різному.

Найбільш економічно ефективним методом є аукціони, де ліцензії продаються на конкурентній основі. За оцінками експертів, продаж ліцензій через аукціони може принести країні доходи від штрафних санкцій, які можна порівняти з доходами від митних зборів за той самий продукт. Це означає, що уряд розподіляє ліцензії між певними компаніями пропорційно до обсягу імпорту за попередній період. Нарешті, третім механізмом розподілу ліцензій є зовнішній розподіл. Він передбачає, що уряд видає ліцензії компаніям, які продемонстрували свою здатність здійснювати імпортно-експортні операції у найбільш ефективний спосіб. Серед інших засобів нетарифного регулювання імпортно-експортних операцій в останні 30-40 років набула поширення персональна форма обмеження імпорту, відома як добровільне обмеження експорту (ДООЕ). Ця форма зовнішньоторговельних обмежень полягає в тому, що країна-імпортер не встановлює квоти, а країна-експортер бере на себе зобов'язання обмежити експорт до цієї країни.

Ці обмеження вважаються лише формально добровільними, але на практиці вони запроваджуються примусово або під політичним тиском в результаті політичного тиску з боку уряду країни-імпортера.

### Список використаних джерел

1. Посохов І. М., Петриченко О. В. Показник якості як основоположний елемент рівня конкуренції в міжнародній торгівлі. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я = Information technologies: science, engineering, technology, education, health : тези доп. 30-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD– 2022, [19-21 жовтня 2022 р.] / ред. Є. І. Сокол. Харків : НТУ "ХПІ", 2022. С. 593.
2. Посохов І.М. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство / Посохов І.М. – Харків: НТУ «ХПІ», 2016. – 450 с.
3. Посохов І. М. Реінженіринг у міжнародному бізнесі / І. М. Посохов, С. Ю. Лукіна // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2023. – № 3. – С. 3-7.
4. Посохов І. М. Вплив глобалізаційних процесів в світі на економіку України / І. М. Посохов, М. Є. Рябко // Актуальні питання сучасної економіки : матеріали 15-ї Всеукр. наук. конф. за міжнар. участю, [15 листопада 2023 р.] / відп. ред. О. О. Непочатенко ; Уман. нац. ун-т садівництва. – Умань : УНУС, 2023. – С. 266-268.
5. Посохов І. М., Новік І. О., Синіговець О. М. Місце інноваційного потенціалу у міжнародних економічних відносинах. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету : зб. наук. пр. Сер. : Економіка і менеджмент. Одеса : МГУ, 2019. № 38. С. 4-12.
6. Посохов І. М. Роль фінансової глобалізації у розвитку світового фінансового ринку / І. М. Посохов, В. С. Золенко // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки в контексті інтеграції України в європейський науковоінноваційний простір : матеріали 24-ї Міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 19-21 червня 2019 р. – Київ : Фенікс, 2019. – С. 86-88.
7. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України як складова систем управління ризиками промислових підприємств / І. М. Посохов, П. О. Іващенко, Ю. В. Жадан // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр. – Київ : НАУ, 2019. – Вип. 1 (69), ч. 2. – С. 19-

25.

8. Посохов І. М. Зовнішній борг України: перспективи розвитку та методи управління / І. М. Посохов, А. Р. Лаврук // Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф., 2 березня 2019 р. – Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2019. – С. 23-25.

9. Федоренко О. В. Міжнародні інвестиції України в умовах євроінтеграції / О. В. Федоренко, І. М. Посохов // Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи : зб. тез 10-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 1 грудня 2022 р. / ред. кол.: О. О. Сосновська [та ін.] ; Київ. ун-т ім. Бориса Грінченка. – Київ, 2022. – С. 113-117.

10. Посохов І. М. Дослідження ринку вагонобудування України та конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн. Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 60 (1169). С. 115-118. (21).

11. Посохов І. М. Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління в ринковій економіці: переваги та недоліки. Бізнес Інформ. 2012. № 7. С. 157-159.

12. Посохов І. М., Ходирєва О. О. Стрес-тестування як актуальний інструмент ризик менеджменту сучасної банківської системи України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2018. Вип. 1. С. 53–61.

13. Посохов І.М. Сучасні міжнародні стандарти ризик-менеджменту. Сучасні тенденції розвитку світової економіки:зб. матеріалів 9-ї Міжнар. наук.-практ. конф., Харків : ХНАДУ, 2017. Т. 2. С. 77–78.

14. Посохов І. М. Використання системи показників У. Бівера для оцінки ризику банкрутства корпорацій / І. М. Посохов // Вісник СумДУ. Серія “Економіка”. — 2013. — №3. — С. 65– 72.

15. Посохов І. М. Факторний аналіз фінансового стану корпорацій / І. М. Посохов // Культура народів Причорномор'я. – 2013. – № 262. – С. 78-82.

16. Posokhov I.M. Analiz zmistu ponyattia ryzyk i naukovi pidkhody shchodo vyznachennia sutnosti ryzyku / I.M. Posokhov // Sbornyk nauchnykh trudov «Vestnyk NTU «ХПІ». — 2012 . — № 5. — S. 101–108.

17. Posokhov, I. M. (2012), “Analysis of risk category and scientific approaches to determination of risk”, *Visnyk natsionalnoho technichnoho universytetu “KhPI”*, no. 5, pp. 101-108.

18. Posokhov I. Main directions for improvement international competitiveness of Ukraine in the context (conditions) of european integration / I. Posokhov, E. Chepizhko // *The Economics of the XXI Century: Current State and Development Prospects : collective monogr. London : Sciecee Publishing, 2018. P. 374-386.*

19. Posokhov I.M., Chepizhko E. V. Modern Approaches to Ensuring the Competitiveness of Railway Transport in the Context of the European Integration. *International Journal of Engineering & Technology*, Vol 7, No 4.3 (2018): Special Issue 3, Pages: 497-501.

20. Posokhov I. M. Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine / I. M. Posokhov, E.V. Chepizhko // *Emergency of public development: financial and legal aspects: monograph / sci. ed. Yu. V. Pasichnyk. – Coventry, United Kingdom : Agenda Publishing House, 2019. – Pt. 3.7. – pp. 257-272.*

21. Posokhov I. The impact of the threshold indication system on Ukraine’s gross public and corporate debts / I. Posokhov, I. Herashchenko, M. Gliznutsa // *Економічний часопис-XXI = Economic Annals-XXI. – 2017. – Vol. 167, iss. 9-10. – P. 43-48.*

22. Posokhov, I. M. (2016). *Suchasni tendentsiyi mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn. Ekonomichna intehratsiya Ukrayiny u svitove hospodarstvo [Contemporary trends in international economic relations. Economic integration of Ukraine into the world economy].* Kharkiv: NTU "KHPI".

23. Dykan, V., & Posokhov, I. (2014). Research of international risk management standards. *Business-inform*, (1), 314–319.

## ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Тарасевич Н.В.,

канд.екон.наук, доцент кафедри  
міжнародних економічних відносин  
Одеський національний економічний університет

У сучасних умовах транскордонне співробітництво відіграє важливу роль у розвитку прикордонних територій України, водночас виступаючи ефективним інструментом реалізації її євроінтеграційних прагнень. Відповідно до статті 2 Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво, така діяльність полягає у спільних діях між територіальними громадами чи органами влади різних держав з метою поглиблення добросусідських відносин [1].

Міжнародний досвід свідчить, що практична реалізація транскордонних ініціатив сприяє зменшенню регіональних диспропорцій, підвищенню інституційної спроможності, а також вирішенню спільних соціально-економічних проблем. Концепція транскордонного співробітництва ґрунтується на положеннях європейської та національної регіональної політики й орієнтується на забезпечення сталого розвитку, розвиток інфраструктури та зростання конкурентоспроможності прикордонних регіонів. У цьому контексті особливої актуальності набуває транскордонна регіоналізація як пріоритетний напрям сучасної політики ЄС. Її мережевий характер сприяє створенню регіональних альянсів, які, з одного боку, забезпечують доступ до фінансових інструментів Євросоюзу, а з іншого — підсилюють політичну участь місцевих суб'єктів у процесах європейської інтеграції.

Серед важливих чинників, що можуть позитивно вплинути на розвиток транскордонного співробітництва, варто відзначити завершення реформи територіальної організації влади та місцевого самоврядування. Завдяки цьому об'єднані територіальні громади отримують можливість самостійно управляти фінансами, затверджувати власні бюджети й користуватися кредитними ресурсами. Рішення Європейського Союзу від 23.06.2022 року про надання Україні статусу кандидата на вступ є основою створення єдиної централізованої системи надання адміністративних послуг, що дозволить зменшити рівень бюрократії, сприятиме активнішій співпраці між іноземними партнерами та українськими структурами в межах транскордонного співробітництва.

Слід зазначити, що ключовим завданням розвитку транскордонного співробітництва є повноцінна реалізація реформи децентралізації та ефективного використання наявного потенціалу регіонів місцевими управлінськими структурами для розвитку партнерства з іноземними країнами. При цьому основними проблемами транскордонного співробітництва в умовах війни є [2, с. 43-44]:

1) Порушення безпекової ситуації. Військова агресія Російської Федерації створює реальну загрозу для безпеки прикордонних територій, що унеможливорює стабільний рух людей, товарів і послуг, обмежуючи потенціал транскордонного співробітництва.

2) Порушення прав людини та гуманітарні наслідки. В умовах збройного конфлікту фундаментальні права людини, зокрема свобода пересування, право на життя, безпеку й доступ до медичної допомоги, опиняються під загрозою. Це призводить до гуманітарної, економічної та соціальної кризи, що погіршує не лише внутрішню ситуацію, а й міжнародну репутацію України як потенційного партнера.

3) Політичні конфлікти та міжнародна напруженість.

4) Економічні труднощі у транскордонному обміні. Через складнощі на кордоні сповільнюється надходження гуманітарної та військової допомоги, погіршується товарообіг, зростають логістичні витрати. Це, своєю чергою, негативно впливає на конкурентоспроможність українських підприємств.

5) Експортно-імпортні бар'єри. Погіршення двосторонніх відносин з державами-сусідами часто призводить до запровадження тимчасових або довготривалих обмежень у торгівлі (заборона на імпорт української сільськогосподарської продукції з боку Польщі, Угорщини та Словаччини, що у 2023 році викликала напругу в торговельних відносинах і вплинула на валютні надходження до українського бюджету).

Щоб належним чином реалізувати функціонування транскордонного співробітництва сучасними практичними аспектами розвитку транскордонного співробітництва є:

- завершення адміністративно-територіальної реформи: надання громадам реальної фінансової автономії; можливість самостійного затвердження місцевих бюджетів та доступу до зовнішніх кредитів;

- подальший розвиток європейської інтеграції як каталізатору транскордонного співробітництва: активізація участі у європейських програмах співробітництва (наприклад, Interreg); спрощення процедур та стандартів взаємодії з інституціями країн-членів ЄС;

- розвиток інституційної спроможності місцевого самоврядування: створення ефективної моделі управління транскордонними проектами; формування спільних органів управління (Єврорегіони, координаційні ради, партнерства);

- цифровізація та спрощення адміністративних процедур: запровадження електронних сервісів в управлінні транскордонними ініціативами; зниження рівня бюрократії через централізовану систему надання адміністративних послуг.

- розвиток інфраструктури прикордонних територій: модернізація пунктів пропуску, транспортної та логістичної інфраструктури; забезпечення належної технічної бази для реалізації спільних проектів;

- залучення іноземних інвесторів і партнерів: вихід на нові ринки та розширення економічного співробітництва; використання транскордонних програм для реалізації екологічних, культурних та освітніх ініціатив;

- активізація участі громадянського суспільства: розвиток горизонтальних зв'язків між громадами, неурядовими організаціями та бізнесом по обидва боки кордону; посилення соціальної згуртованості на прикордонних територіях.

Отже, можна зазначити, що транскордонне співробітництво відіграє важливу роль у зміцненні національної безпеки, інтеграції України до європейського простору та регіональному розвитку прикордонних територій. Реформа децентралізації та надання Україні статусу кандидата в члени ЄС створюють нові можливості для розвитку ТКС, зокрема через доступ до міжнародних програм і фінансування. Водночас, військова агресія, гуманітарні виклики, політичні конфлікти з окремими сусідніми країнами та порушення логістики істотно ускладнюють реалізацію спільних проектів і порушують сталі механізми співпраці. Для належного функціонування транскордонного співробітництва необхідна комплексна державна політика, що передбачає зміцнення прикордонної інфраструктури, захист прав людини, цифровізацію, розвиток місцевого самоврядування та залучення громадянського суспільства.

#### **Список використаних джерел:**

1 Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/MU80K15U>. (дата звернення 02.05.2025 р.).

2. Воронич А. Поняття транскордонного співробітництва як механізму забезпечення національної безпеки. Вісник Прикарпатського університету. Серія: Політологія. 2024. Випуск 19. С.42-48. DOI <https://doi.org/10.32782/2312-1815/2024-19-5>. (дата звернення 03.05.2025 р.).

## **НОВА ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ЄС «ВІДКРИТА СТРАТЕГІЧНА АВТОНОМІЯ»: РИЗИКИ ПОГЛИБЛЕННЯ ДИВЕРГЕНЦІЇ ТА НОВІ МОЖЛИВОСТІ**

**Посохов І.М.**

д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Ляліна О.**

бакалавр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

У зв'язку з формуванням проконвергентної торговельної політики України не можна ігнорувати нову п'ятирічну стратегію торговельної політики ЄС. Цінова торговельна політика, заснована на моделі «відкритої стратегічної автономії», де «відкрита» означає дотримання правил світової торгівлі, «стратегічна» – ув'язку торгівлі з цілями кліматичного розвитку та цифрової трансформації, а «автономія» – прихильність до стратегії ухвалення власних рішень і переслідування власних інтересів. Таким чином, нова торговельна політика ЄС ставить перед собою три середньострокові цілі: «зелена» і цифрова трансформація (European Green Deal і Digital Decade), формування глобальних правил для більш стійкої і справедливої глобалізації, а також суворе дотримання власних прав та інтересів [1-20].

Нова торговельна політика відкритої стратегічної автономії ЄС поєднує в собі основний ризик поглиблення економічної розбіжності між Україною та ЄС із перевагою посилення підтримки впровадження регуляторного середовища ЄС у сферах торгівлі промисловою продукцією та цифрової торгівлі.

Найбільший ризик полягає в намірі ЄС запровадити механізм прикордонного коригування вуглецевих викидів (СВАМ) для вжиття автономних заходів. У червні 2021 року ЄС презентував законопроект, який, як очікується, буде пов'язаний із системою торгівлі викидами ЄС. Імпорт із країн із системою ціноутворення на вуглець, аналогічною системі ЄС, буде безмитним. ЄС, що має намір запроваджувати СВАМ поступово, починаючи з деяких продуктів. Найбільшому ризику запровадження експортних обмежень піддаються вуглецеві вітчизняні товари, такі як сталь, цемент, електроенергія та хімікати, що є викликом та ризиком для торговельної політики України [1; 2; 3; 4; 5; 6].

Завдання торговельної політики України – узгодити умови та процедури, за яких українські виробники не застосовуватимуть СВАМ.

Перевага для України від зближення українського законодавства із законодавством ЄС полягатиме в тому, що країни Східного партнерства, особливо ті партнери ЄС (Україна, Грузія та Молдова), погодяться з правилами ЄС, передбаченими новою торговельною політикою ЄС, особливо щодо цифрового і «зеленого» переходу отримають підтримку зусиль з більш тісного узгодження з моделлю, передбаченою новою торговельною політикою ЄС, особливо щодо цифрового і «зеленого» переходу. [7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14].

Для цих партнерів зусилля щодо включення норм ЄС будуть включати тісніший діалог щодо їх розроблення та впровадження і тіснішу співпрацю з організаціями ЄС зі стандартизації. Також передбачено додаткові заходи зі сприяння торгівлі, включно з угодою про оцінку відповідності, зростаючу підтримку укладення Угоди про оцінку відповідності та приймання промислової продукції («звільнення від промислових віз») між Україною та ЄС [15; 16; 17; 18; 19; 20].

Одним із найперспективніших завдань торговельної політики України є участь у розробленні правил СОТ щодо регулювання транскордонних потоків даних. З огляду на прискорений розвиток цифрової торгівлі під час пандемії коронавірусу, розробка та ухвалення законодавства про потоки даних у цифровій торгівлі набула вирішального значення. У різних частинах світу застосовуються різні підходи до розроблення відповідного законодавства – від повної лібералізації, над якою працюють цифрові платформи розвинутих країн, до створення бар'єрів, зокрема, тарифи на транскордонне передання даних і заборони на торгівлю даними (локалізація даних), які запроваджують країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються, для захисту своїх ринків. Україна взяла участь в ініціативі 76 держав-членів СОТ щодо проведення багатосторонніх переговорів з торговельних аспектів електронної комерції.

Слід враховувати можливість збереження права держав на регулювання потоків даних для забезпечення захисту особистої та конфіденційної інформації своїх громадян. Зрештою, привілейований доступ до даних забезпечує конкурентну перевагу. Ця політика відповідає позиції ЄС, викладеній у новій торговельній політиці ЄС, яка закликає до як найшвидшого укладення амбітної та всеосяжної угоди СОТ щодо цифрової торгівлі, включно з правилами щодо транскордонних потоків даних, у повній відповідності з правилами ЄС про високий рівень захисту споживачів.

Наразі ЄС розробляє і погоджує із зацікавленими сторонами два законодавчі акти ЄС (Закон про цифрові послуги і Закон про цифрові ринки 445), спрямовані на регулювання діяльності цифрових платформ у ЄС. Нові правила краще захищатимуть онлайн-споживачів та їхні основні права, сприятимуть створенню справедливого та відкритого цифрового ринку для всіх і заборонятимуть несправедливі умови, що нав'язуються онлайн-платформами, які мають або можуть мати бар'єри для входу. Гармонізація законодавства про цифрові послуги та цифрові ринки з відповідним законодавством ЄС є ключовим напрямом торговельної політики України, спрямованої на проконвергенцію.

### Список використаних джерел

1. Посохов І. М., Петриченко О. В. Показник якості як основоположний елемент рівня конкуренції в міжнародній торгівлі. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я = Information technologies: science, engineering, technology, education, health : тези доп. 30-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD – 2022, [19-21 жовтня 2022 р.] / ред. Є. І. Сокол. Харків : НТУ "ХПІ", 2022. С. 593.
2. Посохов І.М. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство / Посохов І.М. – Харків: НТУ «ХПІ», 2016. – 450 с.
3. Посохов І. М. Реінженіринг у міжнародному бізнесі / І. М. Посохов, С. Ю. Лукіна // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2023. – № 3. – С. 3-7.
4. Посохов І. М. Вплив глобалізаційних процесів в світі на економіку України / І. М. Посохов, М. Є. Рябко // Актуальні питання сучасної економіки : матеріали 15-ї Всеукр. наук. конф. за міжнар. участю, [15 листопада 2023 р.] / відп. ред. О. О. Непочатенко ; Уман. нац. ун-т садівництва. – Умань : УНУС, 2023. – С. 266-268.
5. Посохов І. М. Підхід щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі ІТ-інновацій / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // Стратегія підприємства: підприємницький контекст : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 16-17 листопада 2017 р. – Київ : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2017. – 2 с.
6. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до вибору методу оцінки конкурентоспроможності продукції / І. М. Посохов, Е. В. Чепіжко // Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання :

електронне видання : зб. тез. доп. 6-ї Всеукраїнської наук.-практ. конф., 17 листопада 2016 р., м. Харків. – [Харків : НАНГУ, 2016]. – С. 225-227.

7. Посохов І. М., Новік І. О., Синіговець О. М. Місце інноваційного потенціалу у міжнародних економічних відносинах. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету : зб. наук. пр. Сер. : Економіка і менеджмент. Одеса : МГУ, 2019. № 38. С. 4-12.

8. Посохов І. М. Роль фінансової глобалізації у розвитку світового фінансового ринку / І. М. Посохов, В. С. Золенко // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки в контексті інтеграції України в європейський науковоінноваційний простір : матеріали 24-ї Міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 19-21 червня 2019 р. – Київ : Фенікс, 2019. – С. 86-88.

9. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України як складова систем управління ризиками промислових підприємств / І. М. Посохов, П. О. Іващенко, Ю. В. Жадан // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр. – Київ : НАУ, 2019. – Вип. 1 (69), ч. 2. – С. 19-25.

10. Посохов І. М. Зовнішній борг України: перспективи розвитку та методи управління / І. М. Посохов, А. Р. Лаврук // Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф., 2 березня 2019 р. – Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2019. – С. 23-25.

11. Федоренко О. В. Міжнародні інвестиції України в умовах євроінтеграції / О. В. Федоренко, І. М. Посохов // Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи : зб. тез 10-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 1 грудня 2022 р. / ред. кол.: О. О. Сосновська [та ін.] ; Київ. ун-т ім. Бориса Грінченка. – Київ, 2022. – С. 113-117.

12. Посохов І. М. Дослідження ринку вагобудування України та конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту на світовому ринку та ринку країн. Вісник НТУ «ХП». 2015. № 60 (1169). С. 115-118.

13. Посохов І. М. Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління в ринковій економіці: переваги та недоліки. Бізнес Інформ. 2012. № 7. С. 157-159.

14. Посохов І. М., Ходирева О. О. Стрес-тестування як актуальний інструмент ризик менеджменту сучасної банківської системи України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2018. Вип. 1. С. 53–61.

15. Посохов І. М. Сучасні міжнародні стандарти ризик-менеджменту. Сучасні тенденції розвитку світової економіки: зб. матеріалів 9-ї Міжнар. наук.-практ. конф., Харків : ХНАДУ, 2017. Т. 2. С. 77–78.

16. Posokhov I.M. Analiz zmistu ponyattia ryzyk i naukovy pidkhody shchodo vyznachennia sutnosti ryzyku / I.M. Posokhov // Sbornyk nauchnykh trudov «Vestnyk NTU «ХП». — 2012 . — № 5. — S. 101–108.

17. Posokhov I. M. Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine / I. M. Posokhov, E.V. Chepizhko // Emergency of public development: financial and legal aspects: monograph / sci. ed. Yu. V. Pasichnyk. – Coventry, United Kingdom: Agenda Publishing House, 2019. – Pt. 3.7. – pp. 257-272.

18. Posokhov I. The impact of the threshold indication system on Ukraine's gross public and corporate debts / I. Posokhov, I. Herashchenko, M. Gliznuta // Економічний часопис-XXI = Economic Annals-XXI. – 2017. – Vol. 167, iss. 9-10. – P. 43-48.

19. Posokhov, I. M. (2016). Suchasni tendentsiyi mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn. Ekonomichna intehratsiya Ukrayiny u svitove hospodarstvo [Contemporary trends in international economic relations. Economic integration of Ukraine into the world economy]. Kharkiv: NTU "KHPI".

20. Posokhov, I. M. (2012), “Analysis of risk category and scientific approaches to determination of risk”, *Visnyk natsionalnoho technichnoho universytetu “KhPI”*, no. 5, pp. 101-108.

## ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН США З КРАЇНАМИ ЄВРОПИ

Табаліна Д.,

магістр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Посохов І. М.,

д.е.н., професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Особливості торговельно-економічних відносин між США та країнами Європи відображають динамічну взаємодію, що формується на основі багаторічної історії трансатлантичного партнерства. З огляду на високий рівень економічного розвитку обох сторін, їхні комерційні зв'язки відіграють ключову роль у формуванні світової торгівлі, розподілі капіталу та запровадженні інновацій. Передусім варто зазначити, що структура експортно-імпортних операцій між США та Європейським Союзом охоплює широкий спектр товарів і послуг, де лідируючі позиції займають продукти авіаційної промисловості (Boeing з американського боку та Airbus з європейського), високотехнологічні вироби (зокрема комп'ютерна техніка, програмне забезпечення, медичне устаткування), а також сільськогосподарська продукція та фінансові послуги. При цьому, відповідно до даних низки досліджень, європейський ринок забезпечує стабільні умови для реалізації американських товарів, оскільки споживчі стандарти ЄС загалом відповідають американським нормам, а фінансова інфраструктура Європи дозволяє розгорнути масштабну мережу збуту [1, с. 45–56]. Для європейських компаній, зі свого боку, ключовою залишається присутність на американському ринку, де просуваються автомобільна та фармацевтична продукція, інноваційні технології й банківські послуги, що робить структуру взаємної торгівлі надзвичайно багатогранною.

Отож, на рис. 1 наведена динаміка зовнішньої торгівлі товарами між США та ЄС.

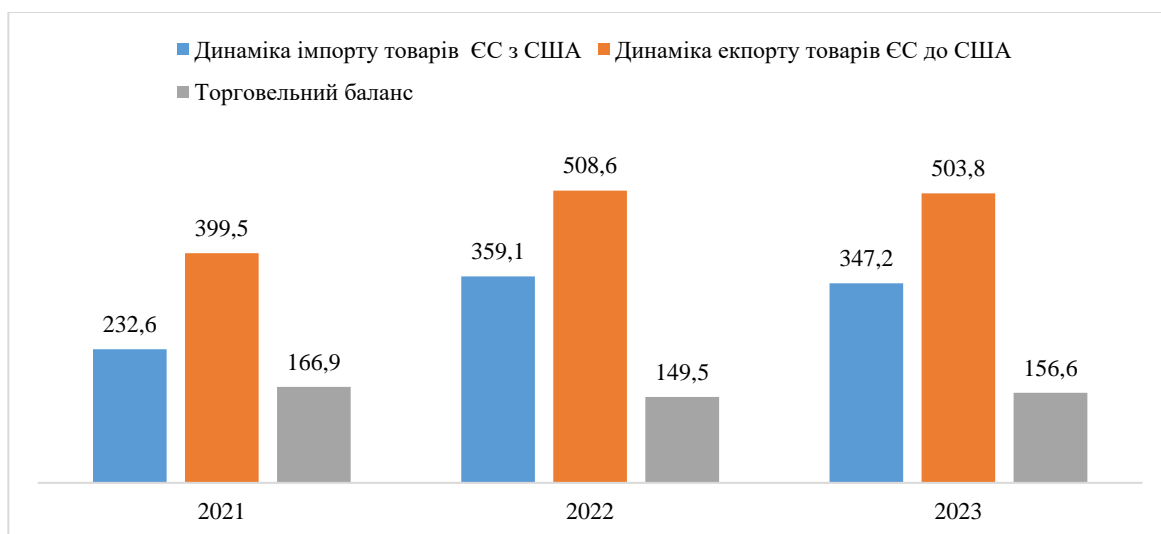


Рисунок 1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами між США та ЄС за період 2021-2023 рр, млрд. євро  
Джерело: [2]

Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі товарами між США та ЄС за період 2021-2023 років показує значні коливання у показниках експорту, імпорту та торговельного балансу. У 2021 році імпорт товарів до ЄС з США склав 232,6 млрд євро, в той час як експорт товарів з ЄС до США був значно більшим і становив 399,5 млрд євро. Це призвело до позитивного торговельного балансу в розмірі 166,9 млрд євро, що свідчить про сильніші експортні позиції ЄС на американському ринку. У 2022 році імпорт товарів з США до ЄС зріс до 359,1 млрд євро, що на 126,5 млрд євро більше, ніж у 2021 році. Експорт товарів з ЄС також збільшився, досягнувши 508,6 млрд євро. Проте, незважаючи на зростання обох показників, позитивний торговельний баланс ЄС зменшився до 149,5 млрд євро, що вказує на зростання витрат ЄС на імпорт товарів з США. У 2023 році імпорт товарів з США до ЄС знову зріс, склавши 347,2 млрд євро, при цьому експорт товарів з ЄС до США знизився лише незначно до 503,8 млрд євро. Торговельний баланс залишився позитивним, але його значення трохи покращилося і становило 156,6 млрд євро.

Загалом, ЄС продовжує мати позитивний торговельний баланс з США в торгівлі товарами, при цьому спостерігається стійке зростання як обсягів експорту, так і імпорту. Водночас баланс зменшується, що свідчить про деяке зростання витрат на імпорт товарів з США, хоча ЄС все ж залишає за собою перевагу у цій торговій взаємодії.

Загалом, за цей період спостерігається тенденція до поступового зростання експорту з ЄС до США, що свідчить про покращення конкурентоспроможності європейських товарів на американському ринку.

Наступним пропонується дослідити динаміку зовнішньої торгівлі послугами між США та ЄС (рис. 2).

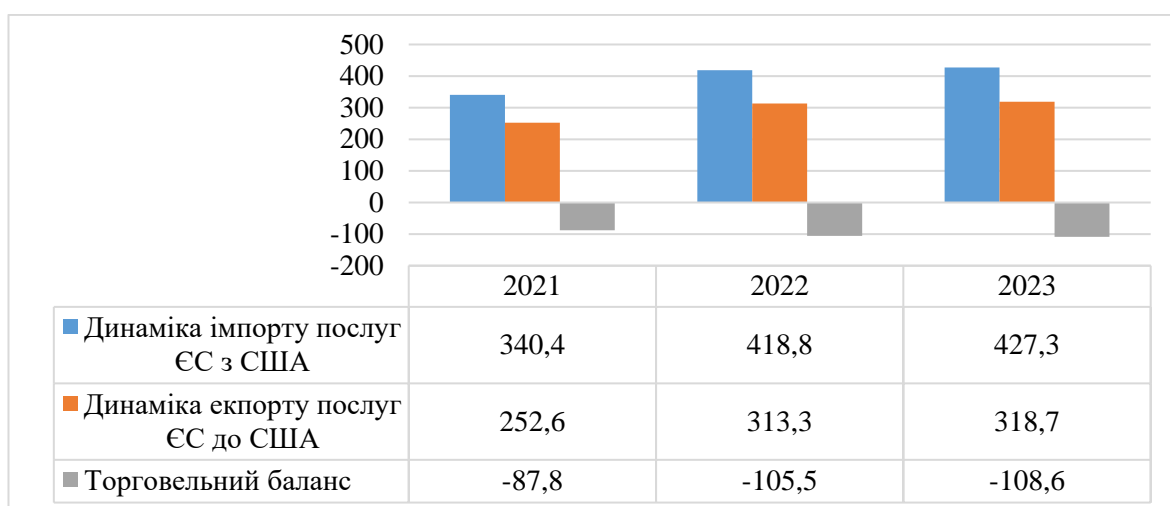


Рисунок 2. Динаміка зовнішньої торгівлі послугами між США та ЄС за період 2021-2023 рр, млрд. євро  
Джерело: [2]

Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі послугами між США та ЄС за період 2021-2023 років вказує на стабільне зростання імпорту послуг ЄС з США, але також на значне збільшення експорту послуг з ЄС до США, хоча торговельний баланс залишається негативним. У 2021 році імпорт послуг з США досяг 340,4 млрд євро, в той час як експорт послуг з ЄС до США склав 252,6 млрд євро. Це спричинило від'ємний торговельний баланс у розмірі -87,8 млрд євро, що вказує на більшу залежність ЄС від послуг, імпортованих з США. У 2022 році обсяги імпорту з США зросли до 418,8 млрд євро, що є значним підвищенням порівняно з 2021 роком. Експорт послуг з ЄС також зріс, досягнувши 313,3 млрд євро. Проте, попри цей зріст, торговельний дефіцит поглибився до -105,5 млрд євро, що свідчить про більшу залежність ЄС від імпорту послуг з США. У 2023 році імпорт послуг з США продовжував зростати, досягнувши 427,3 млрд євро, тоді як експорт з ЄС до

США зріс до 318,7 млрд євро. Торговельний дефіцит збільшився до -108,6 млрд євро, що підтверджує тенденцію до негативного балансу в торгівлі послугами. Загалом, хоча обсяг експорту послуг з ЄС до США зростає, торговельний баланс залишається від'ємним і продовжує поглиблюватися, що свідчить про тривалу залежність ЄС від імпорту послуг з США.

Важливо наголосити, що роль європейських ринків для американських компаній виявляється не лише у високому рівні купівельної спроможності, а й у порівняно передбачуваному правовому середовищі ЄС, зокрема стосовно захисту прав інтелектуальної власності та збалансованого оподаткування. Водночас попит з боку американських споживачів посилює стимули для європейських підприємств виходити на ринок США із розширеним асортиментом товарів і послуг. На думку дослідників, усебічне зміцнення трансатлантичних комерційних зв'язків стимулюється також прагненням зберігати конкурентні переваги в глобальному масштабі [3]. Сукупно, це створює ефект взаємозалежності, коли збільшення обсягів експорту однієї сторони супроводжується не менш активним зростанням імпорту, формуючи сталу модель економічного зростання.

Істотне значення у відносинах США та Європи має фінансово-інвестиційне співробітництво, що охоплює діяльність найбільших американських банків і фондів на території країн ЄС. Такі глобальні фінансові інститути, як J.P. Morgan, Goldman Sachs чи Morgan Stanley, пропонують широкий спектр послуг у сфері злиттів і поглинань, корпоративного консалтингу, а також торгівлі цінними паперами. Це сприяє поглибленню інтеграції фінансових ринків та залученню додаткових інвестиційних ресурсів у різні сектори економіки Європи [3, с. 62–66].

Таблиця 1

Динаміка іноземних інвестицій США до країн Європи за період 2021-2023 рр, млн. дол. США

Країни	Період			Абсолютне відхилення (+/-)	
	2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
Австрія	4 571	5 779	6 093	1 208	314
Бельгія	63 466	61 371	66 529	-2 095	5 158
Чехія	5 040	4 701	4 644	-339	-57
Данія	13 701	10 472	12 845	-3 229	2 373
Фінляндія	4 588	6 065	5 527	1 477	-538
Франція	101 991	93 907	100 909	-8 084	7 002
Німеччина	162 114	178 597	193 179	16 483	14 582
Греція	759	1 754	1 824	995	70
Угорщина	14 131	15 999	16 037	1 868	38
Ірландія	455 878	448 324	491 246	-7 554	42 922
Італія	25 432	25 537	29 025	105	3 488
Люксембург	575 401	526 780	532 465	-48 621	5 685
Нідерланди	835 378	944 332	980 403	108 954	36 071
Норвегія	16 176	15 281	15 358	-895	77
Польща	12 109	13 674	15 773	1 565	2 099
Португалія	1 812	3 743	2 937	1 931	-806
Іспанія	36 097	36 796	37 850	699	1 054
Швеція	58 710	55 348	56 197	-3 362	849
Швейцарія	209 802	201 606	238 228	-8 196	36 622
Туреччина	5 998	6 048	6 254	50	206
Великобританія	1 022 826	1 069 237	1 057 592	46 411	-11 645
Інші країни	73 428	69 467	71 570	-3 961	2 103

Джерело: [4]

Водночас європейські банки й інвестиційні фонди розширюють свою присутність на ринку США, отримуючи доступ до високотехнологічних фінансових інструментів та великого пулу потенційних інвесторів. Важливим напрямом інвестиційного обміну є венчурне фінансування, зокрема в галузі інформаційних технологій, біотехнологій, розробки програмного забезпечення, відновлюваної енергетики. Поява в США значної кількості «єдинорогів» (стартапів з ринковою вартістю понад 1 мільярд доларів) стимулює європейські компанії брати участь у нових раундах фінансування та створювати спільні платформи для підтримки інноваційних проєктів. Отож, в табл. 1 пропонується навести динаміку американських іноземних інвестицій за країнами Європи.

У період з 2021 по 2023 рік США здійснили значні інвестиції в європейські країни, причому динаміка змінювалась залежно від країни. Наприклад, інвестиції в Німеччину та Нідерланди демонстрували стабільне зростання, з приростом у 14,6 млрд доларів США у Німеччині у 2023 році порівняно з 2022 роком, і в Нідерландах — на 36,1 млрд доларів США. На відміну від них, інвестиції в Ірландію значно зросли, з приростом понад 42 млрд доларів США, що свідчить про великий потік капіталу в цю країну, незважаючи на зниження обсягів інвестицій у попередньому році. Водночас, деякі країни, такі як Бельгія, Франція, Люксембург і Великобританія, зазнали зниження інвестицій у 2022 році, хоча у 2023 році спостерігалось їх часткове відновлення.

Не всі країни європейського регіону отримали значний приріст інвестицій з боку США. Зокрема, інвестиції в такі країни, як Данія, Чехія та Португалія, зменшились або залишились майже незмінними протягом 2021-2023 років. Водночас ряд країн, таких як Австрія, Польща та Італія, показали позитивну динаміку, хоч і в меншій мірі. Загалом, хоча деякі країни спостерігали відчутне зниження інвестицій у 2022 році, у 2023 році тренд більшості регіонів показав зростання, підтверджуючи, що європейський ринок залишається важливим напрямком для американських інвестицій.

Примітною складовою співробітництва є політика податкових пільг і створення офшорних зон, що іноді стає предметом дискусій та суперечок. Деякі американські корпорації намагаються оптимізувати структуру своїх прибутків, розміщуючи штаб-квартири у європейських юрисдикціях із сприятливими податковими режимами, тоді як окремі європейські холдинги використовують можливості американських штатів з лояльнішою фіскальною політикою. Це викликає законодавчі й регуляторні спроби посилити прозорість фінансових потоків, аби запобігти ухиленню від сплати податків. З іншого боку, такі схеми іноді слугують стимулом для залучення іноземних компаній та розвитку малих і середніх підприємств.

Загалом, позиціонування США як глобального лідера в економічній та фінансовій сферах резонує з інтересами ЄС, де на перший план виходять принципи відкритості ринків і вільного руху капіталу, однак водночас європейські країни прагнуть зберегти власну економічну безпеку та соціальні стандарти. Зокрема, у роботах дослідників наголошується на геополітичному аспекті цієї взаємодії, де стратегічна співпраця в галузі безпеки й оборони (через НАТО) накладає відбиток на економічну площину [5]. У результаті формуються багаторівневі механізми консультацій і домовленостей, які покликані мінімізувати ризики раптових конфліктів або односторонніх дій. Попри складнощі й можливі суперечності, трансатлантичні відносини продовжують залишатися чи не найважливішою основою глобального порядку, впливаючи на формування світової економічної архітектури, розвиток інновацій та регулятивних норм. Саме тому детальне дослідження структури експортно-імпортних операцій, фінансово-інвестиційної співпраці й механізмів розв'язання торговельних суперечок сприяє поглибленню розуміння сучасних тенденцій і перспектив партнерства між Сполученими Штатами та Європейським Союзом, які надалі визначатимуть вектор економічної стабільності та зростання у трансатлантичному просторі.

Таким чином, торговельно-економічні відносини між США та Європою демонструють стабільну динаміку, з акцентом на високотехнологічні продукти, авіаційну промисловість та

фінансові послуги, що сприяє поглибленню трансатлантичного партнерства. Європейський Союз продовжує мати позитивний торговельний баланс з США в галузі товарів, хоча зростання витрат на імпорт свідчить про деяку зміну в балансі. Водночас, торгівля послугами між сторонами супроводжується негативним торговельним балансом для ЄС, що підкреслює залежність від американських послуг. Поглиблене інвестиційне співробітництво і фінансове партнерство також є важливими аспектами відносин, зокрема через активну участь американських банків та фондів в Європі та взаємне розширення інвестицій. Ці економічні зв'язки формують стабільну основу для глобальної економічної взаємодії, незважаючи на окремі торговельні конфлікти.

### Список використаних джерел

1. Палінчак М. М., Бокоч В. М., Дір І. Ю., Савка В. Я., Стебляк Д. М., Лешанич М. М. Зовнішня політика України: опорний конспект лекцій. Ужгород: Поліграфцентр «Ліра», 2022. 80 с
2. European Commission. (2025). *EU trade relations with the United States: Facts, figures and latest developments*. <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/> (дата звернення 29.05.2025)
3. Палінчак М. М., Новак О. О., Стебляк Д. М., Мегела Р. Р. ТАФТА: потенційні вигоди та можливі ризики «економічного НАТО». Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. 2017. Вип. 45, т. 1. С. 62–66.
4. European Commission. (2025). *Eurostat Trade* [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International\\_trade\\_in\\_goods\\_-\\_a\\_statistical\\_picture](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods_-_a_statistical_picture) (дата звернення 29.05.2025)
5. Седляр Ю.О., Ярошенко В.М. Зовнішня політика держав: теоретичні засади дослідження питання. Актуальні проблеми політики. 2023. Вип. 71. С.184-190.

## ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ЗЕРНОМ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ

Заєць М.А.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Одеський національний економічний університет

Україна є ключовим гравцем на світовому продовольчому ринку та входить до десятки найбільших виробників та експортерів зернових культур. Частка українського експорту в міжнародній торгівлі є значною: кукурудза – 15,3%, ячмінь – 12,6%, пшениця – 10%, соняшник – 4,3% [1]. Більшість постачання зерна відбувалось залізницею (60%), автотранспортом (31%) і річковими баржами (9%) до таких портів, як Миколаїв та Одеса для подальшого експорту через порти Чорного моря [2].

Початок війни негайно вплинув на сільськогосподарський експорт України, але використовуючи ці так звані «шляхи солідарності», Україна могла експортувати 1-2 мільйони метричних тонн (МТ) зерна на місяць, переважно кукурудзи, приблизно одну третину від обсягу, який зазвичай відправлявся у той період. Оскільки навесні почався збір урожаю озимих культур, українські виробники зіткнулися з обмеженнями зберігання, що в поєднанні з вищими транспортними витратами призвело до зниження місцевих цін на зерно та олійні культури. До лютого 2023 року експорт зерна наблизився до довоєнного рівня. Після припинення дії угоди про вільний експорт зерна («Зерновий коридор») експорт різко впав наприкінці літа та на початку осені, оскільки експортери шукали альтернативні маршрути. Однак військовий успіх України в Чорному морі допоміг їй відновити «гуманітарний коридор», який дозволяє транспортувати сільськогосподарську продукцію з чорноморських портів. Пізньої осені 2023 року обсяги експорту суттєво відновилися майже до довоєнного рівня.

Війна змінила структуру експорту України, особливо пшениці. Збої на чорноморських судноплавних маршрутах призвели до того, що український експорт більше спрямовується до Європи, а менше до таких регіонів, як Африка на південь від Сахари чи Азія (рис. 1; рис. 2).

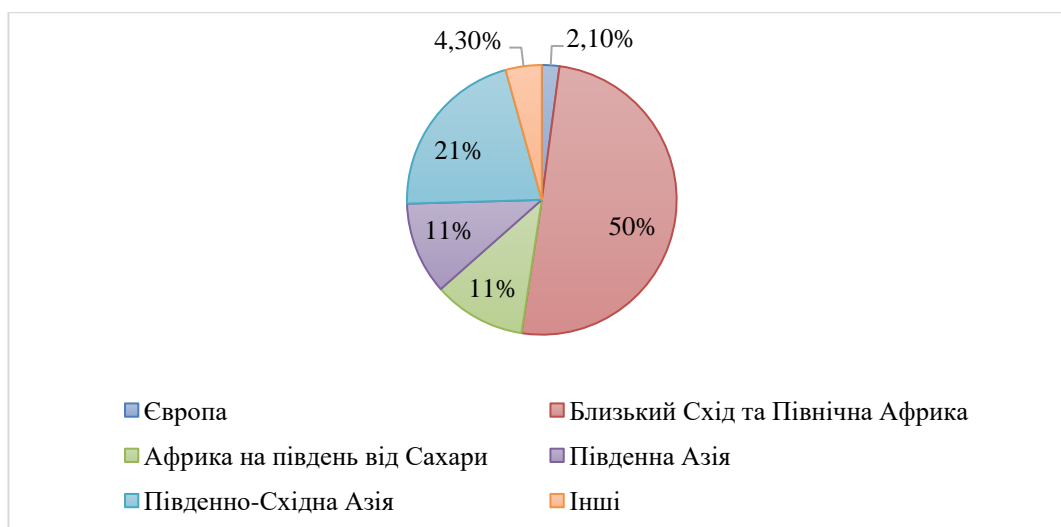


Рис. 1. Географічний розподіл експорту пшениці, 2021, %  
Джерело: складено за [3]

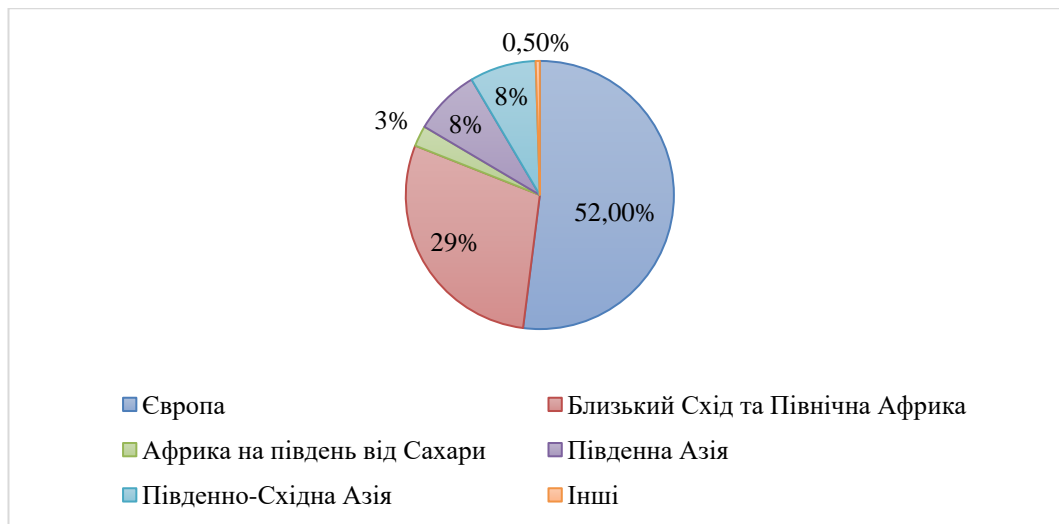


Рис. 2. Географічний розподіл експорту пшениці, 2023, %  
Джерело: складено за [3]

З січня 2021 року по лютий 2022 року на європейські ринки припадало менше 2% від загального обсягу українського експорту пшениці, але з того часу європейські ринки отримали 52% від загального експорту пшениці. Країни Близького Сходу та Північної Африки (включаючи Туреччину) залишаються великими ринками збуту української пшениці, хоча їхня частка експорту за той самий період впала з 50% від загального експорту України у 2021 році до 29% у 2023 році. Найбільший вплив відчула Африка на південь від Сахари, на яку припадало менше 3% від загального експорту пшениці України у 2023 році порівняно з 11% у 2021 році; а також на ринки Південної та Південно-Східної Азії, де частки експорту впали з 32% у 2021 році до 16% від загального експорту пшениці у 2023 році.

Судноплавство з українських чорноморських портів припинилося за тиждень до вторгнення, оскільки судноплавні шляхи були заміновані, а російські кораблі патрулювали морські шляхи. Хоча до кінця лютого 2022 року Україна відвантажила більшу частину пшениці та ячменю, зібраного минулого літа, близько 40-45% кукурудзи, зібраної минулої осені, залишилося відвантажити. Через припинення чорноморських перевезень експорт транспортувався по суші залізницею, вантажівками та баржами через Польщу, Угорщину, Словаччину та Румунію до пунктів призначення в Європі та до румунського чорноморського порту Констанца. Після того, як Чорноморська зернова ініціатива, започаткована в липні 2022 року для сприяння експорту зерна через українські порти через Чорне море за допомогою Росії, Туреччини та ООН, фактично провалилася, Україна почала надсилати продукцію баржами до Констанци, Румунія, для експорту на світові ринки. Після закінчення терміну дії ініціативи через рік, у серпні 2023 року, Україна створила власний морський коридор для експорту з портів Південний, Одеса та Чорноморськ, що призвело до значного падіння вантажопотоку до Констанци. З грудня 2023 року по серпень 2024 року український аграрний експорт із Констанци впав на 3,7 млн т у річному обчисленні. Оцінки показують, що ціни на пшеницю та кукурудзу значно знизилися з падінням на 55% для пшениці, 53% для кукурудзи з 1 березня 2022 року по 13 лютого 2024 року [4].

Російське вторгнення в Україну виявилось значним руйнівником морських ланцюжків поставок. Ланцюг поставок починається з автоперевізника, який доставляє зерно з полів до елеваторів, залізничних пунктів навантаження та портів внутрішніх водних шляхів. Він також здійснює доставку з елеваторів на вокзали і навіть безпосередньо до морських портів, хоча більшість відправлень до останніх здійснюється залізницею. Оскільки головні чорноморські порти зараз закриті для руху, експортери були змушені шукати інші виходи. Ускладнення ланцюгів поставок спонукало ключових партнерів України переорієнтуватися на інших постачальників. Наприклад, Індія збільшила імпорт соняшникової олії з Аргентини, а Китай почав збільшувати імпорт кукурудзи з Бразилії [5]. Якщо основною

тенденцією експорту українського зерна в довоєнний період була переорієнтація на ринки країн, що розвиваються, з одночасним збільшенням експорту та, відповідно, зменшенням обсягів поставок на європейські ринки, то у 2022 році географія торгівлі українською зерновою продукцією докорінно змінилася: відбулося значне зростання обсягів експорту зернової продукції до ЄС. У першу десятку країн-імпортерів несподівано потрапили Румунія, Польща та Угорщина – країни ЄС, які межують з Україною. Примітно, що з року в рік експорт до Румунії зріс більш ніж у 600 разів, з 2 мільйонів доларів США до 1,3 мільярда доларів США, завдяки чому Румунія стала найбільшим одержувачем українського зерна у 2022 році (тоді як у 2021 році Румунія була 61-ю в списку імпортерів). Експорт до Польщі та Угорщини зріс приблизно в 50 разів. У 2023 році загальний обсяг експорту українського зерна продовжував падати (до 25-відсоткового падіння у 2022 році додалося ще 10-відсоткове скорочення). Порівняно з 2022 роком ширша географічна структура залишилася незмінною, але змінилися обсяги. Зменшення поставок до Румунії на 20%, Угорщини на 50% та Польщі на 70% з одночасним збільшенням поставок до Іспанії на 45% та Китаю на 4% стало причиною того, що Іспанія та Китай стали основними країнами-імпортерами у 2023 році [6].

Реакцією на блокування українських портів стало створення з моменту вторгнення альтернативних логістичних маршрутів із більш інтенсивним використанням інших видів транспорту (залізницею, автомобілем та внутрішніми водними шляхами через дунайські порти) та проходження територією країн ЄС. З початком дії зернової угоди у серпні 2022 року порти Чорноморськ, Одеса і Південний почали активно відправляти агропродукцію на експорт. Водночас порти Миколаївського регіону не могли бути залучені до угоди через безпосередню близькість до регіону з воєнними діями. В 22/23 МР вагому роль відіграють малі Дунайські порти, хоча до 2022 року їх частка була в районі 0.2-0.5% від загального експорту. Протягом 2022/23 МР основними зерноперевалювальними терміналами були термінали в портах Великої Одеси. Загалом, топ-5 терміналів перевалили близько 37% зерна, яке відправилось на експорт морським шляхом з України. А от лідер перевалки - зернові вантажі - покращив свої позиції навіть з передвоєнним роком. В 2024 році в портах було оброблено 60,3 млн т зерна, в 2023 - 45,5 млн т, в 2021 - 49,5 млн т. [7] (Рис. 3).

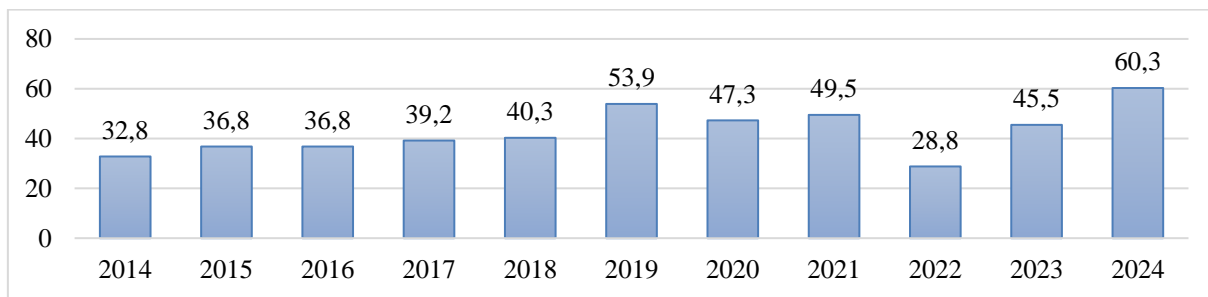


Рис. 3. Динаміка вантажоперевалки зерна морськими портами України, 2014-2024, млн. тонн

Джерело: складено за [7]

Створення умов для швидкого вирішення логістичних проблем, пов'язаних з дефіцитом рухомого складу, пропускної спроможності транспортних мереж і перевантажувальних терміналів, проведення митних операцій та інших перевірок сприяло деякому відновленню транспортних процесів і збільшенню обсягів обробки і транзиту вантажів. Залізничні перевезення зерна та зернових продуктів поступово зросли, але подальше зростання було обмежено порушенням транспортного сполучення через руйнування доріг, мостів і залізниць в Україні, а з листопада 2022 року ще більше ускладнено постійними обстрілами енергетичної інфраструктури та, відповідно, уповільненням роботи терміналів. Зусилля для відновлення інфраструктури докладаються, так станом на серпень 2024 року 56 проектів транспортної інфраструктури мали «статус

реалізації» (індикативний бюджет – 0,34 млрд дол США) і ще 22 – статус «ініціації». Проекти в цьому секторі мають найвищий пріоритет і відповідно найвищий рівень підтверженого фінансування з державного та місцевих бюджетів. Таким чином, вважаємо, що найбільш важливим серед чинників, що здійснюють вплив на обслуговування зовнішньої торгівлі зерном, є наразі транспортний фактор. Зерно як товарний вантаж зазвичай перевозиться насипом у великих кількостях, що робить його вигідним для транспортування залізницею. Хоча нестабільність процесів виробництва зерна спричиняє труднощі з прогнозуванням урожаю та, як наслідок, обсягів експорту зерна, конкуренція серед операторів вантажних залізниць та вдосконалення залізничної інфраструктури мають потенціал для залучення потоків вантажів зерна з автомобільного транспорту на залізничний або водний. Інвестиції та правові реформи, пов'язані з внутрішніми водними шляхами, також мають певний потенціал для пом'якшення обмежень, які загрожують перешкодити спроможності сільськогосподарського сектора використовувати свій виробничий і особливо експортний потенціал. Величезна річкова система України в минулому перевозила значно більше вантажів, ніж навіть у роки, що безпосередньо передували теперішній війні.

Транспортна та транскордонна спроможність залізниць наразі оцінюється лише в одну п'яту від довоєнної [8]. Максимальне перероблення зернових вантажів у залізничних прикордонних пунктах пропуску досягло значення 1,15 млн тонн на місяць у грудні 2022 року, а середньомісячне за період з березня 2022 року по серпень 2024 року становило 0,78 млн тонн. Водночас максимальна пропускна спроможність портів під час Чорноморської зернової ініціативи становила 6,41 млн тонн на місяць у квітні 2024 року. У середньому порти (Чорноморськ, Одеса та Південний) щомісяця обробляли експортні зернові вантажі загальним обсягом 3,88 млн тонн. Загалом за дев'ятнадцять місяців з березня 2022 року по серпень 2024 року потоки зернових вантажів розподілилися таким чином: 77,5 % було експортовано через порти Чорного моря, 15,7 % – залізничним транспортом, 5,6 % – автотранспортом [9].

Основна сфера занепокоєння пов'язана з інфраструктурними факторами, насамперед пов'язаними з пропускною спроможністю залізничних пунктів пропуску. У зв'язку зі зміною логістичних маршрутів на посилення опори на західні прикордонні переходи проблема пропускної здатності, зокрема на Львівській залізниці, актуальна як ніколи. Попит на перетин кордону значно перевищує пропускну спроможність. Через недостатню пропускну спроможність пунктів пропуску на прикордонних станціях вантажні вагони змушені чекати на перетин кордону. Іноді утворюються довжелізні черги, які тривають, за різними оцінками, до одного місяця або до 40, навіть 60 днів. Такі тривалі затримки призводять до псування партій зерна та зриву контрактів. Важливими причинами такого стану експерти називають необхідність заміни колісних пар і повільний процес перевантаження вантажів із широкої колії на стандартну. Наголошують на необхідності оновлення, насамперед, кількості станційних колій.

Пропускна спроможність прикордонних переходів та подальше транспортування та зберігання зерна в країнах ЄС є основною проблемою зернової логістики, оскільки інфраструктура, яка приймає та обробляє експорт, ніколи не передбачала такого навантаження, з яким сьогодні доводиться працювати.

Безумовно, сильні сторони логістичної галузі України у вигляді розвиненої транспортної мережі об'єктів транспортної інфраструктури та вигідне географічне розташування створюють значні переваги, які, однак, останнім часом суттєво нівелювалися внаслідок війни. Інші переваги не настільки очевидні, а деякі з них, наприклад цифровізація транспортних процесів, знаходяться на початковій стадії впровадження. Військова агресія російської федерації загострила слабкі місця в логістичній сфері. Це потребує пошуку більш надійних транспортно-технологічних схем доставки, що забезпечують своєчасність, безпеку та підвищення оперативності доставки вантажів. Значні пошкодження інфраструктури вимагатимуть її ремонту та реконструкції. Також є проблема

невикористання частини інфраструктури під час війни, особливо морських і річкових портів, що також значно погіршує її загальний стан. Відсутність комплексної реформи транспортного сектору для відповідності стандартам ЄС також є суттєвим недоліком, який потребує термінового вирішення.

Однак у цей складний час у транспортному секторі України з'являються нові можливості. Справедливо констатувати, що процес відкриття ринку ЄС для України триває. Незважаючи на значний спротив, інтеграція України в європейські ринки поглиблюється. Різноманітні угоди щодо спільного простору та транспортного сполучення різними видами транспорту між Україною та ЄС дали значний поштовх розвитку внутрішніх ринків, підвищивши їх інтеграційні можливості та підвищивши загальну привабливість для іноземних інвесторів. Зняття торговельних і транзитних обмежень значно спростило прикордонні митні процедури і в кінцевому підсумку має стати каталізатором успішного розвитку транспортного ринку України. Нові фінансові можливості, які відкриваються перед Україною завдяки збільшенню фінансової підтримки з боку міжнародних фінансових організацій, Європейського Союзу, США, Великої Британії, Польщі та інших країн, дають надію на реалізацію інноваційних інфраструктурних проектів, які необхідні країні для створення передумов для інтеграції в глобальні ланцюги поставок для вантажних перевізників та забезпечення транспортної мобільності зерна.

### Список використаних джерел

1. Prokudin, G., Chupaylenko, O., Lebid, V., Denys, O., Khobotnia, T., Nazarova, A. Logistics of freight transportation and customs service in international transportation. Logistics systems: technological and economic aspects of efficiency. Kharkiv: PC Technology center. 2022. 38–74. URL: <https://doi.org/10.15587/978-617-7319-66-4.ch2>
2. Kilibarda M., Andrejic M., Popovic V., Research in logistics service quality: a systematic literature review. Transport. 2020. 35(2). 224-235. URL: <https://doi.org/10.3846/transport.2019.11388>
3. Agrifood science in transition: Building a sustainable architecture in the face of declining development aid. 2025. URL: <https://www.ifpri.org/blog/ukraine-and-global-agricultural-markets-two-years-later/>
4. Ukrainian traders assess future grain trade flows amid prospects of war's end. 2025. URL: <https://www.spglobal.com/commodity-insights/en/news-research/latest-news/agriculture/021325-ukrainian-traders-assess-future-grain-trade-flows-amid-prospects-of-wars-end>
5. Agribusiness of Ukraine during the war: Infographic guide 2021–2022. Latifundistm Partners EU4Business. European Fund for Southeast Europe. Credit Agricole Bank. URL: <https://agribusinessinukraine.com/>
6. Comtrade Database. 2024. Trade Data. United Nations Department of Economic and Social Affairs. URL: <https://comtradeplus.un.org/TradeFlow>
7. Вантажообіг українських портів в 2024 році. URL: [https://cfts.org.ua/infographics/vantazhoobig\\_ukranskikh\\_portiv\\_v\\_2024\\_rotsi](https://cfts.org.ua/infographics/vantazhoobig_ukranskikh_portiv_v_2024_rotsi)
8. Minagro. 2023. Data of the Ukrainian Ministry of Agriculture. URL: <https://minagro.gov.ua/investoram/stan-zovnishnoyi-torgivli-produktami-apk?v=6303a8eb6da79>
9. Ministry of Development of Communities, Territories and Infrastructure of Ukraine (MCTIDU), Enterprise and Export Development Office (EEPO). 2024. URL: <https://mtu.gov.ua/en/>

## ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ КРАЇН ЗІ ЗРОСТАЮЧИМ РИНКОМ

**Терещенко А.В.**

здобувач вищої освіти факультету міжнародної торгівлі та права  
Державний торговельно-економічний університет, Україна,

**Ладиченко К.І.,**

канд.екон.наук, доцент, доцент кафедри світової економіки  
Державний торговельно-економічний університет, Україна

Країни зі зростаючим ринком (EMes) займають важливе місце в глобальній економічній системі завдяки високим темпам зростання, особливій структурі людського капіталу та значній привабливості для іноземних інвестицій. Незважаючи на високі темпи зростання, емерджентні ринки стикаються з певними викликами, які можуть обмежувати шляхи реалізації стратегій їх економічного розвитку.

Країни зі зростаючим ринком мають значний потенціал в якості рушія зростання глобальної економіки, порівняно з економіками розвинутих ринків. Інвестиції в емерджентні ринки можуть стати двигуном сталого розвитку. Тренди їх розвитку значним чином визначають тенденції розвитку країн, що розвиваються в цілому. Країни, що розвиваються протягом останніх десятиліть випереджають світові розвинуті ринки в темпах росту економіки, станом на сьогодні зростання їхнього ВВП становить 3,7 % у порівнянні з 1,4 % у розвинутих ринках та 2,8 % в світі [1]. Також країни, що розвиваються відіграли важливу роль в зростанні світових фінансових ринків, що призвело до змін в економічній структурі, вдосконалення банківського сектору та ринку капіталів.

Досить важливою для розвитку емерджентних ринків є роль інститутів, від яких залежать реалістичність оцінок розвитку та ефективність політики держави. Розвинуті інститути складають основу економічної діяльності та допомагають з організацією її фінансових операцій, вони є рушієм продуктивності, довгостроковості економічного зростання, забезпечують прозорість, ефективність, механізми протидії у ефективному використанні стандартів управління та ділової етики, та роблять таким чином суттєвий вплив на добробут населення. Слабкі інституції заважають покращенню конкурентноспроможності та економічному розвитку країн в цілому. Поки в країнах зі зростаючими ринками відслідковуються проблеми зі слабким інституційним розвитком, що включає: непрозорість, корупцію та обмежений захист приватної власності. Індекс сприйняття корупції (CPI) в середньому по емерджентним ринкам в 2024 році складає 45,6 – що хоча і краще середнього рівня по світу (42), але все одно вказує на корупційну вразливість окремих країн цієї категорії [2].

Якість інститутів є важливою для формування економічної та соціальної бізнес-культури, що в свою чергу позитивно впливатиме на розвиток фінансових відносин. Якісніші інституції забезпечують верховенство права та захищають права власності в тому числі й у фінансовій сфері.

Також характерною проблемою емерджентних ринків є високий рівень соціальної нерівності, що викликає соціальну напругу та обмежує розвиток внутрішнього попиту. Індекс Джині для EMeS Латинської Америки більше 40 %, в країнах Європи менше 30 %, в Азії – більше 30 %, в таких країнах, як Малайзія, Філіппіни та Туреччина, цей індекс більше 40 %. Найбільший індекс серед емерджентних ринків має Південна Африка – 63 %, що свідчить про істотну нерівність в розподіленні доходів [3].

Однією з головних переваг емерджентних ринків є їх потенціал до довгострокового економічного зростання у порівнянні з розвинутими ринками, за рахунок покращення інфраструктури, розвитку внутрішнього ринку та урбанізації. Вони мають значні

можливості для трансформації своєї економічної моделі, впровадження науково-технологічних відкриттів та залучення інвестицій в різні сфери економічної діяльності.

Ще одну перевагу емерджентним ринкам надає демографічна структура населення. Велика кількість молодого працездатного населення сприяє постійному зростанню ринку робочої сили та формуванню внутрішнього споживого попиту. Особливу актуальність цей фактор має для країн Азії, таких як: Індія, Індонезія, В'єтнам та Філіппіни, у яких наявні високі темпи народжуваності та велика частка населення працездатного віку. Зокрема Індія інвестує в освітні програм, які готують молодь до працевлаштування у високотехнологічних секторах, секторах інформаційних технологій та фінансових послуг, що спрямовано на зменшення безробіття серед молоді та збільшення загальної продуктивності праці.

Цифровізація економіки стала ще одним напрямом розвитку економік країн зі зростаючим ринком. Вона створює можливості для покращення ефективності виробництва, розширює доступ до ринків, стимулює впровадження інновацій та покращує державне управління. Малайзійська стратегія MyDIGITAL впроваджує нові робочі можливості для фрілансерів та працівників в цифровій сфері [4]. Поширюються хмарні технології, цифровізація торгівля товарами та послугами, збільшується кількість онлайн-бізнесів та з'являються можливості продажу товару за допомогою міжнародної електронної комерції.

Участь емерджентних ринків в ланцюгах доданої вартості сприяє прискоренню їх економічного зростання та конкурентноспроможності шляхом спеціалізації на певному етапі виробництва, де вони мають переваги такі як дешева робоча сила та вигідне географічне розташування. За допомогою участі в глобальних виробничих ланцюгах В'єтнам досяг високих темпів економічного зростання та зниження рівня бідності шляхом залучення інвестицій від великих транснаціональних корпорацій, таких як: Samsung, Intel, Foxconn та інших.

«Зелена» енергетика є ще одним фактором інклюзивного зростання економік емерджентних країн. Перехід до енергії з низьким рівнем викидів відповідає глобальним кліматичним зобов'язанням та реалізує можливості для створення нових галузей, робочих місць та ще більшого залучення інвестицій. Все більше в своїх стратегіях розвитку емерджентні ринки зазначають про необхідність переходу до «зеленої» енергетики, інтенсивного розвитку відновлювальних джерел енергії.

Зростає значення регіональних економічних інтеграцій як ключового механізму підтримки сталого економічного зростання. Регіональна інтеграція поширює доступ до ринків збуту, зменшує торгівельні бар'єри та покращує інфраструктуру. Наприклад участь Бразилії в МЕРКОСУР забезпечила їй зростання експорту до країн регіону в таких сферах, як агропродукція, виробництво добрив, машинобудування та енергетика.

Країни зі зростаючим ринком часто розглядаються багатонаціональними підприємствами як місця для адаптації своєї продукції – зниження витрат на виробництво та задоволення потреб місцевого ринку. Незважаючи на зусилля цих компаній до розбудови інноваційного потенціалу в подібних країнах, вони стикаються з труднощами у використанні своїх науково-дослідницьких механізмів для впровадження інновацій, оскільки місцеві науково-дослідні команди часто не мають доступу до глобальних інноваційних центрів з експертами. Також серйозною проблемою є слабка інфраструктура, зокрема транспортна та енергетична, що виступають значними бар'єрами для ефективної логістики та розвитку внутрішнього ринку.

Макроекономічна нестабільність в різних формах, таких як: високі темпи інфляції, нестабільні ціни на сировину, волатильність валютних курсів та інші є досить важливою проблемою, з якою стикаються емерджентні ринки. Результатом такої нестабільності може бути послаблення довіри з боку внутрішніх та зовнішніх інвесторів, а отже зниження інвестування, ускладнення економічного планування урядами країн та створення важких умов для введення бізнесу. Яскравим прикладом впливу цього фактору є економіка Туреччини: різкий стрибок рівня інфляції до 72,3 % в 2022 році та девальвація ліри були спричинені нестандартною монетарною політикою та кризою після COVID-19.

Залежність від експорту сировини обмежує здатність емерджентних ринків до диверсифікації та робить їх вразливими до змін у зовнішньому попиті та цінових коливань на світових ринках. Крім того, така залежність ускладнює макроекономічне планування, що перешкоджає довгостроковому розвитку. Серед емерджентних ринків особливо таку залежність має Південна Африка, мінерально-сировинний сектор якої становить суттєву частку економіки країни. Зниження світових цін на метали може негативно вплинути на зростання ВВП, призвести до падіння бюджетних надходжень та знизити інвестування в країну.

Країни зі зростаючим ринком часто стикаються з залежністю від зовнішнього фінансування, зокрема кредитів міжнародних організацій. Така ситуація робить ці країни вразливими до змін у глобальній фінансовій системі: коливань відсоткових ставок та посилення монетарних політик держав з розвинутими економіками. Аргентина протягом останніх десятиліть переживає кризи, пов'язані з великим зовнішнім боргом. В 2020 році вона опинилася в стані технічного дефолту після закінчення терміну виплати близько 500 млн доларів США. В 2024 році Аргентина провела найбільшу в своїй історії реструктуризацію внутрішнього боргу, обмінявши місцеві облигації зі строком погашення в 2024 році загальною вартістю 50,4 млрд дол США на облигації з погашенням у 2025-2028 роках [5].

Екологічні виклики виступають серйозною проблемою реалізації стратегій розвитку через високу залежність країн зі зростаючим ринком від природних ресурсів. Підвищення температур, нерегулярні опади, посухи або повені можуть завдати значних збитків сільськогосподарському сектору, знижуючи експорт. Гаяна впроваджує в своїх стратегіях розвитку ідеї збереження навколишнього середовища та його природних ресурсів та використання принципів зеленої економіки.

Попри наявні виклики, країни зі зростаючими ринками мають потенціал економічного зростання за умови покращення інституцій країн, розвитку людського капіталу, перехід до «зеленої» економіки та цифровізації. Вирішення цих проблем забезпечить стійке інклюзивне зростання на довгострокову перспективу.

#### **Список використаних джерел:**

1. International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/> (дата звернення: 03.05.2025).
2. Corruption Perceptions Index. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi/2024> (дата звернення: 03.05.2025).
3. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org/> (дата звернення: 27.04.2025).
4. Malaysia digital economy blueprint. Putrajaya, 2021. 104 с. URL: <https://ekonomi.gov.my/sites/default/files/2021-02/malaysia-digital-economy-blueprint.pdf> (дата звернення: 03.05.2025).
5. Anuncio de la Secretaría de Finanzas. URL: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/anuncio-de-la-secretaria-de-finanzas-0> (дата звернення: 03.05.2025).

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ КРАЇН ЗІ ЗРОСТАЮЧИМ РИНКОМ ТА ФАКТОРИ, ЩО НА НИХ ВПЛИВАЮТЬ

Терещенко А.В.

здобувач вищої освіти факультету міжнародної торгівлі та права  
Державний торговельно-економічний університет, Україна

Поняття «країна зі зростаючим ринком», які зазвичай називають емерджентними ринками є досить комплексним. До нього можна віднести як економічно розвинуті країни, так і країни, що розвиваються. Клаус Мейер та Майк Пен описують емерджентні ринки як «перехідні економіки», тобто країни, що зазнали масштабних інституційних переходів від централізованого планування до посилення ринкової конкуренції, які, відрізняючись спільною історією та спільним інтересом до ринкових реформ, стали частиною процвітаючої групи країн [1]. До «перехідних економік», тобто емерджентних ринків вони відносили країни Центральної та Східної Європи 1990-х років. Вони вбачали більшу частоту змін в інститутах країн, що розвиваються ніж у розвинутих країнах, що підвищувало значущість інститутів для країн, що розвиваються, так як недостатня увага до інститутів могла призвести до неправильного тлумачення отриманих даних.

ЮНКТАД відносить до країн зі зростаючими ринками: Аргентину, Бразилію, Чилі, Малайзію, Мексику, Перу, Республіку Корея, Сінгапур, Тайванську провінцію, Китаю та Таїланд [2]. Зазначені країни демонструють різноманітні моделі розвитку та рівні економічної інтеграції у світову економіку: певні з них досягають рівня країн з розвинутою економікою, наприклад Сінгапур, поки інші все ще стикаються з інституційними проблемами та економічною нестабільністю, такі як Перу.

Протягом останніх десятиліть країни, що розвиваються зазнавали швидшого зростання та тісніше інтегрувалися у світову економіку. Це пов'язано зі скороченням бар'єрів входу в фондові ринки та більшим припливом іноземного капіталу. Пандемія COVID-19 надала можливість країнам, що розвиваються запровадити м'яку монетарну політику, що призвела до зниження витрат на транскордонні транзакції та підвищення довіри з боку міжнародних інвесторів [3].

Згідно позиції міжнародної організації MSCI, до емерджентних ринків відносяться як країни, що ставлять на меті створити економіку з високим рівнем доходів, так і розвинуті країни, які переживають певні економічні труднощі.

В 1988 році індекс включав дані по 10 країнах, що сукупно мали менше 1% світової ринкової капіталізації, наразі він включає 24 країни світу, що сукупно мають 7,3 % світової ринкової капіталізації [4].

У 2023 році країни, що розвиваються показали високі темпи зростання, близькі до тих, що спостерігалися до пандемії COVID-19. Азія зазнає найвищого рівня зростання: 5,2% у 2024 році та 4,8% у 2025 році. За прогнозами Латинська Америка зросте на 1,9% в 2024 та на 2,5% в 2025 роках [5]. Країни Азії залишаться привабливими для прямих іноземних інвестицій завдяки покращенню інфраструктури, зростаючому внутрішньому попиту та конкурентноспроможній заробітній платі. Латинська Америка демонструє збільшення прямих іноземних інвестицій, надаючи переваги таким секторам, як: відновлювальна енергетика та цифрова трансформація, що сприяє подальшому економічному та соціальному розвитку.

Опираючись на дані, прогнозується уповільнення в зростанні ВВП Азії з 5,4% у 2023 році до 4,8% у 2025 році, головним чином через спад ВВП Китаю. Розпал конфліктів на Близькому Сході та війна росії проти України та скорочення видобутку нафти сприятимуть низьким темпам зростання ВВП світу, порівняну з темпами зростання під час пандемії COVID-19.

Також обмеження, введені через пандемію, негативно вплинули на міжнародну торгівлю та транскордонні інвестиції, призвели до збоїв у ланцюгах поставок та знизили попит на певні товари. У 2022 році було реалізовано 5991 проєкт та інвестовано 632,8 млрд доларів США в країни, що розвиваються, що є найбільшим показником за останні роки [5].

Країни, що розвиваються стикаються з труднощами у зборі високоякісних даних для макроекономічних питань та питань на рівні проєктів. Відсутність таких даних призводить до збільшення витрат на перевірку та процеси інвестування. Особливо гострим це питання є для африканського регіону, в рамках чого розглядається створення африканського кредитно-рейтингового агентства в рамках Африканського Союзу. ОЕСР та Комісія Африканського Союзу мають на меті запуск спільної віртуальної платформи, яка буде присвячена інвестиціям в Африку [5].

Емерджентні ринки прогресують у сфері сталого фінансування. Вже досягнуто прогресу в забезпеченні механізмами сталого фінансування врахування занепокоєнь акціонерів, інвесторів та споживачів, такі як: гарантії, змішане фінансування та кліматичні облігації.

Починаючи з 2019 року центральні банки по всьому світу, в тому числі країн, що розвиваються впровадили оцифрування своєї валюти шляхом впровадження Central Bank Digital Currencies (CBDCs). CBDCs – це цифрова форма офіційної валюти в країні, яка випускається та регулюється центральним банком країни [5]. Вони створені для забезпечення ефективності проведення цифрових транзакцій на внутрішньому та міжнародному рівнях. CBDCs є законним платіжним засобом, на рівні з паперовими банкнотами та монетами. Вони повністю випускаються та регулюються центральним банком країни, а отже центральний банк має повний контроль над їх випуском, постачанням та розподілом. Валюта існує в цифровій формі та зберігається в цифрових гаманцях або на рахунках.

На емерджентних ринках CBDCs є результатом швидкого розвитку використання мобільних платежів, із-за низького рівня банкаризації та більшого поширення смартфонів серед населення, що полегшило доступ до фінансових послуг.

Світова інфляція продовжує своє поступове зниження: прогнозується, що глобальна споживча інфляція сповільниться до 5,8% у 2024 році та 4,3 у 2025 році [6]. Прогнозується швидші темпи зниження інфляції у розвинутих країнах та більш помірні в країнах, що розвиваються. Повільніше зниження інфляції в емерджентних країнах Азії пов'язано з стримуванням дезінфляції в сфері послуг тиском на заробітну плату, але до початку 2025 року вже очікується повернення показнику інфляції до спрогнозованих значень. В країнах Азії, що розвиваються прогнозується найнижчий показник рівня інфляції за останні 25 років – 2,1%, у 2025 році інфляція досягне 2,7%, що відображає нормалізацію темпів інфляції в Китаї та Таїланді [7]. Загальна інфляція в Латинській Америці знижується з середини 2022 року. Процес зниження зумовлений згортанням попереднього зростання цін на продовольство на енергоносії та зміцненням національних валют [8]. Базова інфляція в сфері послуг залишається високою через стрімкі темпи зростання заробітних плат на тлі неповного установа інфляційних очікувань.

Регіональне зростання у 2024 році дійшло до 4,6%, що вказує на стійкість показників у початку року [7]. Повна сила цього зростання сконцентрована в руках емерджентних ринків, на відміну від країн з розвинутою економікою, де зростання є млявішим через менше приватне споживання та тимчасові виробничі перебої в Японії. В емерджентних ринках Азії у 2024 році прогнозованим показником є 5,3% та 5,0% у 2025 році [7]. Середньострокові перспективи зростання країн Латинської Америки є досить неоднозначними: низькі показники зростання обсягів виробництва на наступні п'ять років у порівнянні з іншими країнами, що розвиваються та незначне зростання середнього доходу на душу населення. Основним фактором, що впливає на такий показник, є демографічні зрушення: зростання населення та населення працездатного ринку значно сповільняться [8].

Ринки капіталу емерджентних ринків Азії швидко зростають та поглиблюються. Доларизація боргу знизилася і зараз нижча, ніж у інших регіонів. Не дивлячись на це, рівень заборгованості домогосподарств в країнах Азії, що розвиваються залишається вищим за середні показники. Накопичення капіталу в країнах Латинської Америки є помірним через низький рівень інвестицій, нижчий ніж в інших емерджентних ринках. Загальне зростання продуктивності факторів залишиться низьким порівняно з іншими країнами, що розвиваються, що відображає підвищену концентрацію інвестицій в сектори з нижчою продуктивністю.

#### Список використаних джерел:

1. Meyer K. E., Peng M. W. Theoretical foundations of emerging economy business research. *Journal of International Business Studies*. 2015. Т. 47, № 1. С. 3–22. URL: <https://doi.org/10.1057/jibs.2015.34> (дата звернення: 20.04.2025).
2. Development and Globalization: Facts and Figures 2012. 2012. 87 с. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/webgdsdsi2012d2\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/webgdsdsi2012d2_en.pdf) (дата звернення: 20.04.2025).
3. Emerging Markets' Response to COVID-19: Insights from arbitrage strategies / W. Jialu та ін. *Heliyon*. 2024. e30876. URL: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e30876> (дата звернення: 20.04.2025).
4. Emerging Markets Indexes | MSCI Indexes. Powering better investment decisions - MSCI. URL: <https://www.msci.com/indexes/group/emerging-markets-indexes> (дата звернення: 20.04.2025).
5. Business Insights on Emerging Markets 2024. Paris, 2024. 56 с. URL: <https://doi.org/10.1787/7d6b7375-en> (дата звернення: 20.04.2025).
6. Regional economic outlook. Middle East and Central Asia : navigating the evolving geoeconomic landscape. Washington, DC, 2024. 61 с. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/REO/MECA/Issues/2024/10/24/regional-economic-outlook-middle-east-central-asia-october-2024#Overview> (дата звернення: 20.04.2025).
7. Regional economic outlook. Asia and Pacific : resilient growth but higher risks. Washington, DC, 2024. 31 с. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/REO/APAC/Issues/2024/10/31/regional-economic-outlook-for-asia-and-pacific-october-2024> (дата звернення: 20.04.2025).
8. Regional economic outlook. Western Hemisphere : rebalancing policies and pressing on with reforms. Washington, DC, 2024. 45 с. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/REO/WH/Issues/2024/10/25/regional-economic-outlook-western-hemisphere-october-2024> (дата звернення: 20.04.2025).

**МІЖНАРОДНИЙ ЛОБІЗМ ЯК ФАКТОР ПЕРЕРЕЗПОДІЛУ  
ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВИГОД:  
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КЕЙСІВ DSA/DMA ТА COP-28**

**Зайка Я. О.,**

бакалавр кафедри політології та соціології,  
Київський столичний університет імені Бориса Грінченка

Міжнародний лобізм виступає потужним інструментом впливу на регуляторну політику, через який держави та корпорації перерозподіляють вигоди на глобальних ринках. З теоретичної точки зору лобістська діяльність є раціональною стратегією: групи інтересів інвестують ресурси задля отримання переваг (привілеї, зміни в політиці), що перевищують витрати на лобіювання [1]. В умовах глобальної конкуренції це означає змагання за встановлення правил гри, вигідних вузькому колу потужних акторів. Елітарні підходи стверджують, що лобізм часто слугує інтересам економічних еліт, адже підпорядковує політичні рішення їхнім вигодам і послаблює вплив пересічних громадян [4]. Відтак, міжнародний лобізм можна інтерпретувати як механізм перерозподілу економічних вигод між державами та корпораціями, де більш ресурсні гравці прагнуть схилити глобальні рішення на свою користь.

Яскравим прикладом впливу лобізму на перерозподіл ринкової влади є ухвалення Акту про цифрові послуги (DSA) та Акту про цифрові ринки (DMA) в ЄС впродовж 2020–2024 років, спрямованих на захист прав користувачів, забезпечення чесної конкуренції, оновлення застарілих норми інтернет-регулювання та обмеження монопольної влади великих онлайн-платформ («gatekeepers»). Вже на етапі підготовки ініціатив ЄС проявилися дві протилежні лобістські коаліції. З одного боку, сформувався потужний про-регуляторний альянс: європейські стартапи та підприємці, які підтримували DMA та вимагали стримати «воротарів» ринку; правозахисні організації й спілки споживачів, які наполягали на жорсткіших правилах DSA для захисту користувачів та конкуренції. Дієвих інструментів проти техногігантів вимагали також деякі уряди країн ЄС (Франція та Німеччина) [7].

З іншого боку, протягом всього циклу вироблення DSA/DMA активізувався потужний контрлобізм великих технологічних корпорацій. Big Tech (Google, Meta, Apple, Amazon, Microsoft) мобілізували цілу «армію» лобістів і юристів, щоб послабити жорсткі положення нових актів. Вони декларували підтримку ідеї нових правил, однак просували максимально м'які для себе норми, маскуючи власну вигоду риторикою про захист інтересів малого бізнесу та споживачів. Типовим стало і геополітичне фреймування: технокорпорації застерігали, що «надмірне» регулювання послабить Європу в глобальному змаганні з США та Китаєм [7]. За лаштунками ж лобісти Big Tech пропонували поправки й компроміси, які фактично розмивали найбільш гострі норми законопроектів, у результаті чого деякі радикальні ідеї були пом'якшені або вилучені. Це свідчить про контроль порядку денного з боку корпорацій – вони зуміли звузити рамки дискусії до для себе комфортних рішень.

Важливим чинником успіху Big Tech була ресурсна асиметрія: технологічні гіганти витрачають на лобізм цифрової політики в Брюсселі близько 97 млн євро щороку, причому третину цієї суми забезпечують лише 10 найбільших компаній (переважно зі США) [7]. Через це їхній голос значно переважив голоси громадянського суспільства в експертних дебатах. Так, із 271 зафіксованої зустрічі високого рівня щодо цифрового пакету в 2019–2021 рр., 75% відбулися з бізнес-лобістами і лише 19% – з представниками громадських організацій; лідерами за кількістю контактів з чиновниками ЄС були Google та Facebook [7].

Крім прямих контактів, корпорації вдалися до тіншового коаліційного лобіювання: щедро фінансували номінально незалежні галузеві об'єднання і асоціації стартапів, які формально говорили від імені малого бізнесу, але фактично просували позицію Big Tech [5]. Попри це, завдяки політичній волі інституцій ЄС та тиску з боку про-регуляторної коаліції,

пакет DSA/DMA був ухвалений. Нові правила запровадили ex ante зобов'язання для великих платформ, обмеживши їхню ринкову владу і відкривши більше можливостей для конкурентів. Таким чином, лобістська боротьба довкола DSA/DMA перерозподілила баланс сил у цифровій економіці: частково стримано домінування Big Tech на користь європейських споживачів та бізнесів, хоча і в менш радикальному обсязі, ніж початково прагнули прихильники реформи.

Другим показовим кейсом є COP-28 – 28-ма Конференція Сторін Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату, що відбулася наприкінці 2023 року в Дубаї і стала ареною зіткнення глобальних економічних інтересів у енергетичному секторі. Вперше господарем COP була країна-експортер нафти (ОАЕ), а президентом призначено Султана Ахмеда аль-Джабера – чинного керівника національної нафтової компанії ADNOC. Ще до початку переговорів стало відомо, що команда Аль-Джабера планувала використати саміт для просування нафтових угод ADNOC щонайменше з 15 країнами [8]. Масштаб залучених стейкхолдерів на COP-28 був рекордним: участь взяли близько 85 тисяч осіб, у тому числі понад 150 глав держав і урядів. За даними коаліції Kick Big Polluters Out, до переговорів офіційно долучилися 2 456 лобістів викопного палива – найбільше за всю історію COP [6].

Лобісти нафтової і газової індустрії інтегрувалися в процес через численні канали: сотні з них увійшли до складу офіційних делегацій (зокрема, TotalEnergies і EDF в делегації Франції, ENI – Італії, BP, ENI та ExxonMobil – ЄС), інші акредитувалися як члени торговельних асоціацій [6]. Більше ста делегатів на COP-28 представляли великі аграрно-продовольчі корпорації. Така глибока інтеграція бізнес-лобістів дала їм змогу «сидіти по обидва боки столу»: отримати привілейований доступ до перемовників і безпосередньо впливати на тексти рішень. ОАЕ як країна-організатор реалізувала стратегію broker access, позиціонуючи свого представника Аль-Джабера як посередника між нафтовим бізнесом і кліматичною політикою. Фактично ж президент саміту виступив комерційним брокером: лобіював укладання нафтових контрактів та публічно заперечував існування конфлікту між видобутком викопних ресурсів і цілями кліматичної політики.

Важливою тактикою нафтового лобі на COP-28 стало фреймування кліматичного дискурсу. Показовим є виступ Аль-Джабера, який заявив, нібито немає наукових доказів, що повна відмова від викопного палива необхідна для досягнення цілі 1,5°C, і що занадто швидкий відхід від нафти й газу «загрожує повернути світ у печери» [2]. Такою риторикою намагалися змістити фокус переговорів: замість жорстких зобов'язань щодо поетапної відмови (phase-out) від нафти й газу закріпити розпливчасті формулювання про «справедливий та поступовий перехід». Наслідок цього проявився у фінальному рішенні COP-28 – вперше в історії кліматичних самітів у текст увійшла згадка про необхідність поступового переходу від викопного палива, але так і не з'явилися слова про повний phase-out [3].

Таким чином, на COP-28 відбулася боротьба двох лобістських коаліцій з протилежними економічними інтересами. Про-кліматична коаліція – понад 130 держав (включно з ЄС і кліматично вразливими країнами), науковці та міжнародні екомережі – наполягала на жорстких зобов'язаннях із скорочення використання нафти, газу й вугілля задля переорієнтації інвестицій у чисту енергетику. Їм протистояла коаліція нафтоекспортерів (ОПЕК, Росія та союзники, викопне лобі), що чинила спротив будь-яким формулюванням, які загрожували б їхнім доходам від нафти, і вимагала збереження лазівок для продовження видобутку.

Натомість інституалізовано компромісний фонд «втрат і збитків» для допомоги біднішим країнам, а питання глобального скорочення викопного палива відкладено для подальших переговорів [3]. Це вплинуло і на перерозподіл інвестиційних потоків: без прямої вимоги скорочувати видобуток, капітал і надалі може спрямовуватися в нафтові проекти, тоді як більш рішучі кліматичні домовленості могли б перенаправити глобальні фінансові ресурси в бік відновлюваної енергетики та низьковуглецевих технологій.

Порівняльний аналіз кейсів DSA/DMA та COP-28 демонструє спільні риси міжнародного лобізму і його наслідки для глобальних економічних процесів. По-перше, в обох випадках проявилася асиметрія ресурсів і інформації: вузьке коло великих корпорацій та держав мало непропорційно більший вплив на рішення завдяки фінансам, експертизі та доступу до посадовців. Це призвело до ухвалення більш пом'якшених правил, ніж вимагало б загальне благо. По-друге, використовувалася маніпуляція порядком денним: сильні гравці спрямовували переговори у вигідне русло, вилучаючи небажані для себе питання. По-третє, в обох випадках діяли конкуруючі коаліції лобістів. Якщо в ЄС стартапи, НУО та деякі уряди об'єдналися проти домінування Big Tech, то на кліматичному саміті екологічні рухи і вразливі країни сформували фронт проти нафтового блоку. По-четверте, ключовою тактикою стало фреймування і PR: корпорації подають власні вигоди як суспільний інтерес.

Таким чином, DSA/DMA та COP-28 показують необхідність посилення регулювання лобізму на міжнародному рівні задля більш збалансованого представництва інтересів. У ЄС вже робляться кроки – діє Реєстр прозорості, встановлено етичні норми взаємодії з лобістами. Натомість у глобальних міжурядових форумах, як-от кліматичні переговори, подібні механізми лише починають обговорюватися. Прозоріші та інклюзивніші правила лобіювання повинні сприяти більш справедливому розподілу вигод від глобалізації. Це включає запобігання конфліктам інтересів, забезпечення рівного доступу до переговорів для бідніших держав та незалежних експертів, а також міжнародне співробітництво в контролі над лобізмом.

### Список використаних джерел

1. Олсон М. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / Переклад з англійської, післямова Сергія Слухая. Київ: Лібра, 2004. 272 с.
2. Carrington D., Stockton B. COP28 president says there is 'no science' behind demands for phase-out of fossil fuels. *the Guardian*. URL: <https://www.theguardian.com/environment/2023/dec/03/back-into-caves-cop28-president-dismisses-phase-out-of-fossil-fuels>.
3. COP28 Agreement Signals "Beginning of the End" of the Fossil Fuel Era. *The UNFCCC Website*. URL: <https://unfccc.int/news/cop28-agreement-signals-beginning-of-the-end-of-the-fossil-fuel-era>.
4. Gilens M., Page B. I. Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens. *Perspectives on Politics*. 2014. Vol. 12, No. 3. P. 564–581.
5. Goujard C. Big Tech accused of shady lobbying in EU Parliament. *POLITICO*. URL: <https://www.politico.eu/article/big-tech-companies-face-potential-eu-lobbying-ban/>.
6. Record number of fossil fuel lobbyists granted access to COP28 climate talks. *Global Witness*. URL: <https://globalwitness.org/en/press-releases/record-number-of-fossil-fuel-lobbyists-granted-access-to-cop28-climate-talks/>.
7. Report reveals how Big Tech lobbied to weaken EU rules. *TechCrunch*. URL: <https://techcrunch.com/2022/04/22/google-facebook-apple-eu-lobbying-report/>.
8. Rowlatt B. J. UAE planned to use COP28 climate talks to make oil deals. *BBC*. URL: <https://www.bbc.com/news/science-environment-67508331>.

## GLOBAL STRATEGIES FOR NATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

**Tereshchenko A.**

student

Kyiv national university of trade and economics, Ukraine

There are traditional concepts of economic growth in the world, such as zero, sustainable, noosphere, innovative and inclusive. These concepts were formed on the basis of the neoclassical theory of production and the Keynesian theory of macroeconomic equilibrium, economic innovation growth and institutionalism [1].

The concept of zero growth arose out of environmental concerns: air and ocean pollution, increased industrial emissions, and deforestation. The concept was supposed to strike a balance between the economic standard of living of humanity and its existence on the planet, using economic levers to solve environmental problems. The problem with the concept was the insufficient justification for the need to green industrialisation.

The answer to this problem was the concept of sustainable development, which included a social component. The concept envisaged a rejection of the rapid pace of economic development, a balance between economic, environmental and social components.

Environmental challenges also contributed to the development of the noosphere concept as a concept of scientific and intellectual growth. The noosphere concept insists on using scientific and economic activities to restore the natural environment and prevent global environmental or natural disasters. The effectiveness of the theory depends only on the harmonious coexistence of nature and humanity, and on the reproductive capacity of the environment.

The need for rapid economic growth and the problems of its efficiency and social orientation have become crucial in creating the concept of innovative growth. The main driver of economic growth is innovation, which intensifies market processes and leads to scientific and technological changes. However, innovations have not helped with a number of other problems: they have not reduced unemployment, have not always provided employment, and have not ensured the distribution of wealth to the poorer segments of the population.

The problems of market instability, unequal social opportunities, and the need to increase the population's ability to work have led to the creation of an inclusive concept of economic growth. The concept is to achieve broad-based economic growth along with a fair redistribution of income to all segments of the population. The inclusive theory of economic growth has gained popularity among numerous international organisations dealing with economic development issues and has been reflected in their initiatives and policy documents.

In recent decades, emerging markets have experienced rapid growth and greater integration into global trade. During the COVID-19 pandemic, emerging markets have adopted looser monetary policies to reduce market uncertainty resulting from the dramatic shifts in public health. A study by Wang Jialu, Linda Zhao, Hao Li, and Xuqi Guo of the US and Chinese markets demonstrated the positive impact of cross-market pair trading based on the dynamic characteristics and structures of emergent markets on stable positive returns [3]. During the pandemic, the strategy demonstrated stability and an increase of 7.46% compared to pre-pandemic performance. The healthcare sector outperformed other industries, which is why healthcare investments provided higher returns and remained stable.

In their reports, international organisations describe economic development strategies that provide certain recommendations to policy makers in their member states. In its report on development cooperation, the OECD touches upon the problems of climate shocks and rising poverty: poor households do not have sufficient assets to earn a living, billions of people may fall below the poverty line due to exposure to various diseases and lack of social protection, climate shocks will worsen the situation of poor households living in vulnerable regions [2]. To address these issues, it is proposed to focus more on poverty alleviation through a green transition, giving

greater priority to political decisions on this issue, removing restrictions on developing countries' access to finance and implementing recommendations to improve social standards in global supply chains, supporting community participation and respect for rights in partnerships, programmes and projects.

The Strategic Plan for the Development of the African Region in 2022-2024, developed by the World Bank, notes that 60% of people living in total poverty are in the African region [6]. In addressing this issue, the World Bank has 4 strategic priorities: focus on crises and fragile situations, mitigate and adapt to the effects of climate crises, improve human capital for sustainable development, and promote private sector development. In order to implement the priorities, the following issues need to be addressed: resource mobilisation and sourcing, participation of African Group countries in capital raising, promotion of regional integration of the region, and partnerships between the office and regional institutions.

Emerging market strategies have become an important consideration for transnational corporations due to the glut of established markets. These strategies include greater development of relationships with non-standard partners, joint search for customised solutions, and local capacity building. It should be noted that not all strategies are both desirable and available to subsidiaries of multinationals. There is a need for subsidiaries to align their strategies with investment goals and resource commitments, and institutional strategies may be less accessible to companies facing special conditions in emerging markets [4].

The Cabinet of Ministers of Ukraine develops national economic strategies for the development of Ukraine. The latest economic strategy describes the directions of economic development until 2030, namely: to create competitive conditions for business and investment, to win the competition for capital in the global market, to stimulate the development of innovations and modernisation of economic sectors to ensure their competitiveness in international markets, to promote the development of human capital and to win the competition for talents [5]. The implementation of the strategy is based on the principles of focus on European integration, the rule of law, protection of private property and intolerance to corruption, economic freedom and the institutional capacity of the state to support development.

### References:

1. Таранич А. В. Стратегії економічного зростання країн в контексті глобальних викликів розвитку світового господарства. Вісник економічної науки України. 2020. № 1 (38). С. 52-57. URL: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.1\(38\).52-57](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2020.1(38).52-57) (date of access: 23.04.2025).
2. Development Co-operation Report 2024: Tackling Poverty and Inequalities through the Green Transition. Paris, 2024. 361 p. URL: <https://doi.org/10.1787/357b63f7-en> (date of access: 18.05.2025).
3. Emerging Markets' Response to COVID-19: Insights from arbitrage strategies / W. Jialu, L. Zhao, H. Li, X. Guo. Heliyon. 2024. e30876. URL: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e30876> (date of access: 20.04.2025).
4. Jacob D., Svystunova L., Rao-Nicholson R. MNE post-entry institutional strategies in emerging markets: An organizational field position perspective. European Management Review. 2021. URL: <https://doi.org/10.1111/emre.12472> (date of access: 20.05.2025).
5. National Economic Strategy 2030. Kyiv, 2020. 416 p. URL: <https://nes2030.org.ua/docs/doc-vector.pdf> (date of access: 23.04.2025).
6. Strategic Plan 2022-2024 - Africa Group II. 2023. 64 p. URL: <https://www.worldbank.org/en/about/leadership/directors/eds13/brief/strategic-plan-2022-2024-africa-group-ii> (date of access: 23.04.2025).

**Секція 2**  
**Напрями сталого розвитку України в**  
**умовах Європейської економічної**  
**інтеграції**

## ВИМУШЕНА МІГРАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ВІЙНИ

Кічурчак М.В.,

д.е.н., професор,

в.о. завідувача кафедри економіки України

Львівський національний університет імені Івана Франка

Повномасштабне вторгнення російської федерації на територію України та активні бойові дії, що розпочалися у лютому 2022 р., призвели до масштабних втрат людського капіталу України, суттєво ускладнивши досягнення цілей сталого розвитку. Одним із наслідків стали вимушена внутрішня та зовнішня міграція людського капіталу, що у перспективі впливатиме на ринок праці, інновації, матеріальне благополуччя, демографічну ситуацію та процес повоєнного відновлення економіки на засадах сталого розвитку. З огляду на це доцільно проаналізувати основні тенденції вимушеної міграції людського капіталу України та окреслити перспективи сталого розвитку в умовах війни та після її завершення.

У цьому дослідженні продовжується з'ясування головних особливостей впливу російської агресії проти України на людський капітал, сталий розвиток та перспективи повоєнного економічного відновлення. Під час вивчення чинників, що впливають на бюджетне забезпечення вищої освіти в країнах ЄС, було визначено напрями адаптації відповідного досвіду для підвищення якості людського капіталу в економіці України з особливим фокусом на цілі сталого розвитку [1]. Крім того, було ідентифіковано соціальні, економічні та екологічні виміри впливу повномасштабної війни на сталий розвиток та обґрунтовано напрями політики, що сприятимуть повоєнній відбудові України [2]. З огляду на пріоритети сталого розвитку країн ЄС, визначено основні фактори, які впливають на формування людського капіталу, зайнятість та забезпечення сталого розвитку, з використанням багатofакторного регресійного аналізу [3; 4]. Проаналізувавши наукову спадщину М.Туган-Барановського та застосувавши кластерний аналіз, здійснено оцінку впливу триваючої війни на внутрішню міграцію людського капіталу та регіональний економічний розвиток [5]. З урахуванням перспектив сталого розвитку, актуалізується необхідність визначення основних тенденцій вимушеної міграції людського капіталу України до країн ЄС, спричиненої триваючою війною.

Згідно з даними Євростату, на березень 2025 р. тимчасовий захист одержали 4,2 млн громадян України, з них 31,6% – це майбутній людський капітал України, тобто особи віком до 18 років, 62,1% – це теперішній людський капітал, тобто особи віком 18-64 років, та 6,3% – це людський капітал, який старший за 65 років [обчислено на основі 6]. Відповідно, вимушена міграція людського капіталу до країн ЄС ускладнила досягнення Україною цілей сталого розвитку, які пов'язані із подальшим економічним і соціальним розвитком країни.

Згідно з даними таблиці 1, у період квітня-серпня 2022 р. зафіксовано найвищі темпи зростання вимушеної міграції людського капіталу з України до країн Європейського Союзу (ЄС). Зокрема, у таких країнах, як Данія, Литва, Кіпр, Словенія та Швеція, цей показник становив 851,2%, 890,8%, 512,8%, 648,5% та 538,5%, відповідно. Водночас у деяких країнах, зокрема у Франції та Німеччині, у перші місяці повномасштабного вторгнення не було наявних або оприлюднених повних статистичних даних, що ускладнює порівняння. Цей початковий імпульс вимушеної міграції людського капіталу України свідчить про масштабність явища та про прагнення українців знайти безпечні умови проживання в країнах ЄС, які характеризуються розвиненими ринками праці, стабільними соціальними системами та відносною мовною доступністю.

Таблиця 1

Темпи зростання людського капіталу України в країнах ЄС через вимушену міграцію, %  
до попереднього місяця

Країни	2022-04	2022-08	2022-09	2022-10	2022-11	2022-12	2023-01	2023-02	2023-04	2023-11	2023-12	2024-01	2024-02	2024-04	2024-11	2024-12	2025-01	2025-02	2025-03
Європейський Союз – 27 країн (з 2020)	...	...	106,2	94,0	101,2	102,8	101,7	102,2	101,4	100,9	100,8	100,9	97,9	100,1	100,9	100,6	100,6	100,5	98,9
Бельгія	141,7	106,0	104,0	98,2	108,8	102,8	98,9	101,7	101,3	101,4	101,2	101,6	101,3	101,3	100,9	100,9	101,2	100,9	100,6
Болгарія	301,7	103,6	103,5	105,4	102,0	101,7	101,6	101,2	100,9	100,9	100,7	100,8	26,5	103,6	102,3	102,1	102,0	101,0	102,2
Чехія	125,9	102,7	102,5	102,7	101,2	101,8	102,0	101,6	102,0	101,3	101,0	102,2	101,0	94,8	101,5	100,9	101,6	100,7	91,8
Данія	851,2	105,6	106,6	100,2	102,8	104,9	102,4	102,9	100,3	100,9	100,5	101,0	101,4	102,2	102,7	94,9	93,9	100,8	101,6
Німеччина	...	...	116,2	107,3	106,5	103,8	103,8	102,9	102,1	101,7	101,3	101,5	101,3	101,3	101,1	100,8	100,8	100,7	100,6
Естонія	161,5	107,8	106,2	105,8	104,0	102,5	101,8	101,9	94,9	100,1	100,2	99,5	98,5	96,5	101,1	100,9	100,8	100,5	93,6
Ірландія	193,9	108,8	109,8	111,2	106,8	107,1	103,8	104,3	102,4	102,2	102,1	101,3	100,6	100,5	100,5	100,7	100,5	100,6	100,4
Греція	...	105,7	103,7	103,2	102,9	102,4	102,1	101,4	102,7	100,9	100,6	100,9	100,7	103,5	100,8	100,6	100,7	100,6	100,7
Іспанія	251,7	104,7	104,2	103,5	103,5	103,0	102,7	102,1	101,4	101,4	101,2	101,4	101,3	101,5	101,1	101,0	101,3	100,8	101,0
Франція	186,2	105,4	93,4	97,6	101,7	102,1	101,8	100,4	98,5	99,6	99,7	98,9	99,0	98,8	99,0	98,9	98,9	99,3	98,0
Хорватія	222,3	104,7	104,0	102,5	102,8	103,0	102,2	102,7	102,5	100,9	100,6	100,6	100,6	101,3	100,7	100,6	100,8	100,3	100,7
Італія	...	116,6	110,2	106,3	105,2	101,8	100,5	101,1	100,4	99,9	99,9	101,3	100,8	100,4	99,2	99,2	100,1	100,2	101,0
Кіпр	512,8	106,9	107,6	105,1	105,2	102,9	107,5	107,8	104,6	102,3	101,0	101,3	101,3	101,1	100,7	100,3	101,4	102,4	100,4
Латвія	177,3	104,7	105,2	104,0	105,8	102,5	101,0	101,4	110,3	100,5	100,6	100,7	100,6	100,7	100,8	100,9	100,9	100,9	100,8
Литва	890,8	107,6	105,1	104,3	103,0	101,8	101,6	100,8	101,4	101,0	100,7	100,5	100,5	100,9	100,8	100,5	99,7	102,0	90,2
Люксембург	278,3	101,4	102,6	102,1	101,6	102,6	100,7	99,7	100,1	99,8	101,2	99,6	100,2	99,6	99,7	100,9	101,5	100,7	99,9
Мальта	...	107,4	103,8	104,4	103,5	101,1	102,2	101,4	101,2	101,2	100,5	101,1	101,7	101,6	101,0	100,7	100,4	100,6	100,8
Нідерланди	305,3	105,3	105,0	104,8	102,1	103,4	103,7	103,5	103,0	101,0	100,5	101,0	99,0	101,5	100,5	101,1	100,7	100,7	101,1
Австрія	209,2	109,2	105,7	105,9	104,8	103,2	77,9	103,1	102,3	103,0	102,0	102,2	99,9	92,9	100,3	100,6	100,8	100,2	100,8
Польща	...	104,2	103,7	103,2	102,5	102,5	101,3	96,6	101,9	101,6	101,0	100,2	98,3	100,0	101,3	101,1	99,5	99,5	95,9
Португалія	155,1	105,4	103,1	74,0	92,8	101,8	101,3	102,0	99,5	99,4	100,0	99,5	100,6	99,8	100,4	100,4	100,1	100,2	100,2
Румунія	134,6	102,6	102,7	102,7	102,3	102,1	102,0	101,6	100,9	100,8	100,9	101,0	100,5	101,2	101,0	100,8	...	...	...
Словенія	648,5	118,9	115,8	111,7	113,6	112,6	108,8	106,9	102,7	101,4	101,1	101,1	101,5	102,2	101,3	101,1	100,7	100,6	100,3
Словаччина	443,6	106,9	104,9	102,6	103,5	103,4	102,8	101,8	101,8	100,9	100,6	100,8	100,7	104,1	101,0	100,4	100,9	100,7	100,6
Фінляндія	...	104,1	103,4	102,6	101,8	101,8	101,1	101,4	101,1	101,3	101,0	101,6	101,2	101,0	101,7	100,8	100,8	100,1	99,9
Швеція	538,5	110,3	105,2	106,5	103,8	103,5	103,0	103,7	101,6	101,4	101,0	101,1	101,0	101,2	101,1	100,9	100,9	100,6	100,5
Ісландія	165,2	105,8	103,6	103,4	103,5	100,6	102,2	102,2	135,0	101,4	101,4	101,6	104,2	102,2	101,3	100,9	101,3	101,1	57,0
Ліхтенштейн	315,4	109,9	111,7	112,9	108,5	109,5	107,1	105,4	102,3	103,4	101,6	100,7	102,4	100,4	99,9	101,3	97,1	102,3	102,1
Норвегія	318,2	108,0	109,3	111,9	103,0	113,2	106,5	104,9	101,1	104,7	100,9	100,0	105,3	100,8	104,5	100,7	100,7	100,7	102,8
Швейцарія	403,7	122,6	114,5	110,4	107,4	107,6	106,0	108,4	104,1	106,8	102,6	104,6	102,5	100,6	101,0	100,9	101,0	100,4	100,4
Бельгія	252,0	102,6	102,0	101,0	101,5	102,1	101,8	101,9	99,8	100,0	99,9	99,2	99,4	100,4	100,7	100,9	100,5	100,2	100,5

Джерело: обчислено на основі [6].

Тривалий характер війни та поступова адаптація населення України до життя в умовах збройного конфлікту зумовили продовження процесів вимушеної міграції людського капіталу до країн ЄС. Водночас динаміка щомісячних темпів зростання у період жовтня-грудня 2022 р. становила в середньому від 101% до 104%, що свідчить про поступове уповільнення цього процесу порівняно з попередніми місяцями. Основними чинниками залишилися пошук безпечніших умов життя, забезпечення базових життєвих потреб, а також прагнення до соціальної стабільності. Для України це означає, що ухвалення рішень щодо зовнішньої міграції поступово переходить у площину вираженого стратегічного вибору. У контексті сталого розвитку така тенденція створює ризики подальшого загострення демографічної кризи та втрати найбільш економічно активного, мобільного та кваліфікованого прошарку населення. Це може мати довгострокові наслідки для економічного відновлення України у повоєнний період.

Згідно з даними таблиці 1, у період з 2023 р. по березень 2025 рр. темпи зростання людського капіталу України в країнах ЄС демонструють ознаки стабілізації. Зокрема, показники міграційної динаміки здебільшого коливаються навколо позначки 100%. Така тенденція може свідчити про вичерпання основного ресурсу мобільного людського капіталу України та завершення початкового етапу його інтеграції в країнах ЄС. У контексті тривалої війни, зниження темпів вимушеної міграції людського капіталу України до країн ЄС підвищує ризики неповернення значної частини населення на батьківщину після завершення бойових дій. Цьому сприяє низка чинників: включення людського капіталу з

України до ринку праці країн ЄС, поступове формування стійких соціальних зв'язків, особливо серед молоді, а також відсутність чітких прогнозів щодо завершення війни. Для сталого розвитку така ситуація формує багатомірні виклики, зокрема йдеться про загрозу поглиблення бідності, ускладнення доступу до якісної освіти, одержання гідної роботи та економічного зростання як у воєнний, так і в повоєнний період.

Отже, вимушена міграція з України суттєво трансформувала структуру людського капіталу в умовах триваючої війни. Початковий сплеск у 2022 р. створив передумови для поступової інтеграції значної частини людського капіталу у країнах ЄС, які надали тимчасовий захист та базові умови для життя. Для пом'якшення негативних наслідків таких втрат людського капіталу України через війну та вимушену міграцію до країн ЄС важливим є розроблення спільних заходів політики з його повернення. З позиції сталого розвитку необхідно здійснити перегляд національних пріоритетів і завдань, зокрема в контексті адаптації цілей сталого розвитку України до 2030 р. у цьому процесі доцільно враховувати вплив вимушеної зовнішньої міграції людського капіталу на досягнення даних цілей.

#### Список використаних джерел:

1. Kichurchak M. Factors of budgetary funding for higher education in the European Union countries in the context of sustainable and human development: Experience for Ukraine. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2022. № 2(43). P. 279-287. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.2.43.2022.3540>
2. Кічурчак М. Сталий розвиток і повоєнна відбудова економіки. *Відбудова для розвитку: зарубіжний досвід та українські перспективи: міжнародна колективна монографія* / [редколегія, голова – д.е.н. В.В.Небрат]; НАН України, ДУ “Ін-текон. та прогнозув. НАН України”. К., 2023. С. 47-61. URL: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/Reconstruction-for-development.pdf>.
3. Kichurchak M. Human capital in the sustainable development of EU countries: A longitudinal data analysis. *Економічний форум*. 2024. № 14(1). P. 18-27. <https://doi.org/10.62763/cb/1.2024.18>
4. Kichurchak M. Interconnected roles of human capital, employment, and sustainable development in the EU countries. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*. 2024. Vol. 1415(1). 012062. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1415/1/012062>
5. Kichurchak M. Sustainable development for the post-war recovery in Ukraine's economy: an updated perspective on the scientific legacy of M. Tugan-Baranovsky. *History of Economics and Economic Thought of Ukraine*. 2024. №. 57. P. 114-140. <https://doi.org/10.15407/ingedu2024.57.114>
6. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database> (дата звернення: 23.05.2025).

## ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ У КЛАСТЕРНІЙ СТРУКТУРІ ДЛЯ ПІДТРИМКИ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сусліков С.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Сучасний етап реконфігурації української економіки визначається подвійним викликом: необхідністю швидкого відновлення зруйнованої інфраструктури та імперативом інтеграції у «зелені» ланцюги створення вартості, передбачені Європейською зеленою угодою й порядком денним ЦСР-2030. Саме тому UNIDO Green Industrial Recovery Programme 2024-2028 позиціонує кластери як пріоритетні «платформи концентрації інновацій» у повоєнній трансформації промисловості [1]. Паралельно OECD-Ukraine Country Programme 2023-2027 відзначає, що без чіткої типологізації підприємств складно таргетувати стимули, а отже знижується віддача кожної гривні бюджетної підтримки [2]. Отже, формування науково обґрунтованої класифікації в межах кластерної моделі є критичною передумовою ефективної промислової політики.

У теоретичному вимірі типологізація спирається на еволюцію кластерної концепції від «локальних груп підприємств» до мережевих еко-систем четвертої генерації, де додана вартість формується через інтелектуалізоване обертання матеріальних і енергетичних потоків. Industrial Development Report 2024 підкреслює, що саме мережеві ефекти циркулярних кластерів забезпечують найшвидший темп дифузії «зелених» технологій. Водночас Baseline Report on Circular Economy in Ukraine демонструє, що структурна неоднорідність підприємницького сектору зумовлює нерівномірне освоєння циркулярних практик: високотехнологічні виробники металевих виробів суттєво випереджають, скажімо, хіміко-фармацевтичну чи харчову індустрію. Звідси впливає потреба у багатовимірному показнику, який слугуватиме «єдиним числом», спроможним інформувати про інтегральну внесеність фірми у сталий розвиток [3, 4, 5].

Методологія дослідження розпочинається з конструювання композитного індексу CSPI. Вхідні змінні  $X_j$  охоплюють п'ять векторів: економічна результативність переходу (частка «зелених» доходів), ресурсна ефективність (енергоємність виробу й обсяг відходів), інноваційна спроможність (частка R&D-витрат), екологічна відповідальність (індекс екологічних витрат на одиницю продукції) та соціальна інклюзивність (коефіцієнт гендерного паритету в управлінні) [6]. Нормалізація відбувається за процедурою мін–макс:

$$z_{ij} = \frac{X_{ij} - \min(X_j)}{\max(X_j) - \min(X_j)}$$

Ваги  $w_j$  отримані через АНР-опитування двадцяти експертів зі сфери промислової екології та корпоративної сталості; узгодженість матриці порівнянь засвідчена показником  $CR = 0,082 < 0,1$ . Підсумкова формула індексу:

$$CSPI_i = \sum_{j=1}^5 w_j z_{ij}, \quad \sum w_j = 1.$$

Агрегований розподіл ваг склав  $w = (0,28; 0,22; 0,19; 0,17; 0,14)$ , що віддає пріоритет економічному та ресурсному вимірам як ключовим стимулам для інвесторів.

База даних сформована на основі державного реєстру фінансової звітності й вибіркового дослідження Держстату; остаточної масив містить 1 204 підприємства 24 областей, що сукупно генерують 52 % промислової виручки країни. Після обробки виявлено, що розподіл CSPI має коефіцієнт асиметрії 0,31 і не порушує припущення нормальності (тест Шапіро–Уїлка,  $p=0,065$ ). Для виявлення стійких груп застосовано агломеративний алгоритм з відстанню:

$$d(p, q) = \sqrt{\sum_{k=1}^5 (z_{pk} - z_{qk})^2},$$

Зв'язування здійснено за критерієм Уорда, що мінімізує суму квадратів відхилень усередині кластера. Перелом кривої  $SSW(K)$  виявлений при  $K=4$ ; додатково силу кластеризації підтверджено коефіцієнтом силуєту  $s = 0,51$ , що вказує на чітку міжкластерну диференціацію.

Перший кластер охоплює 15 % вибірки й демонструє середній CSPI = 0,71; саме ці «циркулярні піонери» вже інтегровані у транснаціональні ланцюги поставок, мають середню частку R&D-витрат 7,4 % виручки і використовують цифрові «блізнюки» для відстеження матеріальних потоків у реальному часі. Другий, найбільш чисельний, зосередив 28 % підприємств зі значенням CSPI = 0,53; це «адаптивні наслідувачі», що активізували модернізацію зношених потужностей після 2022 р., проте все ще залежать від імпортного обладнання. Третій кластер (38 %) – «потенційні наздоганяючі» з CSPI = 0,38 – концентрує переважно середні машинобудівні й харчові заводи; ключовим бар'єром залишається недостатній оборотний капітал та енергозалежність. Нарешті, четвертий кластер (19 %) – «резерв розвитку» з CSPI = 0,21 – характеризується високими викидами CO<sub>2</sub> і мінімальними інвестиціями в ресурсозбереження; однак навіть у цій групі цифра середньорічного приросту виручки у 2023 р. склала 5,1 %, що свідчить про ненульовий потенціал для «зеленого» зростання.

Отримані результати кореспондують із тезою EU Clusters Supporting Ukraine про критичну роль кластерів як «посередників» у переданні екологічних інновацій МСП-сектору. Поглиблений регіональний аналіз показав, що найбільша концентрація «циркулярних піонерів» спостерігається в Київській, Львівській та Дніпропетровській областях, де вже сформувалися «трикутники знань» університет–бізнес–державна агенція. Натомість Чернівецька й Кіровоградська області мають найвищу питому вагу кластеру «резерв розвитку», що вимагає таргетованого залучення капіталу через фонди відновлення.

Управлінські імплікації поділяються на корпоративний та державний рівні. Компаніям із третього й четвертого кластерів доцільно встановлювати KPI з підвищення CSPI на 0,12–0,15 п. за два-три роки, фокусуючись на енергомодернізації та замиканні внутрішніх циклів відходів. Держава ж може застосувати механізм «зелено-перехідних ваучерів», де ставка співфінансування проекту визначається за формулою

$$r_i = r_{\min} + (r_{\max} - r_{\min})(1 - CSPI_i)$$

що економічно мотивує найвідсталіші підприємства до швидкого зростання індексу. Подібна модель вже випробувана у балтійських країнах і рекомендована Eurostat SDG Monitoring Report 2024 як ефективна для пришвидшення CDG-9.

Політично доцільно поєднати ваучери з програмою «зелених» оборотних кредитів ЄБРР і гарантіями експортно-кредитного агентства, оскільки OECD-Ukraine Country Programme визнала саме доступ до дешевого фінансування критичною перепорою у ланцюгу «концепт–прототип–масштабування». На рівні регіонального врядування доцільно запровадити «кластерні обсерваторії» з відкритими дашбордами, що автоматично оновлюватимуть показники CSPI підприємств. Така практика підсилить інституційну довіру

і зменшує інформаційну асиметрію для потенційних інвесторів, що вже підтверджено кейсом Баварії, наведеною у UNIDO Green Recovery Vision [7, 8, 9].

Наукове значення проведеного дослідження полягає у демонстрації, що композитний індекс, інтегрований з методами інтелектуального аналізу даних, формує прозорий критерій оцінки стійкості на рівні окремої фірми. Це усуває методологічний розрив між макроекономічними оцінками сталого розвитку та мікрорівнем управління. Обмеження стосуються вибірки одного року; для підвищення достовірності слід здійснювати панельний моніторинг і включити показники вуглецевого сліду за методикою GHG Protocol [10, 11]. Накреслені подальші напрями передбачають:

- 1) симуляцію сценаріїв до 2035 р. методом системної динаміки;
- 2) адаптацію CSPI до сервісних галузей, де матеріальний оборот менш очевидний;
- 3) калібрування ваг АНР із врахуванням регіональної специфіки експертних спільнот [6, 12].

Узагальнюючи, типологізація підприємств у кластерній структурі на основі CSPI забезпечує обґрунтований каркас для пріоритетизації інвестиційних та регуляторних дій. Вона дозволяє не лише адресно підтримувати слабкі ланки, але й вибудовувати синергетичні зв'язки довкола «циркулярних піонерів», роблячи процес відновлення України технологічно передовим і екологічно відповідальним.

### Список використаних джерел

1. Green industrial recovery programme for Ukraine 2024 – 2028 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unido.org/sub-sites/green-industrial-recovery-vision-ukraine/ukraine-industrial-recovery-programme-ukraine-2024-2028>
2. Green recovery vision for Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unido.org/green-recovery-vision-ukraine>
3. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь [Електронний ресурс]. – Програма розвитку ООН в Україні, 2017. – Режим доступу: [https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/ua/SDGs\\_NationalReportEN\\_Web.pdf](https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/ua/SDGs_NationalReportEN_Web.pdf).
4. Сусліков С. В. Система діджиталізації: поняття і структура / С. В. Сусліков, О. М. Кучинська // *Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит = Energy saving. Power engineering. Energy audit.* – 2025. – № 1 (204). – С. 107–120.
5. Крамської Д. Ю. Моделі розподілення ресурсів та інформаційно-аналітичних інструментів при виконанні міжнародних інноваційних проектів науково-технічними та міжнародними організаціями / Д. Ю. Крамської, М. Ю. Глізнуца, С. В. Сусліков // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2024. – № 2. – С. 124–128.
6. Сусліков С. В. Порівняльний аналіз методів АНР і MCDM для інформаційно-аналітичної підтримки наукових досліджень з вибору проектів у сфері міжнародної торгівлі / С. В. Сусліков, М. Ю. Глізнуца, Д. Ю. Крамської, О. Ю. Космін // *Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит = Energy saving. Power engineering. Energy audit.* – 2025. – № 2 (205). – С. 109–122.
7. OECD-Ukraine Country Programme 2023 – 2027 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/en/about/programmes/oecd-ukraine-country-programme.html>
8. Industrial Development Report 2024 : Turning Challenges into Sustainable Solutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unido.org/sites/default/files/unido-publications/2024-06/Industrial%20Development%20Report%202024.pdf>
9. Сусліков С. В. Оптимізація корпоративної стратегії: елімінація неефективних економічних складових / С. В. Сусліков // *Вісник Національного технічного університету*

"ХПІ" (економічні науки) = *Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2023. – № 5. – С. 50–54.

10. Глізнуца М. Ю. Вплив інтелектуального капіталу та інформаційно-аналітичного забезпечення на ефективне управління міжнародними інноваційними проектами / М. Ю. Глізнуца, Д. Ю. Крамської, С. В. Сусліков // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2024. – № 1. – С. 137–140.

11. Усов М. А. Інвестиційна привабливість інноваційних проектів [Електронний ресурс] / М. А. Усов, О. О. Гаврись, С. В. Сусліков // *Приазовський економічний вісник : електрон. наук. журн.* – 2019. – № 2 (13). – С. 189–194. – Режим доступу: [http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/2\\_13\\_uk/32.pdf](http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/2_13_uk/32.pdf).

## ПРОБЛЕМАТИКА РОЗВИТКУ ФЕШН-БРЕНДІВ В УКРАЇНІ

**Ніколенко Є. В.**

магістр факультету міжнародної торгівлі та права,  
освітньої програми «Міжнародний бізнес»;

**Лежєпєокова В. Г.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри світової економіки.

Державний торговельно-економічний університет.

У контексті глобальної екологічної кризи та посилення європейських стандартів сталості питання впровадження принципів сталого розвитку у діяльність українських фешн-брендів набуває особливої важливості. Модна індустрія є однією з найбільш ресурсозатратних сфер, а тому її трансформація є необхідною умовою для досягнення цілей сталого розвитку. Водночас європейська інтеграція України відкриває нові можливості для вітчизняних брендів, які готові адаптуватися до екологічних вимог та змінити виробничі підходи. У цьому контексті актуальним є дослідження того, як міжнародні тенденції та локальні виклики впливають на стратегії сталості українських компаній у сфері моди.

Сталий розвиток — це не просто концепція, а необхідна стратегія для бізнесу в умовах обмежених ресурсів та глобальних екологічних викликів. Він допомагає знайти баланс між прибутком, добробутом людей і турботою про довкілля. Наприклад, фешн-індустрія сьогодні продукує 10% глобальних викидів CO<sub>2</sub>, поступаючись лише нафтовій сфері. Щороку для виробництва синтетичних тканин вирубується понад 70 мільйонів дерев, а для 1 кг бавовни потрібно понад 5 тисяч літрів води. При цьому 73% усього одягу зрештою опиняється на смітнику, а менш як 1% перероблюється на нові речі [1]. Перехід до сталих практик, таких як енергоефективність, рециркуляція та відповідальне виробництво, не лише знижує витрати, а й формує позитивний імідж бренду. У підсумку це дає бізнесу перевагу в умовах змінних ринкових і природних реалій.

Сталий розвиток передбачає гармонійне поєднання економічних, соціальних та екологічних пріоритетів задля довгострокового успіху бізнесу [2]. Це означає, що прибуток має поєднуватися з відповідальністю перед людьми й природою. Один із важливих напрямів — етичне виробництво, яке базується на розумному використанні ресурсів та скороченні відходів. Замість масового виробництва все більше брендів переходять до виготовлення якісних, довговічних речей.

Все частіше виробництво локалізується, щоб скоротити транспортні витрати та зменшити вуглецевий слід. Водночас підприємства впроваджують міжнародні стандарти сталості, щоб відповідати очікуванням споживачів і регуляторів. Основні принципи такої моделі — мінімізація шкоди довкіллю, турбота про працівників і фокус на стабільному розвитку, а не швидкому прибутку.

Очевидно, що сучасні покупці стають більш усвідомленими у своїх виборах: екологічна відповідальність і соціальна свідомість брендів відіграють важливу роль при виборі товарів і послуг. Більшість споживачів готові не лише змінювати свої звички, а й витратити більше коштів, підтримуючи компанії, які дбають про довкілля. Для брендів це вже не просто модна тенденція, а необхідний стандарт бізнесу, який допомагає зберегти довіру та відданість клієнтів у довгостроковій перспективі [4].

Серед українських брендів, які впроваджують сталі практики, — IMAGINE, заснований дизайнеркою Оленою Бетяр. Марка робить акцент на технологічному підході до sustainable-моди: у колекціях використовують інноваційні матеріали з океанічного пластику, а також органічні тканини з Італії, вироблені за екологічними стандартами. Це поєднання сучасних технологій та відповідального ставлення до ресурсів. Ще один приклад — Atelier Handmade, бренд одягу для відпочинку, який вже давно рухається у напрямі

сталого розвитку. У своїх лляних виробках дизайнерка Анастасія Єршова використовує натуральний льон українського та білоруського походження, а для пляжної лінії — інноваційний матеріал ECONYL, створений із перероблених рибальських сіток. Такий підхід доводить: українська мода може бути не лише екологічною, а й сучасною, якісною та впливовою — серед шанувальниць бренду, зокрема, й Едіта Вілкевічуте, обличчя CHANEL BEAUTY [3].

Загалом тренд у моді — це відмова від швидкоплинних трендів, створення більш класичних колекцій і прозорість ланцюгів постачання. Бренди активно навчають споживачів свідомому вибору та відповідальному ставленню до речей. В Україні такі кроки допомагають змінити індустрію на краще, демонструючи, що сталий розвиток — це можливість для бізнесу бути сучасним і відповідальним одночасно.

Українські компанії фешн-індустрії стикаються з великими викликами у впровадженні принципів сталого розвитку. Попри те, що цей напрям дедалі активніше інтегрується у бізнес-стратегії, на практиці компанії мають справу з низкою бар'єрів. За даними Індексу сталого розвитку Європейської Бізнес Асоціації за 2023 рік, 96% компаній в Україні продовжують орієнтуватися на Цілі сталого розвитку (ЦСР). Це відповідає рівню 2021 року, а інтегральний показник Індексу навіть зріс до 3,50 балів із 5 можливих.

Водночас українські фешн-бренди перебувають у складному середовищі. Найбільшим економічним бар'єром стала війна, яка спричинила нестабільність, обмежила ресурси і знизила доступність інвестицій. Компанії демонструють готовність впроваджувати сталі практики, проте нестача фінансування стримує їхні можливості. Особливо це стосується малих і середніх підприємств, які не мають доступу до спеціалізованих програм підтримки. Інвестори надають перевагу менш ризикованим напрямкам, оминаючи сталі ініціативи в умовах нестабільності. У фешн-секторі це особливо відчутно, адже впровадження сталих технологій вимагає значних фінансових вкладень. Багато брендів вдаються до так званого «зеленого камуфляжу» — декларуючи сталість лише поверхнево. Наприклад, використовують паперові пакети, не завжди більш екологічні за пластикові, лише щоб створити видимість дотримання принципів сталості.

Ще один бар'єр — ціна на сталу продукцію. Вона зазвичай вища, а лише 20% українських споживачів готові платити більше за екологічний продукт. Для порівняння, у світі таких — 66%, що свідчить про суттєвий розрив у споживчих цінностях. Це створює перевагу для масового сегмента й дешевих речей із «швидкої моди». Саме тому брендам важко витримати конкуренцію без компромісів зі сталими підходами.

Технологічні бар'єри також значно впливають на ситуацію. В Україні бракує інфраструктури для переробки текстильних відходів. Система збору, сортування та утилізації лише починає формуватися. Це ускладнює перехід до циркулярної моделі, де речі створюються з урахуванням повторного використання. Компанії змушені імпортувати екологічні технології з-за кордону, що підвищує собівартість виробництва. Бракує державних стимулів і програм підтримки для розвитку зеленої інфраструктури. Відсутність субсидій, податкових пільг чи доступу до інноваційних рішень стримує прогрес. Технологічна модернізація фешн-індустрії вимагає зусиль на всіх рівнях — від приватного до державного.

Не менш важливі й культурні бар'єри. В українському суспільстві досі присутнє упередження до ресайклінгу. Старше покоління часто асоціює вторинне використання речей з бідністю, а не з екологічною свідомістю. Цей стереотип сформувався ще за радянських часів, коли дефіцит навчав економити з примусу, а не заради сталого вибору. Популярність «швидкої моди» поглиблює проблему — її привабливість базується на доступній ціні та частій зміні колекцій. Це йде всупереч з ідеями сталого споживання. І хоча в суспільстві зростає інтерес до якісної продукції, зміни відбуваються повільно. Потрібен час, аби змінилися цінності, й екологічність почала сприйматися як стандарт, а не виняток.

Попри всі труднощі, сталий розвиток поступово проникає в стратегії компаній. Проте системна трансформація потребує не лише ентузіазму бізнесу, а й підтримки з боку

держави, інфраструктури та зміни споживчих звичок. Крім того, внутрішні бар'єри мають вплив і на спроби українських брендів виходити на міжнародний ринок.

Масштабування бренду тягне за собою нові виклики. По-перше, це високі стартові витрати на впровадження екологічних технологій та етичних ланцюгів постачання. По-друге, брендам доводиться враховувати регуляторні вимоги різних країн. Кожен ринок має свої екологічні стандарти, до яких потрібно адаптуватися, витрачаючи час і ресурси.

Контроль за глобальними постачальниками — ще одна проблема. Забезпечити прозорість і дотримання сталих норм у міжнародних ланцюгах постачання надзвичайно складно. До того ж зростає скептицизм споживачів, які перевіряють заяви брендів і шукають конкретні докази сталість. Якщо їх немає — виникає підозра у грінвошингу.

Низька обізнаність менеджменту щодо сучасних екологічних практик також ускладнює впровадження змін. У глобальному конкурентному середовищі складно втримати баланс між прийнятною ціною й витратами на сталість. Різна платоспроможність споживачів у світі лише загострює цю дилему.

Ще одна суперечність — логістичні витрати й збільшення вуглецевого сліду під час розширення бренду. Виходить, що масштабування може суперечити самим принципам сталого розвитку. Тому бренди мають зважено підходити до розширення — інвестувати в навчання, прозорість і партнерства, зберігаючи контроль над якістю та етичністю.

Головне завдання — не просто завоювати нові ринки, а зберегти сталість у нових умовах. При цьому конкуренція в секторі сталого одягу зростає. Вона змушує компанії вдосконалюватися, але також ставить високі вимоги до новачків. У цій боротьбі виграють ті, хто може довести свою щирість і сталість на практиці. Українські бренди мають шанс заявити про себе на світовому ринку, використовуючи сучасні тенденції. Цифровізація, сталий розвиток і освіта дизайнерів відкривають нові перспективи.

Українські бренди дедалі активніше заявляють про себе на світовому ринку, долаючи виклики та використовуючи нові можливості. У контексті глобальних трендів, таких як сталий розвиток і цифровізація, міжнародні колаборації стають потужним інструментом просування. Завдяки спільним проектам з іноземними брендами українські компанії не лише розширюють аудиторію, а й отримують доступ до нових ринків. Наприклад, бренд IMAGINE, який поєднує інноваційні технології з етичним підходом до виробництва, демонструє, як відповідальність перед довіллям може стати частиною глобального діалогу про моду. Інший приклад — Atelier Handmade, що використовує органічні тканини та перероблені матеріали, аби створювати сучасний одяг для відпочинку з мінімальним впливом на природу. А колаборація LITKOVSKAYA з Lenovo засвідчила, що інноваційні рішення в дизайні можуть поєднувати моду й технології, виходячи за межі класичних уявлень про фешн-продукт.

Цифрові інструменти також відіграють важливу роль у трансформації модної індустрії. Впровадження 3D-дизайну, використання штучного інтелекту, створення цифрових шоурумів і активний розвиток e-commerce дозволяють оптимізувати виробничі процеси й зменшити шкоду для довкілля. 3D-моделювання дає змогу створювати прототипи одягу без фізичного виробництва, що суттєво скорочує відходи. Штучний інтелект, своєю чергою, дозволяє точніше прогнозувати попит, зменшуючи надвиробництво і втрати. А цифрові платформи замінюють фізичні магазини й шоуруми, знижуючи витрати та екологічне навантаження. Таким чином, цифровізація стає не просто інновацією, а необхідним кроком до стійкішої моди.

Ще одним важливим напрямом змін є освіта молодого покоління дизайнерів. Формування відповідального ставлення до етичної моди має починатися ще на етапі навчання. Важливо, щоб студенти опановували принципи сталого дизайну: використання екологічних матеріалів, мінімізація відходів, підтримка справедливих умов праці. Деякі бренди вже активно інвестують у програми для молодих дизайнерів, пропонуючи навчальні курси, майстер-класи та співпрацю з досвідченими фахівцями. Такі ініціативи не лише підсилюють майбутнє індустрії, а й сприяють створенню нової етичної культури в моді.

Молоді дизайнери, які з перших кроків у професії засвоюють цінності сталості, зможуть формувати новий образ українського бренду — інноваційного, екологічного та відкритого до світу.

У сучасних реаліях сталий розвиток у фешн-індустрії перестав бути трендом — він став нагальною необхідністю. Модна сфера продукує близько 10% глобальних викидів CO<sub>2</sub>, використовуючи мільйони тонн ресурсів і створюючи колосальні обсяги відходів. У цьому контексті українські бренди, як-от IMAGINE та Atelier Handmade, демонструють потенціал для інновацій і відповідального підходу, застосовуючи екотканини, перероблені матеріали та локальне виробництво. Проте, попри приклади успішної інтеграції сталих практик, розвиток цього напрямку стримується низкою бар'єрів.

Найбільшими перешкодами є економічна нестабільність, висока вартість сталого виробництва, технологічна відсталість та низький рівень екоосвіди серед споживачів. Наприклад, лише 20% українців готові платити більше за екологічно відповідальний продукт, тоді як у світі цей показник сягає 66%. Додатково гальмує процес і брак державних стимулів: відсутність податкових пільг, дотацій чи локальної інфраструктури для ресайклінгу ускладнює перехід до циркулярної моделі.

Отже, для подолання проблем сталого розвитку в українській моді необхідна синергія бізнесу, держави та споживачів. Без підтримки на рівні політики та освіти, без зміни культурних стереотипів і споживчих звичок навіть найкращі ініціативи залишаться винятками. Водночас, саме ці виклики створюють можливість для глибокої трансформації галузі — коли сталий розвиток стане основою, а не надбудовою для українських фешн-брендів.

#### Список використаних джерел:

1. Responsible Future. Ukrainian Fashion Week: сталий розвиток і майбутнє індустрії моди [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://responsiblefuture.com.ua/ukrainian-fashion-week-stalij-rozvitok-i-majbutnye-industriyi-modi/>
2. TMS.ua. Чому сталий розвиток важливий для бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tms.ua/blog/chomu-stalij-rozvytok-vazhlyvyj-dlia-biznesu/>
3. Vogue.ua. Правильна дорога: 6 українських брендів, які стали на шлях sustainable [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vogue.ua/article/fashion/brend/pravilnaya-doroga-6-ukrainskih-brendov-stavshih-na-put-sustainable-43880.html>
4. Business Dasher. Environmentally Conscious Consumers Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.businessdasher.com/environmentally-conscious-consumers-statistics/>

**ВПЛИВ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ НА ПРОЦЕС ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ****Твердохлебова К.В.**бакалавр кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»**Посохов І. М.,**д.е.н., професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

У процесі міжнародної економічної інтеграції кожна країна може стикнутися з ризиками, що сповільнюють і ускладнюють її включення у світовий економічний простір. Для України, яка активно інтегрується до Європейського Союзу та глобальних ринків, особливо важливими є питання, пов'язані з валютною нестабільністю.

Мета даного дослідження полягає у визначенні характеру та масштабів впливу валютних ризиків на економічну стабільність України в контексті її міжнародної інтеграції.

Валютний ризик виникає, коли підприємства мають зобов'язання в міжнародній торгівлі або очікують надходжень за контрактами, а коливання курсу можуть призвести до серйозних фінансових втрат. Через нестабільність обмінних курсів фірми змушені обмінювати іноземну виручку за менш вигідним курсом, ніж очікувалося під час укладання угоди [1-11].

Даний приклад поступової, а в деяких випадках стрімкої девальвації валюти є відображенням валютного ризику в Україні. На рисунку 1 зображено графік, який демонструє коливання курсу долара США з 2013 по 2025 рр. [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8].

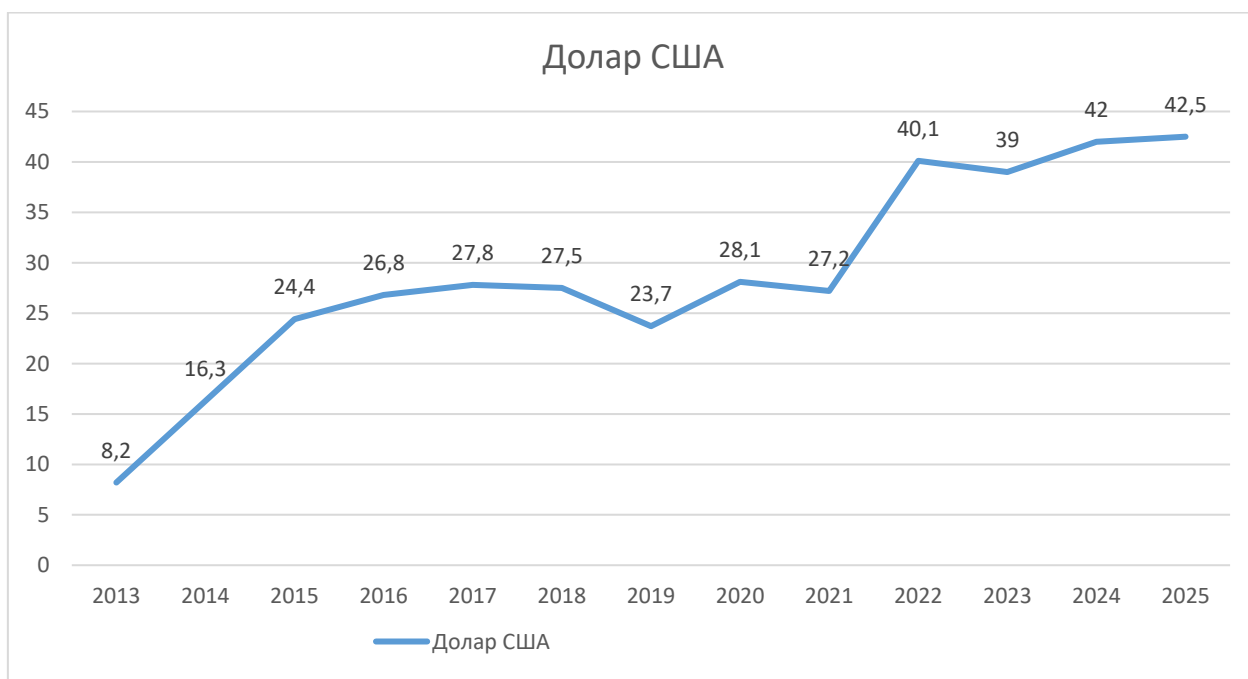


Рисунок 1 – Курс долара США з 2013 по 2025 рр., створено на основі [2; 9-11].

Як ми можемо бачити, спочатку відбулася валютна криза в 2014 році, коли розпочалися військові конфлікти на сході країни та анексія Криму. Тоді курс долара різко зріс з 8 гривень до 16. Схожа тенденція до стрімкого зростання продовжилася і в 2015 році. З 2016 по 2019 рік курс долара змінювався поступово, у даному випадку можна стверджувати про стабілізацію курсу. У період з 2019 по 2020 спостерігається раптове збільшення курсу, що було спричинено пандемією COVID-19. Останній стрімкий зріст

курсу долару відбувся у 2022 (з 27 гривень до 40), після початку повномасштабного вторгнення в Україну. На сьогодні валютний зріст продовжується, але він є поступовим.

Раптові та стрімкі зростання курсу відбувалися під впливом нестабільності у країні. Дані зміни курсу негативно впливали на українських імпортерів, які мали зобов'язання в іноземній валюті, адже для них це означало суттєве зростання витрат на закупівлю товарів, а також такі зміни курсу сильно знижують інвестиційну привабливість країни. Крім того, підприємства, що мали валютні кредити, зіткнулися з необхідністю виплатити значно більші суми через зростання курсу. Загалом девальвація гривні по відношенню до долара зросла приблизно у 518% (дані 2013 року взяті за 100%). У зв'язку з цим велика кількість компаній мали фінансові труднощі у ці періоди, а деякі були змушені припинити свою діяльність. У результаті, це гальмує процес міжнародної економічної інтеграції України, оскільки це ускладнює укладення угод, зменшує обсяги прямих іноземних інвестицій та послаблює конкурентоспроможність українських компаній на світових ринках.

Отже, на основі проведеного дослідження можемо зробити висновок, що валютні ризики суттєво обмежують Євроінтеграцію України. Значні валютні коливання, що спричинені внутрішніми та зовнішніми чинними (війна, пандемія COVID-19 або політична нестабільність) значно ускладнюють фінансову діяльність підприємств та підривають довіру іноземних інвесторів. Девальвація гривні, що зросла більш ніж у 5 разів з 2013 року, вказує на високий рівень валютного ризику, що перешкоджає виплаті зовнішніх боргів та виконанню міжнародних зобов'язань. Через те, що валютна нестабільність створює додаткові бар'єри для України на шляху до економічної інтеграції з ЄС, необхідно впроваджувати ефективні інструменти захисту від валютних ризиків.

#### Список джерел інформації:

1. Кучин С. П., Сержанов В. В. Ризики глобальної торгівлі та способи управління ними. Актуальні проблеми економіки №6 (240), 2021. — С.105-110.
2. Міністерство фінансів: Курси валют [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/exchange/>
3. Dykan, V., & Posokhov, I. (2014). Research of international risk management standards. *Business-inform*, (1), 314–319.
4. Посохов І. М. Використання системи показників У. Бівера для оцінки ризику банкрутства корпорацій / І. М. Посохов // Вісник СумДУ. Серія "Економіка". — 2013. — №3. — С. 65– 72.
5. Посохов І. М. Факторний аналіз фінансового стану корпорацій / І. М. Посохов // Культура народів Причорномор'я. — 2013. — № 262. — С. 78-82.
6. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. — 2012. — № 10. — С. 266-271.
7. Посохов І. М. Економіка підприємства : практикум : [навч. посібник] / І. М. Посохов, В. Г. Дюжев, Т. О. Погорелова ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. — Харків : НТУ "ХПІ", 2008. — 159 с.
8. Посохов І. М. Аналіз змісту поняття ризик і наукові підходи щодо визначення сутності ризику / І. М. Посохов // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. — Харків : НТУ "ХПІ", 2012. — № 5. — С. 101-108.
9. Посохов І. М. Дослідження існуючих наукових підходів до визначення категорій "ризик", "управління" та "управління ризиками" / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // Бізнес Інформ. — 2015. — № 12. — С. 26-31.
10. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. — 2012. — № 10. — С. 266-271.
11. Посохов І. М. Дослідження факторів ризиків корпорацій / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. — 2012. — № 8. — С. 207-211.

## УКРАЇНА В ПРОЦЕСАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Рева А. Д.

бакалавр кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Посохов І. М.,

д.е.н., професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

У сучасному світі міжнародна економічна інтеграція стала невід'ємною частиною глобалізаційних процесів. Вона передбачає тісну взаємодію національних економік, створення єдиного економічного простору, а також гармонізацію політик і механізмів. Для України, яка переживає глибокі трансформації та прагне наблизитися до європейської спільноти, питання інтеграції є не лише актуальним, а й стратегічно важливим. Інтеграційний курс відкриває нові можливості для модернізації економіки, залучення інвестицій, доступу до ринків капіталу та технологій, а також для підвищення рівня життя населення. Проте цей шлях також супроводжується численними викликами, пов'язаними зі структурними деформаціями, інституційно слабкістю та необхідністю реформ.

Економічна інтеграція – це процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, набуває форму міждержавних угод і узгоджено регулюється міждержавними органами [1].

Міжнародна економічна інтеграція проходить через кілька етапів – від зони вільної торгівлі до повної економічної та політичної інтеграції. Це не лише про зняття торговельних бар'єрів, а й про глибоку координацію економічної політики [2]. В історії України цей процес був непростим – від ізоляції в радянський період до поступового входження у світову економіку після здобуття незалежності. Спочатку інтеграція відбувалася в межах СНД, але згодом країна чітко визначила європейський напрямок як пріоритетний.

Після того, як Україна проголосила свою незалежність, вона намагалася зберегти економічні зв'язки з країнами СНД. Проте вже з 1990-х років країна почала рухатися в бік Європи. Важливим кроком у цьому процесі стало підписання Угоди про партнерство і співробітництво з ЄС у 1994 році. Пізніше була укладена Угода про асоціацію, яка відкрила шлях до глибшої інтеграції в європейський простір [3].

Але для справжньої інтеграції потрібно набагато більше – це масштабна модернізація виробництв, оновлення інститутів, а також дотримання європейських стандартів якості, прозорості та конкурентоспроможності. Експертне опитування, проведене в рамках дослідження, показало, що серед позитивних очікувань від євроінтеграції респонденти виділяють зростання мобільності, соціальний захист, наукову співпрацю, розвиток економіки та доступ до інвестицій. Проте є й ризики – втрата частини економічного і політичного суверенітету, конкуренція на ринках, відтік робочої сили, масове імпортування в Україну дорогих європейських продуктів і зростання залежності від зовнішньої допомоги [4].

Якщо говорити про практичну ситуацію в Україні, то, з одного боку, у нас є чимало переваг – вигідне географічне положення, великий транзитний потенціал, багаті природні ресурси та значна чисельність населення. Це, поза всяким сумнівом, має накладати певні особливості під час реалізації Україною міжнародних інтеграційних процесів, що відбуваються в сучасному глобалізованому світі – процесів інтеграції окремих країн та їх об'єднань як у політико-правовій, морально-ідеологічній та соціокультурній сферах, так і в сферах економіки, безпеки тощо. Але з іншого боку, ми стикаємося з серйозними викликами: структурні проблеми в економіці, зношеність основних фондів, технологічне відставання та недостатнє залучення іноземних інвестицій. Якщо Україна приєднається до інтеграційних об'єднань, не вирішивши ці проблеми, це може призвести до ще більших негативних наслідків [5].

Європейська інтеграція для України – це не просто політичний вибір. Це про модернізацію економіки, оновлення правил, законів, реформу інституцій і розвиток бізнес-клімату. Щоб українська продукція могла конкурувати в Європі, необхідні якість, стандарти та технології. Це все – виклик, але також і можливість [6].

Незважаючи на всі труднощі, співпраця з ЄС відкриває нові можливості для отримання фінансової, технічної та експертної підтримки. Європейський Союз є найбільшим донором для України та головним торговельним партнером. Сьогодні основні напрямки співпраці охоплюють енергетику, інвестиції, інфраструктуру, цифровізацію та освіту. Важливо, щоб економічна інтеграція відбувалася паралельно з реформуванням внутрішнього середовища – боротьбою з корупцією, розвитком інституцій, правової системи та підвищенням довіри до держави з боку бізнесу та громадян [7].

Опитування серед експертів показало, що більшість з них вважає: Україні для досягнення рівня нових членів ЄС знадобиться від 5 до 30 років, якщо курс євроінтеграції залишиться стабільним. Деякі респонденти висловили сумніви щодо точних термінів, але жоден з них не вважає, що Україна вже досягла рівня економічного розвитку країн Центрально-Східної Європи [4].

Підсумовуючи, можна сказати, що міжнародна економічна інтеграція для України – це не просто зовнішній вектор розвитку, а справжній внутрішній виклик. Євроінтеграційний шлях відкриває для нашої країни безліч можливостей для модернізації, економічного зростання, зміцнення інституцій та покращення якості життя. Проте, це також вимагає глибоких структурних реформ, подолання внутрішніх бар'єрів і забезпечення стабільності та послідовності в політиці. Експертні оцінки показують, що реальне наближення до рівня нових членів ЄС – це перспектива не одного року, а десятиліть наполегливої праці. Тож подальший успіх України в процесах міжнародної інтеграції залежатиме від нашої здатності до змін, єдності суспільства та готовності рухатися вперед, навіть попри всі труднощі. Європа відкрита для України – тепер головне, щоб і ми були готові стати її повноцінною частиною.

### Список джерел інформації

1. Архієреєв С. І., Волоснікова Н.М., Климова С.О. Міжнародна економіка і міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / за ред. проф. Архієреєва С. І., – Харків: НТУ «ХП», 2019. – 234 с.
2. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 602 с.
3. Кухарська Н. О. Україна в сучасних інтеграційних процесах: Навчальний посібник. – Одеса: «Атлант VOI COIU», 2015. – 186 с.
4. Багатеренко А. О. Проблеми та перспективи європейської інтеграції України – Режим доступу: <https://jrnl.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/5915>
5. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини [текст] : навч. посіб. / Амеліна І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 256 с.
6. Артёмов І. В. Європейська інтеграція України: стан, проблеми, перспективи / І. В. Артёмов. – Ужгород : АУТДОР-ШАРК, 2014. – 380 с.
7. Тодошук А. В. Україна в інтеграційних процесах: ризики та переваги / А. В. Тодошук, І. І. Батюк, А. І. Шеремета // Молодий вчений. – 2017. – № 5. – С. 753–757. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2017\\_5\\_170](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_5_170)

## ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СВІТОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ ЗМІНИ КЛІМАТУ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ

**Табаліна Д.,**

магістр кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Посохов І. М.,**

д.е.н., професор кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Діяльність світових організацій у сфері зменшення впливу зміни клімату на водні ресурси є надзвичайно важливою складовою глобальних екологічних і соціальних стратегій. В умовах поглиблення кліматичної кризи, що проявляється через посухи, повені, танення льодовиків та порушення гідрологічного циклу, міжнародні інституції відіграють ключову роль у координації зусиль, впровадженні інноваційних підходів та підтримці країн у подоланні водної вразливості.

Отож, в табл. 1 пропонується навести ключові програми світових організацій в рамках реакції на зміну клімату та його впливу на стан водних ресурсів.

Таблиця 1

Характеристика основних програм світових організацій в контексті зміни клімату та  
його впливу на стан світових водних ресурсів

Організація	Програма	Сфера діяльності	Основні напрямки діяльності
Світовий банк	Глобальна практика з водних ресурсів	Стійкість до зміни клімату, водна інфраструктура	Фінансування кліматично-стійких водних проектів, посилення управління, покращення доступу
ПРООН	Програма підтримки ЦСР 6	Чиста вода та санітарія, адаптація до зміни клімату	Національне планування, інституційна підтримка, покращення доступу до води на місцевому рівні
ЮНЕП	Програма GEMS/Водні ресурси	Моніторинг якості води, обмін даними	Глобальний збір даних про якість прісної води, розбудова потенціалу
ВМО	Глобальна система кліматичних послуг (GFCS)	Кліматичні послуги для води, сільського господарства, охорони здоров'я	Надання кліматичних прогнозів, сезонних прогнозів для управління водними ресурсами
ЮНЕСКО	Міжнародна гідрологічна програма (МГП)	Водні дослідження, освіта, розвиток потенціалу	Сприяння сталому управлінню водними ресурсами, обмін знаннями, наукове співробітництво
ФАО	WASAG (Дефіцит води в сільському господарстві)	Ефективне використання води в сільському господарстві	Координація політики та проектів, спрямованих на вирішення проблеми дефіциту води для сільського господарства в умовах зміни клімату
Зелений кліматичний фонд	Проекти з водної безпеки	Адаптація до зміни клімату, охорона водних ресурсів	Фінансування великомасштабних адаптаційних проектів у вразливих регіонах
UN-Water	Ініціатива інтегрованого моніторингу для ЦСР	Моніторинг доступу, якості та сталості водних ресурсів	Інтеграція збору та аналізу даних для підтримки національної та глобальної звітності

Джерело: [1-8]

Узагальнюючи, можна сказати, що діяльність світових організацій щодо зменшення впливу зміни клімату на водні ресурси охоплює широкий спектр заходів: від наукового моніторингу та розробки політик до реалізації практичних ініціатив у водному секторі. Значна частина зусиль спрямована на інтеграцію управління водними ресурсами у кліматичну політику, що особливо важливо для регіонів з високим рівнем водного стресу. Світовий підхід поступово зміщується до більш стійких моделей водокористування, включаючи природоорієнтовані рішення, інвестиції в інфраструктуру, цифрові системи моніторингу та міжсекторальну координацію. Усе це має на меті не лише адаптацію до кліматичних змін, але й зменшення вразливості водних систем у довгостроковій перспективі.

Зелене фінансування стало одним із ключових напрямків діяльності світових організацій та держав, спрямованих на реагування на зміну клімату та її вплив на водні ресурси. Таке фінансування, яке спрямоване на підтримку проектів, що сприяють збереженню природних ресурсів, зменшенню викидів парникових газів та адаптації до змін клімату, стає важливим інструментом для досягнення сталого розвитку в умовах зміни клімату. Різні країни й організації, включаючи Європейський Союз, Світовий банк, ООН та національні уряди, активно інвестують у проекти, які знижують негативний вплив на водні ресурси та сприяють їх сталому використанню.

Зелене фінансування стало потужним інструментом мобілізації приватного капіталу на проекти, спрямовані на збереження водних ресурсів і зменшення їхнього виснаження під впливом зміни клімату. Це фінансування має на меті зменшити негативний вплив економічної діяльності на водні екосистеми, сприяючи сталому використанню води та адаптації до змін клімату. Одним із основних завдань є підтримка інноваційних проектів, які дозволяють ефективно використовувати водні ресурси, запобігати їх забрудненню та втраті через посухи, повені та інші екстремальні погодні явища, викликані зміною клімату [9]. Крім того, зелене фінансування відкриває значні можливості для фінансових установ та інвесторів, які можуть інвестувати в проекти, що сприяють збереженню водних ресурсів та підвищенню стійкості до змін клімату (рис. 1).

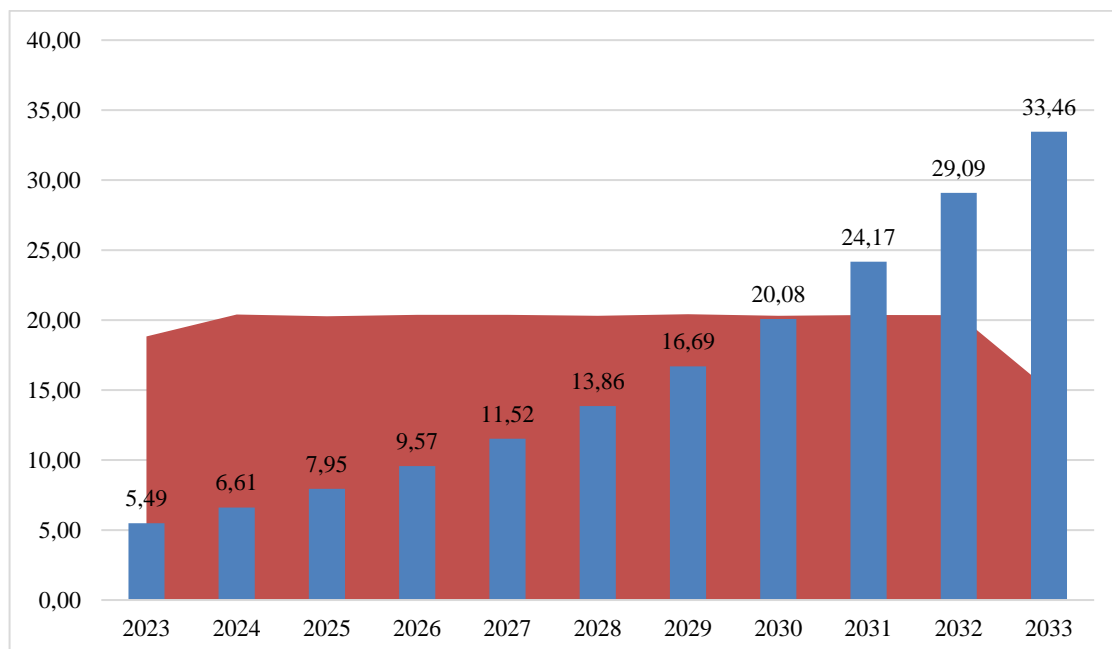


Рисунок 1. Прогнозна динаміка загальних обсягів зеленого фінансування за 2023-2033 рр., трлн. дол.

Джерело: [10]

Отже, як видно з рис. 1, прогнозовано обсяги зеленого фінансування зростуть з 6,61 трлн дол. у 2024 році до 33,46 трлн дол. у 2033 році, оскільки з кожним роком поглиблюється

проблема зміни клімату та набувають розвитку проєкти, пов'язані із зеленим фінансуванням, що включають інвестиції в інфраструктуру водозабезпечення, відновлювані джерела енергії для водоочищення та інші ініціативи з управління водними ресурсами.

Наступним кроком буде надання структури зеленого фінансування за світовими регіонами (рис. 2).

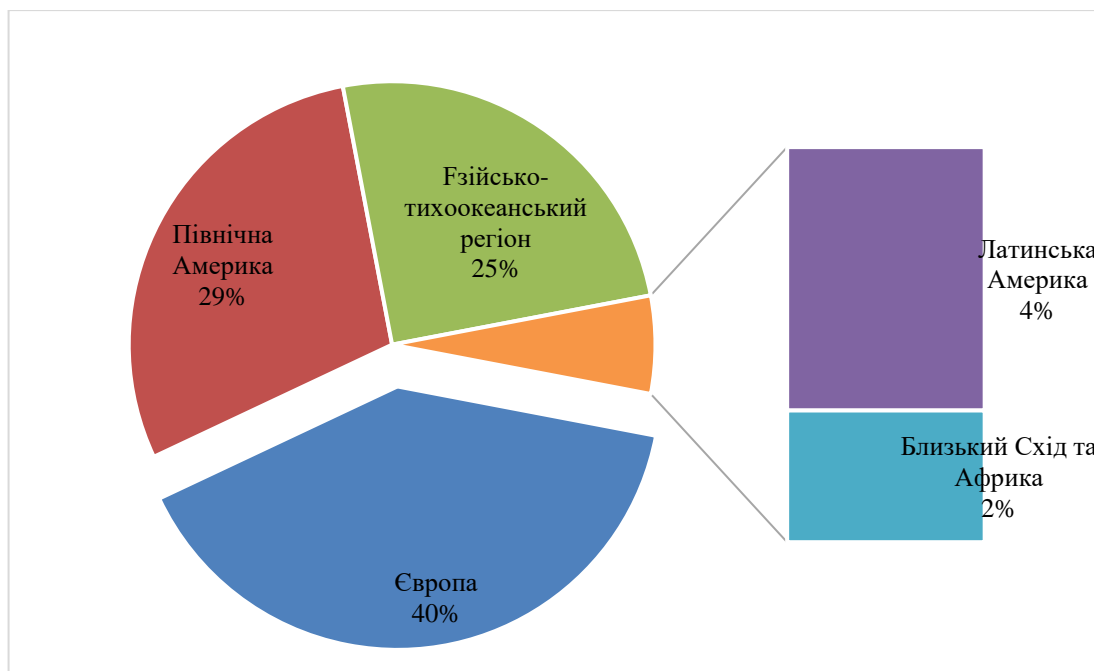


Рисунок 2. Структура зеленого фінансування за регіонами у 2023 році, %  
Джерело: [10]

Як видно з рис. 2, найбільша частка зеленого фінансування припадає на європейський регіон (40%), зокрема на країни-члени ЄС, які є активними ініціаторами більшості проєктів, спрямованих на залучення зелених інвестицій. Європейський зелений курс передбачає, що ЄС стане кліматично нейтральним до 2050 року, що вимагатиме значних інвестицій як від державного, так і приватного секторів. Згідно з аналізом звітів ЄС, лише в енергетичну систему до 2030 року потрібно інвестувати близько 350 млрд євро щорічно, щоб досягнути скорочення викидів на 55% [11]. Це, у свою чергу, потребує значних капіталовкладень у проєкти, що сприяють збереженню водних ресурсів та підвищенню стійкості водного господарства до наслідків зміни клімату. Найбільш ефективним методом залучення інвестицій у країнах-членах ЄС є випуск зелених облігацій, структурний обсяг яких наведено на рис. 3.

Аналізуючи дані рис. 3, можна спостерігати поступове збільшення інвестицій у цей сектор. За цей період сума інвестицій у водні ресурси зростає з 1,2 млрд дол. США у 2014 році до 15,2 млрд дол. США у 2023 році. Це свідчить про зростаючу увагу до проблеми водних ресурсів у контексті зміни клімату, оскільки зміни в кліматичних умовах значно впливають на водний баланс, знижуючи доступність води та створюючи необхідність у нових методах управління водними ресурсами.

Збільшення обсягу інвестицій у водні ресурси протягом цього періоду співвідноситься з глобальними тенденціями, пов'язаними з адаптацією до зміни клімату, що включає в себе проєкти, спрямовані на покращення якості води. Наприклад, у 2019 році спостерігається різке збільшення інвестицій у водні ресурси, що може бути пов'язано з активним розробленням проєктів для збереження водних ресурсів у відповідь на все більшу інтенсивність посух у багатьох регіонах Європи.

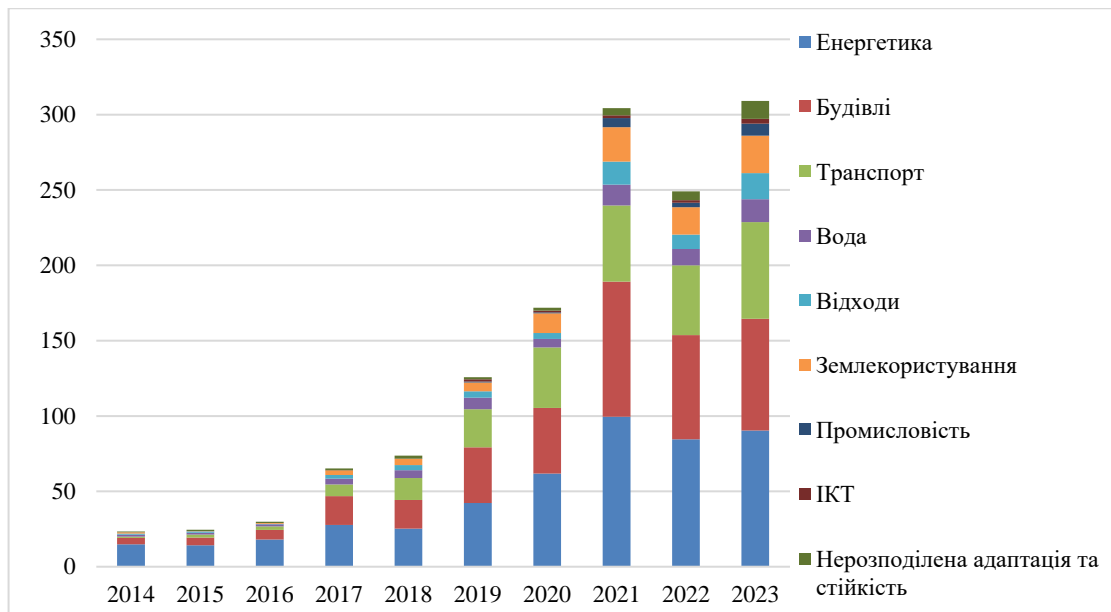


Рисунок 3 - Динаміка обсягів облігацій у водні ресурси у загальній структурі зелених облігацій країн-членів ЄС за період 2014-2023 рр, млрд. дол. США

Джерело: [12]

Досліджено, що всі країни, незалежно від рівня розвитку, прагнуть до інтегрованого управління водними ресурсами, розуміючи їхню критичну роль у забезпеченні сталого розвитку, екологічної рівноваги та якості життя населення. Водночас важливо, що більшість з них вже діють на випередження, впроваджуючи адаптаційні стратегії до кліматичних змін, що лише посилює значення водної безпеки як пріоритету сучасної екологічної політики.

### Список використаних джерел

1. World Bank. (2022). *Water Global Practice: Delivering results for water security and climate resilience*. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/water> (дата звернення 28.05.2025)
2. United Nations Development Programme (UNDP). (2021). *Goal 6: Clean water and sanitation*. URL: <https://www.undp.org/sustainable-development-goals> (дата звернення 28.05.2025)
3. United Nations Environment Programme (UNEP). (2022). *GEMS/Water programme*. URL: <https://www.unep.org/explore-topics/water/what-we-do/monitoring/gemswater> (дата звернення 28.05.2025)
4. World Meteorological Organization (WMO). (2021). *Global Framework for Climate Services (GFCS)*. URL: <https://gfcs.wmo.int/> (дата звернення 28.05.2025)
5. UNESCO. (2020). *International Hydrological Programme (IHP)*. URL: <https://en.unesco.org/themes/water-security/hydrology> (дата звернення 28.05.2025)
6. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). (2022). *Water Scarcity in Agriculture (WASAG)*. URL: <https://www.fao.org/land-water/overview/wasag/en/> (дата звернення 28.05.2025)
7. Global Environment Facility (GEF). (2021). *International Waters*. URL: <https://www.thegef.org/what-we-do/topics/international-waters> (дата звернення 28.05.2025)
8. Green Climate Fund (GCF). (2022). *Water security projects*. URL: <https://www.greenclimate.fund/projects> (дата звернення 28.05.2025)
9. Дубко, А. С. (2022). Впровадження та розвиток зеленого фінансування в Україні: євроінтеграційний контекст та правова база. *Нове українське право*, 6/1. URL: <https://doi.org/10.51989/NUL.2022.6.1.15> (дата звернення 28.05.2025)

10. Precedence Research (2025) Sustainable Finance Market Size | Share and Trends 2024 to 2034. URL: <https://www.precedenceresearch.com/sustainable-finance-market> (дата звернення 28.05.2025)

11. European Commission (2021), Commission puts forward new strategy to make the EU's financial system more sustainable and proposes new European Green Bond Standard, Press release

12. Climate Bonds (2024) URL: <https://www.climatebonds.net/market/data/> (дата звернення 28.05.2025)

**Секція 3**  
**Міжнародна економіка.**  
**Повоєнне відновлення економіки України**

## МІЖНАРОДНА ТЕХНІЧНА ДОПОМОГА ЯК ОСОБЛИВІСТЬ СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Беззубко Л.В.,

доктор наук з державного управління, професор  
Північноукраїнський інститут імені Героїв Крут Приватного акціонерного товариства  
«Вищій навчальний заклад «Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Міжнародна допомога є важливим засобом інтеграції країн у світовий простір, фактором сприяння вирішенню нагальних проблем, модернізації та реформування всіх сфер життя. Її можна розділити на наступні напрямки:

- військова допомога;
- гуманітарна допомога, яка спрямована на вирішення гуманітарних проблем в країні;
- міжнародна технічна допомога (МТД), яку можна охарактеризувати як донорську допомогу в грошовій або натуральній формі, спрямовану на вирішення нагальних проблем і досягнення цілей розвитку.

Необхідно постійно визначати можливі наслідки надання міжнародної допомоги (на основі [1])

1. Для країни-реципієнта:

- поліпшення соціально-економічної ситуації в країнах-реципієнтах;
- відновлення всіх сфер життєдіяльності країни на засадах сталого розвитку.

2. Для країн-донорів

- захист національних зовнішніх і внутрішніх інтересів:

А) торговельно-економічних інтересів (надана допомога сприяє проникненню товарів та інвестицій з країн-донорів на ринки країн-реципієнтів)

Б) політичні стратегічні інтереси. Допомога, що надається, сприяє проникненню товарів та інвестицій з країн-донорів на ринки країн-реципієнтів.

3. Для світового суспільства:

А) зосередження на вирішенні нагальних глобальних проблем (розробка «глобальних відповідей на глобальні загрози та кризи»);

Б) створення глобальних суспільних благ. Міжнародна допомога сприяє просуванню суспільних цінностей (поширенню демократичних прав і свобод, створенню та розвитку суспільних інститутів).

Сьогодні міжнародна допомога поєднує національні інтереси як країн-донорів, так і країн-реципієнтів. МТД можна розглядати як ефективну сферу діяльності, додатковий ресурс підтримки з боку міжнародної спільноти для виконання державою своїх функцій та вирішення нагальних проблем.

Особливості сучасного надання МТД полягають у наступному:

1) невизначеність справжніх мотивів донорів, зміна їхньої політики залежно від впливу різних внутрішніх і зовнішніх чинників

2) різноманітність видів, форм, інструментів та моделей допомоги;

3) залученість практично всіх країн світу до процесу надання або отримання МТД. Одна й та сама країна може виступати як донором, так і реципієнтом МТД;

4) підвищені ризики при наданні МТД.

Слід зазначити, що під час широкомасштабної військової агресії масштаби міжнародної допомоги значно зросли, а кількість її отримувачів збільшилася. Так, моніторинг допомоги, отриманої у 2024 році лише Міністерством фінансів України, показав, що було реалізовано 14 проєктів МТД за такими напрямками:

-збільшення інституційної спроможності, бюджетної прозорості при управлінні державними фінансами;

- вдосконалення податкової та митної систем, зниження фіскальних ризиків

- підтримка малого та середнього підприємництва;
- зміцнення потенціалу Фонду розвитку підприємництва
- підтримка розвитку цифровізації в фінансовій сфері.

Дослідження виявило низку проблем, які перешкоджають ефективності міжнародної допомоги (складено на основі [1])

- некомплексний характер допомоги;
- недостатній обсяг отриманих ресурсів;
- недосконалість планування, моніторингу та контролю МТД;
- більша частина коштів є позиками та кредитами на поворотній основі;
- відсутність національної стратегії у сфері МТД;
- наявність регуляторних, правових, організаційних, економічних та соціальних проблем у сфері МТД;
- неефективне використання отриманих ресурсів МТД;
- відсутність контролю, підзвітності та відповідальності у сфері МТД;
- недостатня спроможність органів влади ефективно використовувати ресурси МТД;
- недосконалість національна законодавча база у сфері МТД;
- зосередженість переважно на вирішенні технічних проблем та досягненні цілей сталого розвитку, а не на врахуванні комплексної національної стратегії відродження країни.

У післявоєнний час проекти МТД будуть спрямовані на процеси відновлення. І вже зараз повинні бути закладені засади для відбору таких проектів, формування системи контролю і моніторингу за їх виконанням.

Важливим завданням є акумуляція коштів на процеси відновлення. Для цього рекомендується: у дохідній і видатковій частинах державного бюджету України визначити розміри кредитів від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій для реалізації проектів відновлення. Для них позначити кредиторів, загальний обсяг, обсяг їх залучення у певному бюджетному періоді в розрізі бюджетних програм і т.п. Обсяги коштів від довгострокових проектів МТД треба вказати у бюджеті із зазначенням проекту МТД, його мети, розпорядників та одержувачів коштів. Це дозволить отримати наступні переваги:

- більш комплексно використовувати ці кошти у відповідності із бюджетним законодавством, підвищить рівень контролю за витратою бюджетних коштів;
- сприяє вдосконаленню механізму планування, забезпечить синхронізацію проектів МТД з бюджетним процесом;

Для виконання великомасштабних проектів відновлення необхідно об'єднувати донорські ресурси від декількох донорів у єдиний цільовий фонд. Цьому потребує вдосконалення організаційного механізму МТД, який забезпечує злагоджене функціонування і координування дій.

Україні необхідно встановити пріоритети при відборі проектів, оновити напрями стратегічного відновлення і модернізації країни на засадах сталого розвитку.

### Список використаних джерел

1. Беззубко Ю.І. Міжнародна технічна допомога Україні: проблеми і шляхи вдосконалення: монографія. Харків: ХНУ ім. В. Каразіна. 2021. 72 с.
2. Аналіз моніторингу проектів міжнародної технічної допомоги за 2024 рік.

## РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Посохов І.М.**

д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Ляліна О.**

бакалавр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Рекомендації щодо подальшого розвитку нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

– на продовження існуючої стратегії необхідно підготувати стратегічний документ про подальший розвиток національної системи технічного регулювання на десятирічний період [1; 2; 3; 4; 5; 6];

– визначити кроки та низку заходів щодо подальшого розвитку національної системи технічного регулювання з урахуванням не тільки контексту європейської інтеграції, а й майбутнього інтеграційного процесу та створення зон вільної торгівлі з різними країнами;

– щоб нівелювати наслідки затримки впровадження норм і правил у європейських країнах, необхідно розпочати розробку та впровадження механізмів швидкої адаптації до змін європейського законодавства та оновлення гармонізованих стандартів у країнах ЄС [7; 8; 9; 10];

– розпочати роботу з розширення списку промислової продукції;

– запровадити «систему скасування промислових віз», яка має охоплювати широкий спектр українського експорту, оскільки Угода АСАА передбачає, що торгівля товарами між Україною та ЄС у секторах, які охоплюються Угодою, здійснюватиметься на тих самих умовах, які застосовуються до торгівлі товарами між країнами-членами ЄС. За умови гармонізації стандартів та розбудови інфраструктури якості, «промисловий безвізовий режим» може бути поширено на органічні хімікати, добрива, фармацевтику, косметику та будівельні матеріали [11; 12; 13; 14].

Структура зовнішньоторговельних відносин України, яка здебільшого пов'язана з експортом сировини та імпортом технічно складної продукції з високою доданою вартістю, продовжує залишатися тенденцією, що необхідно розробити та впровадити механізм підтримки диверсифікації вітчизняного експорту до ЄС. Цей механізм має шукати можливості для розширення асортименту товарів, що експортуються до ЄС, і прискорення розроблення та впровадження нових стандартів у виробництво, щоб уникнути технологічного відставання та залежності від імпорту високотехнологічних товарів. Це сприятиме модернізації промислових об'єктів і застосуванню новітніх стандартів, тим самим сприяючи підвищенню конкурентоспроможності промислової продукції.

### Список використаних джерел

1. Посохов І. М., Петриченко О. В. Показник якості як основоположний елемент рівня конкуренції в міжнародній торгівлі. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я = Information technologies: science, engineering, technology, education, health : тези доп. 30-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD– 2022, [19-21 жовтня 2022 р.] / ред. Є.

І. Сокол. Харків : НТУ "ХПІ", 2022. С. 593.

2. Посохов І.М. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство / Посохов І.М. Харків: НТУ «ХПІ», 2016. 450 с.

3. Посохов І. М. Реінженіринг у міжнародному бізнесі / І. М. Посохов, С. Ю. Лукіна // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2023. – № 3. – С. 3-7.

4. Посохов І. М. Вплив глобалізаційних процесів в світі на економіку України / І. М. Посохов, М. Є. Рябко // Актуальні питання сучасної економіки : матеріали 15-ї Всеукр. наук. конф. за міжнар. участю, [15 листопада 2023 р.] / відп. ред. О. О. Непочатенко ; Уман. нац. ун-т садівництва. – Умань : УНУС, 2023. – С. 266-268.

5. Посохов І. М. Підхід щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі ІТ-інновацій / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // Стратегія підприємства: підприємницький контекст : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 16-17 листопада 2017 р. – Київ : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2017. – 2 с.

6. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до вибору методу оцінки конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / І. М. Посохов, Е. В. Чепіжко // *Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання* : електронне видання : зб. тез. доп. 6-ї Всеукраїнської наук.-практ. конф., 17 листопада 2016 р., м. Харків. – Текстові дані. – [Харків : НАНГУ, 2016]. – С. 225-227.

7. Посохов І. М., Новік І. О., Синіговець О. М. Місце інноваційного потенціалу у міжнародних економічних відносинах. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету : зб. наук. пр. Сер.: Економіка і менеджмент. Одеса : МГУ, 2019. № 38. С. 4-12.

8. Посохов І. М. Роль фінансової глобалізації у розвитку світового фінансового ринку / І. М. Посохов, В. С. Золенко // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки в контексті інтеграції України в європейський науковоінноваційний простір : матеріали 24-ї Міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 19-21 червня 2019 р. – Київ : Фенікс, 2019. – С. 86-88.

9. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України як складова систем управління ризиками промислових підприємств / І. М. Посохов, П. О. Іващенко, Ю. В. Жадан // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр. – Київ : НАУ, 2019. – Вип. 1 (69), ч. 2. – С. 19-25.

10. Посохов І. М. Зовнішній борг України: перспективи розвитку та методи управління / І. М. Посохов, А. Р. Лаврук // Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф., 2 березня 2019 р. – Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2019. – С. 23-25.

11. Федоренко О. В. Міжнародні інвестиції України в умовах євроінтеграції / О. В. Федоренко, І. М. Посохов // Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи : зб. тез 10-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 1 грудня 2022 р. / ред. кол.: О. О. Сосновська [та ін.] ; Київ. ун-т ім. Бориса Грінченка. – Київ, 2022. – С. 113-117.

12. Posokhov I. M. Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine / I. M. Posokhov, E.V. Chepizhko // Emergency of public development: financial and legal aspects: monograph / sci. ed. Yu. V. Pasichnyk. – Coventry, United Kingdom : Agenda Publishing House, 2019. – Pt. 3.7. – pp. 257-272.

13. Posokhov I. The impact of the threshold indication system on Ukraine's gross public and corporate debts / I. Posokhov, I. Herashchenko, M. Gliznutsa // Економічний часопис-XXI = Economic Annals-XXI. – 2017. – Vol. 167, iss. 9-10. – P. 43-48.

14. Posokhov, I. M. (2016). Suchasni tendentsiyi mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn. Ekonomichna intehratsiya Ukrayiny u svitove hospodarstvo [Contemporary trends in international economic relations. Economic integration of Ukraine into the world economy]. Kharkiv: NTU "KHPI" [in Ukrainian].

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПРОТЕКЦІОНІСТСЬКОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ЕКСПОРТУ З УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

**Пархоменко В.В.,**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту, маркетингу та публічного управління  
Національна академія статистики, обліку та аудиту

Світова економіка функціонує в умовах постійних викликів, зокрема пандемії COVID-19, порушень логістичних ланцюгів та воєнних конфліктів. В умовах глобальної економічної нестабільності уряди окремих країн вдаються до політики протекціонізму для захисту власних інтересів. Війна в Україні не стала виключенням. Вона спричинила економічні шоки, що призвели до перебудови торговельних маршрутів та посилення протекціонізму в різних країнах світу.

Протекціонізм, як економічна стратегія, передбачає захист внутрішнього ринку шляхом введення тарифних і нетарифних бар'єрів. Під час війни це створює додаткові труднощі, у першу чергу, для самої України, яка прагне інтеграції у світові ринки, а також для інших країн світу, які є споживачами української продукції.

Згідно з дослідженнями Світової організації торгівлі (СОТ), протекціонізм у світовій економіці активізувався після пандемії COVID-19.

Так, посилення протекціонізму в США спричинило низку негативних наслідків для світової економіки, саме:

- зростання мит призвело до скорочення обсягів торгівлі між країнами, особливо між США та Китаєм;
- були зруйновані глобальні коридори постачання і компанії були змушені переглядати свої ланцюги постачання, що спричинило додаткові витрати та затримки;
- введення мит призвело до підвищення цін на імпортовані товари в США, що негативно вплинуло на споживачів.

З приходом до влади Дональда Трампа у 2017 році, США почали впроваджувати агресивну протекціоністську політику. Було запроваджено мита на імпорт сталі та алюмінію, а також введено тарифи на товари з Китаю на суму понад \$250 млрд. Ці заходи спричинили торговельні війни з Китаєм, ЄС, Канадою та Мексикою [2].

У 2025 році, під час другого терміну Трампа, було оголошено про "тарифи Дня визволення", які підвищили середній рівень мит у США з 2,5% до 27%. Це призвело до глобального падіння фондових ринків та зниження прогнозів світового економічного зростання з 2,8% у 2024 році до 2,3% у 2025 році [1, 6, 7].

З початком війни в Україні (WTO, 2023) також спостерігається і значне зростання протекціоністської політики [8].

Головними чинниками зростання протекціонізму під час війни в Україні виступають:

- енергетична криза, спричинена скороченням постачання російських енергоносіїв, що призвело до змін у структурі світової торгівлі.
- логістичні проблеми, пов'язані із блокуванням портів та руйнуванням інфраструктури, що ускладнило експорт українських товарів.
- фінансова нестабільність: інфляція та економічна рецесія в різних країнах змушують уряди захищати власні ринки.

У 2022 році, з початком повномасштабної війни, експорт з України скоротився на 32,5% порівняно з 2021 роком. Основними причинами стали блокування портів, руйнування інфраструктури, логістичні труднощі. Пошкодження заводів та блокування портів зменшили експорт української сталі, що вплинуло на європейську промисловість. Чорноморська ініціатива, що дозволяла експорт зерна з України, періодично блокувалася Росією, створюючи кризу на світових ринках продовольства [4].

Закриття портів Одеси, Маріуполя та Миколаєва, перенавантаження залізничних шляхів через Польщу та Румунію, дефіцит автомобільного транспорту для перевезень товарів до ЄС примусило країни шукати альтернативи.

У 2023 році спад продовжився, але в 2024 році експорт зріс на 13,4% завдяки відновленню роботи портів та підтримці з боку ЄС (таблиця 1).

**Таблиця 1**

**Обсяги експорту товарів з України за 2019–2024 роки (у млрд дол. США)**

<b>Рік</b>	<b>Обсяг експорту</b>	<b>Зміна до попереднього року</b>
2019	50,05	+5,7%
2020	49,23	-1,6%
2021	65,87	+33,8%
2022	44,44	-32,5%
2023	36,19	-18,6%
2024	41,04	+13,4%

*Джерело:* [5, 10]

Санкції, запроваджені ЄС, США та іншими країнами проти Росії, мали подвійний ефект. З одного боку, вони обмежили доступ російських товарів на міжнародні ринки, з іншого – спричинили перебудову торговельних шляхів.

Європейським Союзом було прийняте рішення про тимчасове скасування мит для українських товарів, що сприяло збільшенню експорту [3], відбулося збільшення торговельної співпраці з країнами Близького Сходу та Азії, крім того, налагоджений транзит через Румунію та Польщу, став ключовим для експорту української продукції.

Однак, попри підтримку з боку ЄС, країна стикається з численними обмеженнями, які ускладнюють експорт продукції. Протекціонізм та торговельні бар'єри залишаються серйозною проблемою для України в умовах війни.

Однією з таких проблем є політика Польщі щодо обмеження імпорту української аграрної продукції, яка створила значні виклики для українських експортерів, ускладнивши логістику та зменшивши доступ до традиційних ринків збуту.

У квітні 2023 року Польща запровадила заборону на імпорт українського зерна та інших агропродуктів, залишивши лише транзит через свою територію.

У 2024 році Польща продовжила заборону, аргументуючи це необхідністю захисту власного аграрного сектору та очікуючи від ЄС розробки механізмів захисту ринку.

У січні 2024 року транзит агропродукції через Польщу становив лише 370 тис. тонн, що складає близько 5% від загального обсягу експорту агропродукції України за цей період [11].

У січні-лютому 2024 року через польські прикордонні переходи пройшло 515 тис. тонн українських зернових та олійних культур. З цієї кількості лише 24,3 тис. тонн було доставлено польським одержувачам [13].

Зменшення обсягів експорту через Польщу призвело до втрат для українських аграріїв. Зокрема, за оцінками, збитки аграріїв становлять до \$30 на тонні через підвищені логістичні витрати.

Заборона імпорту та блокування пунктів пропуску на кордоні з Польщею ускладнили транзит української агропродукції до інших країн ЄС. Закриття польського ринку, а також ринків Угорщини та Словаччини, негативно вплинуло на аграріїв південних регіонів України, зокрема Одещини, які втратили важливі канали збуту. Тож Україна змушена шукати нові логістичні шляхи для експорту, що призводить до додаткових витрат та затримок у поставках.

Після блокування Чорного моря дунайські порти стали ключовими для експорту. У 2021 році перевалка через порти Рені, Ізмаїл та Усть-Дунайськ становила 5 млн тонн, у 2022 році — 14,5 млн тонн, а у 2023 році — майже 30 млн тонн. Проте у 2024 році обсяг

перевалки в дунайських портах знизився на 45,9% — до 17,3 млн тонн, що пов'язано з відновленням роботи морського коридору через порти Великої Одеси (табл. 2) [9].

За перші два місяці 2024 року експорт через Дунайські порти становив 3,7 млн тонн вантажів, з яких зернові та олія — 2,5 млн тонн [12]

У січні 2024 року експорт агропродукції морським шляхом склав 6,7 млн тонн, що становить близько 90% від загального обсягу експорту агропродукції України за цей період [12].

**Таблиця 2**

**Динаміка перевалки вантажів у дунайських портах України (2021–2024 роки)**

Рік	Обсяг перевалки (млн тонн)
2021	5,0
2022	14,5
2023	30,0
2024	17,3

Джерело: [9, 12]

Обмеження з боку Польщі суттєво вплинули на український експорт агропродукції, зменшивши обсяги транзиту та спричинивши економічні втрати для аграріїв. Водночас, Україна успішно переорієнтувала експортні потоки через дунайські та чорноморські порти, що дозволило частково компенсувати втрати та забезпечити стабільність експорту в умовах війни.

Всі ці обмеження спонукали Україну активніше шукати альтернативні маршрути та ринки, а також ініціювати міжнародні правові механізми захисту своїх інтересів. Україна подала позов проти Польщі до Світової організації торгівлі через обмеження імпорту агропродукції, вважаючи їх порушенням міжнародних торговельних угод. Наразі тривають переговори між Україною, Польщею та ЄС щодо пошуку компромісних рішень, які дозволять зняти обмеження та відновити повноцінну торгівлю. Подальший розвиток ситуації залежатиме від результатів переговорів та здатності сторін досягти взаємоприйнятних рішень.

**Список використаних джерел**

1. Barron's. Stocks Are Higher, But the Tariff Storm Hasn't Fully Hit. European Commission. (2023). *EU Trade Policy and Ukraine*. <https://www.barrons.com/articles/stock-market-tariffs-economy-f7064050Barron's>
2. CaixaBank Research. The threat of protectionism in the global economy. <https://www.caixabankresearch.com/en/economics-markets/activity-growth/threat-protectionism-global-economyCaixaBank Research>
3. European Parliament. (2023). *The Impact of the War on EU-Ukraine Trade Relations*.
4. UN Comtrade. Trade of goods, US\$, HS, All Commodities. [https://data.un.org/Data.aspx?d=ComTrade&f=\\_11Code%3A1%3BrtCode%3A804data.un.org](https://data.un.org/Data.aspx?d=ComTrade&f=_11Code%3A1%3BrtCode%3A804data.un.org)
5. Wikipedia. Liberation Day tariffs. [https://en.wikipedia.org/wiki/Liberation\\_Day\\_tariffsВікіпедія](https://en.wikipedia.org/wiki/Liberation_Day_tariffsВікіпедія)
6. Wikipedia. Tariffs in the first Trump administration. [https://en.wikipedia.org/wiki/Tariffs\\_in\\_the\\_first\\_Trump\\_administrationВікіпедія](https://en.wikipedia.org/wiki/Tariffs_in_the_first_Trump_administrationВікіпедія)
7. WTO. (2023). *Trade Restrictions and the Global Economy*.
8. Григоренко Ю. Дунайські порти: як врятувати важливий логістичний маршрут [Електронний ресурс] // GMK Center. – 2025. – 24 лютого. – Режим доступу:

- <https://gmk.center/ua/posts/dunajski-porty-iak-vriatuvaty-vazhlyvyj-lohistrychnyj-marshrut>
9. Міністерство економіки України. Ukrainian exports increased by 13.4% to USD 41 billion in 2024. <https://export.gov.ua/news/ukrainian-exports-increased-billion-in-2024> Експорт України
  10. Скрипаль А. Логістика змін: нова реальність [Електронний ресурс] // Trans.INFO. – 2024. – 22 квітня. – Режим доступу: <https://trans.info.ua/logistyka-zmin-nova-realnist-384882>
  11. Міністерство розвитку громад та територій України. <https://mtu.gov.ua/news/35317.html>
  12. Українське зерно у польських портах складає 10% їхніх перевантажувальних потужностей [Електронний ресурс] // *Скільки-скільки?* – 2024. – 23 березня. – Режим доступу: <https://skilky-skilky.info/ukrainske-zerno-u-polskykh-portakh-skladaie-10-ikhnikh-perevantazhuvalnykh-potuzhnostey/>

## РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИКИ В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

**Новік І.О.**

доцент, кандидат економічних наук  
національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Гришин М.О.**

студент національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

У сучасних умовах світова економіка зазнає значних змін під впливом цифрових технологій. Інформатизація впливає на всі сфери бізнесу, а особливо на міжнародну логістику, яка є ключовим елементом глобальних ланцюгів постачання. Розвиток міжнародної логістики в умовах інформатизації світової економіки є актуальним через необхідність адаптації до цифрових змін, підвищення конкурентоспроможності бізнесу та впровадження екологічно відповідальних рішень. Дослідження цієї теми дозволяє визначити ключові виклики та можливості для підвищення ефективності глобальних ланцюгів постачання, що є важливим для стабільного розвитку світової економіки.

Міжнародна логістика відіграє ключову роль у забезпеченні ефективного руху товарів, послуг, капіталів та інформації між країнами. Водночас інформатизація світової економіки сприяє цифровій трансформації бізнесу, автоматизації процесів та прискоренню глобальних торговельних операцій. Дослідження розвитку міжнародної логістики в умовах цифрової економіки є вкрай актуальним, оскільки воно дозволяє оцінити вплив новітніх технологій на ефективність, швидкість та екологічність логістичних процесів. [2]

Міжнародна логістика - це система управління матеріальними потоками, інформацією та фінансовими ресурсами у процесі переміщення товарів між країнами. Вона охоплює транспортну, складську, митну, фінансову та інформаційну логістику, забезпечуючи стабільність світової торгівлі. Транспортна логістика характеризується вибором оптимальних маршрутів та видів транспорту (авіа, морський, залізничний, автомобільний) для перевезення товарів. Складську логістику доцільно охарактеризувати як управління розподільчими центрами, митними складами та місцями тимчасового зберігання вантажів. Митна логістика відповідає за процеси, пов'язані з оформленням документів, розрахунком митних платежів і забезпеченням відповідності міжнародним стандартам. Інформаційна логістика, в свою чергу, відповідає за використання цифрових технологій для управління логістичними процесами. На фінансову логістику покладені обов'язки щодо контролю витрат, валютних операцій, кредитування та страхування логістичних процесів. [5]

Міжнародна логістика є важливим елементом глобальної торгівлі, оскільки забезпечує ефективний рух товарів між країнами, сприяє економічному розвитку та підвищує конкурентоспроможність компаній на світовому ринку. Міжнародна логістика є невід'ємною частиною світової економіки, оскільки забезпечує ефективний рух товарів, послуг, капіталів та інформації між країнами. Вона відіграє ключову роль у розвитку глобальних ринків, сприяє оптимізації витрат та підвищенню конкурентоспроможності компаній, а також стимулює інновації в транспортних і складських технологіях.

Завдяки міжнародній логістиці компанії можуть ефективно організовувати ланцюги постачання, скорочувати витрати та швидше реагувати на зміни попиту. Вона також сприяє розвитку глобальних ринків, створенню робочих місць та модернізації інфраструктури. Зокрема, розвиток мультимодальних перевезень, цифрових платформ для управління логістичними процесами та «зеленої логістики» є важливими чинниками стабільності світової економіки. Цифрові платформи – це спеціалізовані інформаційні системи, які забезпечують автоматизацію, моніторинг та управління логістичними операціями в режимі

реального часу (SAP Logistics, Oracle SCM, CargoWise, Transporeon). До головних функцій цифрових платформ у логістиці доцільно віднести відстеження місцезнаходження вантажів за допомогою GPS та Інтернету речей (IoT), автоматизацію документообігу (цифрові митні декларації, електронні накладні), оптимізацію маршрутів на основі аналізу великих даних (Big Data), а також інтеграцію з фінансовими системами для онлайн-розрахунків та страхування. [1]

Інформатизація економіки - це процес впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) у всі сфери економічної діяльності. Вона забезпечує автоматизацію бізнес-процесів, розвиток електронної комерції, інтеграцію ринків та використання штучного інтелекту для оптимізації логістичних операцій.

Інформатизація світової економіки напряму впливає на міжнародну логістику. Серед основних сфер впливу слід виділити цифровізацію логістичних процесів, автоматизацію транспорту та складів, за допомогою використання дронів, роботизованих складів, автономних транспортних засобів. Інформатизація також вплинула зміну якості здійснення аналітики та прогнозування за допомогою Big Data та штучного інтелекту для аналізу ринкових тенденцій та оптимізації маршрутів. Оптимізація фінансових операцій проявляє інформатизацію у вигляді онлайн-банкінгу, цифрових платежів, використанням криптовалюти у міжнародних розрахунках. Зміцнення кібербезпеки також пов'язано з впливом інформатизації, зокрема, у вигляді захисту логістичних даних від кібератак, гарантування безпечних міжнародних транзакцій.

Попри значні переваги, цифровізація логістики також пов'язана з певними викликами:

- кіберзагрози та безпека даних, автоматизація та цифровізація логістики підвищують ризики кібератак на транспортні мережі та бази даних;
- необхідність гармонізації міжнародних стандартів, адже відсутність єдиних правил цифрової логістики ускладнює інтеграцію між країнами;
- висока вартість технологічних рішень, зумовлена запровадженням сучасних цифрових систем, які потребують значних одноразових інвестицій. [4]

У перспективі очікується подальший розвиток автономного транспорту, інтеграція штучного інтелекту у логістичні процеси, розширення використання блокчейну для безпеки міжнародних операцій та впровадження більш екологічних транспортних рішень.

Міжнародна логістика відіграє ключову роль у забезпеченні ефективного переміщення товарів, послуг, капіталу та інформації між країнами. Завдяки розвитку інформаційно-комунікаційних технологій логістичні процеси стають більш автоматизованими, прогнозованими та ефективними. Інформатизація світової економіки стимулює появу нових рішень у сфері логістики, таких як цифрові платформи управління ланцюгами постачання, блокчейн, штучний інтелект та Інтернет речей.

Інформатизація світової економіки відкриває нові можливості для розвитку міжнародної логістики, роблячи її більш ефективною, швидкою та екологічною. Впровадження інноваційних рішень сприяє підвищенню конкурентоспроможності компаній, покращенню сервісу та зміцненню глобальних економічних зв'язків. [3]

Міжнародна логістика займає центральне місце у світовій економіці, оскільки забезпечує стабільний рух товарів та ресурсів, сприяє економічному зростанню та інтеграції ринків, а також є рушійною силою інновацій у сфері транспорту та цифрових технологій. У сучасних умовах її значення лише зростає завдяки цифровізації, автоматизації та екологічним ініціативам.

Дослідження розвитку міжнародної логістики в умовах інформатизації світової економіки є вкрай важливим, оскільки дозволяє оцінити вплив технологій на ефективність, швидкість та безпеку логістичних процесів. Інформатизація сприяє цифровій трансформації логістики, що, у свою чергу, забезпечує розвиток глобальних ринків, підвищення конкурентоспроможності компаній та стійкий економічний розвиток. Подальші дослідження в цій сфері допоможуть визначити оптимальні стратегії для впровадження

цифрових рішень у міжнародну логістику, що сприятиме підвищенню її ефективності та екологічності.

### Список використаних джерел

1. Антонюк І. Глобалізація світової економіки та формування міжнародних логістичних систем / І. Антонюк. – ББК 65.046 (4 Укр) Р 31. – 2014.
2. Вдовиченко Ю. В. Сучасні прояви інтенсифікації інформатизації світової економіки / Ю. В. Вдовиченко // Матеріали V міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Стратегії глобальної конкурентоспроможності: соціально-економічні виміри» (м. Черкаси, 23 березня 2018 року). – 2018. – С. 11–12.
3. Войтко С. В., Максимчук А. І. Дослідження розвитку міжнародних логістичних систем в Україні та світі в умовах Індустрії 4.0 / С. В. Войтко, А. І. Максимчук // Інноваційна економіка. – 2020. – № 7–8.
4. Негода А. В., Русак Д. М. Міжнародна логістика та глобальні ланцюги постачань: навчальний посібник / А. В. Негода, Д. М. Русак. – Київ, 2023. – 268 с.
5. Павлова Г. Є., Бабій І. В., Воловик Д. В. Становлення логістики на рівні міжнародних економічних відносин / Г. Є. Павлова, І. В. Бабій, Д. В. Воловик // Innovation and Sustainability. – 2022. – № 2. – С. 139–146.
6. Резнік Н., Малукало О., Смігунова О. Передумови та тенденції розвитку міжнародної логістики / Н. Резнік, О. Малукало, О. Смігунова // Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences. – 2021. – № 298(5(2)). – С. 139–143.
7. Шевчук А. Тренди розвитку міжнародної транспортної логістики / А. Шевчук. – 2022.

## ПОВОЄННА ДЕМОГРАФІЧНА КРИЗА: ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ ТА ЕКОНОМІКУ

Скорик М.О.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної політики, маркетингу та бізнес-аналітики

Державний податковий університет

Купріянова А.О.

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня

Державний податковий університет

Демографічна криза, спричинена війною, стала одним із ключових викликів для України, впливаючи на всі аспекти економічного та соціального розвитку. Значні втрати населення, масова еміграція, зниження рівня народжуваності та інші демографічні зміни загострили проблеми на ринку праці, зокрема дефіцит кваліфікованих кадрів. У контексті повоєнного відновлення економіки дослідження демографічних змін стає особливо актуальним, оскільки саме людський капітал є основою сталого економічного розвитку. Аналіз наслідків цих змін дозволяє окреслити ключові виклики та знайти ефективні шляхи їх подолання.

Повоєнна демографічна криза в Україні характеризується значним зниженням чисельності населення, що є наслідком як безпосередніх втрат, спричинених військовими діями, так і опосередкованих факторів, таких як масова еміграція та низька народжуваність. Багато громадян, рятуючись від небезпеки, залишили свої домівки, і частина з них, особливо молодь та кваліфіковані працівники, обрали шлях довготривалої еміграції. Це призвело до скорочення частки працездатного населення, що, у свою чергу, суттєво вплинуло на формування трудових ресурсів. Зміна вікової структури в бік старіння населення посилює навантаження на пенсійну систему та зменшує економічний потенціал країни [1].

Війна значно вплинула на динаміку народжуваності та смертності, за даними на червень 2024 рік (рис. 1). У складних умовах невизначеності та нестабільності багато сімей відкладають рішення про народження дітей, що зумовлює стійке зниження показників народжуваності. Одночасно з цим зростає рівень смертності через погіршення медичних послуг, психологічне навантаження, а також високий рівень небезпеки в регіонах, що перебувають у зоні бойових дій. Особливо критичною є ситуація серед найбільш уразливих категорій населення: дітей, людей похилого віку та осіб з хронічними захворюваннями.



Рис.1. Динаміка демографічних показників.

Джерело: сформовано авторами на основі [2].

Регіони, які зазнали найбільших втрат через активні бойові дії або тривалу окупацію, стикаються з особливими демографічними проблемами. Знищення інфраструктури, відсутність належних умов для життя та роботи змушують місцеве населення шукати безпечніші умови в інших регіонах або країнах. Це призводить до депопуляції окремих територій, які втрачають економічний та соціальний потенціал. Крім того, у цих регіонах спостерігається дисбаланс статево-вікової структури, оскільки переважно чоловіки залучені до військових дій, а жінки та діти вимушені евакуюватися. Відновлення таких територій потребуватиме тривалого часу та комплексних заходів із повернення населення та реінтеграції демографічних процесів.

Демографічна криза спричиняє значні зміни у структурі зайнятості, що проявляються насамперед у дефіциті кваліфікованих працівників. Втрата населення, особливо серед осіб працездатного віку, значно скорочує кількість кадрів у таких ключових галузях, як медицина, освіта, будівництво та промисловість. Крім того, окремі професії можуть опинитися на межі зникнення через недостатню підготовку нових фахівців. У таких умовах зростає потреба у розвитку програм перекваліфікації та впровадженні цифрових технологій для зменшення залежності від людського ресурсу.

Війна завдала значних втрат серед працездатного населення, що безпосередньо впливає на обсяги трудових ресурсів. Велика частка чоловіків у віковій категорії 20-45 років була мобілізована або загинула внаслідок бойових дій, що призвело до суттєвого скорочення робочої сили. Зниження народжуваності та старіння населення також підсилюють цю тенденцію, створюючи демографічний «вакуум». У результаті підприємства стикаються з необхідністю залучати до роботи осіб старшого віку або менш кваліфікованих працівників, що може негативно позначитися на продуктивності праці [3; 4].

Міграційні процеси, які активізувалися під час війни, суттєво змінили ринок праці України, на початок 2025 року, за даними ООН, закордоном залишається більше 6 млн українців. Масова еміграція громадян до інших країн, особливо серед молоді та фахівців високої кваліфікації, призвела до відтоку трудового потенціалу. Водночас повернення трудових мігрантів, зокрема з Європи, та реінтеграція біженців створюють нові виклики для адаптації національного ринку праці. Багатьом із них потрібно знайти роботу, яка відповідає їхньому рівню кваліфікації, що вимагає додаткових зусиль зі сторони держави та бізнесу [5].

У повоєнний період жінки відіграватимуть ключову роль у відновленні економіки України. Через втрати серед чоловіків працездатного віку та зміну традиційних ролей у суспільстві зростає їхня участь у різних секторах економіки, включаючи галузі, які раніше вважалися «чоловічими». Жінки дедалі частіше займають керівні посади, активно долучаються до підприємницької діяльності та відіграють важливу роль у соціальному відновленні. Для забезпечення рівності можливостей і розширення їхнього впливу необхідно створювати умови для поєднання роботи й сімейних обов'язків, зокрема через розбудову системи дошкільної освіти та впровадження гнучких форм зайнятості. З листопада 2024 року по червень 2025 року в межах програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України» реалізується нова ініціатива, спрямована на підвищення кваліфікації та професійну перепідготовку фахівців у ключових секторах, необхідних для відновлення країни, зокрема у будівництві та логістиці. На її реалізацію передбачено фінансування в розмірі 1,8 млн доларів США. Ініціатива включає в себе 8 окремих компонентів, кожен з яких фінансується на рівні 230 000 доларів США. Згідно з дослідженнями, 88% громадян України відкриті до зміни професії, а 45% жінок готові опанувати спеціальності, які раніше вважалися традиційно чоловічими [6].

Скорочення чисельності населення безпосередньо впливає на рівень споживчого попиту, що є ключовим драйвером економічного зростання. Зменшення кількості домогосподарств та їх доходів в умовах демографічної кризи призводить до зниження витрат на товари й послуги. Це, своєю чергою, негативно впливає на виробничу діяльність підприємств, зменшуючи їхні прибутки та обмежуючи можливості для інвестицій.

Особливо відчутними ці наслідки є у секторах, орієнтованих на внутрішній ринок, таких як роздрібна торгівля, нерухомість і сфера послуг.

Старіння населення, спричинене демографічною кризою, суттєво посилює тиск на пенсійну систему та інші соціальні програми. Зменшення частки працездатного населення призводить до скорочення надходжень до державного бюджету через податки, тоді як витрати на пенсії, охорону здоров'я та соціальну підтримку зростають. Такий дисбаланс у фінансуванні загрожує стійкості державних фінансів і створює ризик дефіциту ресурсів для підтримки соціальних виплат. У майбутньому це потребуватиме реформування пенсійної системи та впровадження ефективніших підходів до фінансування соціальної сфери.

Демографічна криза призводить до скорочення трудових ресурсів, що є однією з основ економічного розвитку. Брак кваліфікованих працівників у різних галузях економіки створює перешкоди для забезпечення стабільного виробництва та інноваційного розвитку. Молодь, яка виїхала з країни через війну, часто не повертається, що посилює дефіцит людського капіталу. У результаті економіка стикається зі зниженням продуктивності праці, що уповільнює темпи економічного зростання і послаблює конкурентоспроможність країни на міжнародному ринку [1; 3].

Умови дефіциту робочої сили стимулюють підприємства до пошуку шляхів підвищення продуктивності праці. Це може включати автоматизацію виробничих процесів, використання цифрових технологій та впровадження сучасних методів управління. Однак реалізація таких ініціатив потребує значних інвестицій, які не всі підприємства можуть собі дозволити в умовах післявоєнного відновлення. Крім того, важливим аспектом стає підвищення кваліфікації працівників та створення умов для залучення молоді, що дозволить мінімізувати вплив дефіциту кадрів на економіку.

Одним із ключових напрямів подолання демографічної кризи є формування ефективної державної політики, спрямованої на стимулювання народжуваності. Для цього необхідно запровадити системи фінансової підтримки сімей з дітьми, включаючи збільшення розміру допомоги при народженні, розробку пільгових програм іпотечного кредитування для молодих сімей, а також створення умов для поєднання роботи та догляду за дітьми. Важливим аспектом є розвиток доступної та якісної системи дошкільної освіти, що дозволить батькам активніше брати участь у трудовій діяльності, не відмовляючись від планів щодо розширення родини.

У період відновлення економіки значним резервом для поповнення трудового потенціалу може стати українська діаспора та повернення біженців, які вимушено залишили країну під час війни. Необхідно створити умови, які стимулюватимуть їхнє повернення, включаючи програми соціальної адаптації, пільгові умови для започаткування бізнесу, спрощення процедур визнання іноземних дипломів і кваліфікацій. Додатково, важливо інтегрувати повернених громадян у ринок праці, забезпечуючи їх професійними можливостями та сприяючи швидкій адаптації до соціальних і економічних умов [1; 4].

Розвиток системи освіти та перекваліфікації кадрів є важливим елементом подолання наслідків демографічної кризи. В умовах дефіциту робочої сили пріоритетом має стати впровадження програм навчання, які відповідають сучасним вимогам ринку праці. Це включає розвиток професійно-технічної освіти, стимулювання навчання у галузях, що зазнали найбільших втрат кадрів, та підвищення кваліфікації працівників у ключових секторах економіки. Особливу увагу слід приділяти залученню молоді до сфери високотехнологічних професій, що сприятиме підвищенню продуктивності праці та інноваційного потенціалу економіки.

В умовах гострої нестачі робочої сили необхідно розробити механізми залучення іноземних працівників, які допоможуть тимчасово заповнити кадровий дефіцит. Це може включати створення сприятливих умов для трудової міграції, наприклад, через запровадження спрощеної процедури отримання дозволів на роботу, забезпечення соціальних гарантій для іноземних працівників та їх сімей. Водночас важливо враховувати потребу в інтеграції таких працівників у місцеві громади, забезпечуючи мовну підготовку

та адаптаційні програми. Залучення іноземної робочої сили має здійснюватися в рамках загальної стратегії розвитку ринку праці, не витісняючи місцевих працівників, а доповнюючи їх.

Демографічна криза, спричинена війною, має глибокий і багатоаспектний вплив на ринок праці та економіку України. Втрата значної частини працездатного населення, масова міграція, зниження народжуваності та погіршення вікової структури населення створюють серйозні виклики для сталого розвитку країни. На ринку праці це проявляється у дефіциті кваліфікованих кадрів, зростанні гендерного дисбалансу та нерівномірності зайнятості в різних регіонах. Економічні наслідки включають зменшення споживчого попиту, уповільнення темпів економічного зростання та збільшення навантаження на соціальні програми, зокрема пенсійну систему [4].

Для подолання наслідків демографічної кризи необхідне впровадження комплексної політики, яка одночасно охоплює демографічні та економічні аспекти. Особливу увагу слід приділити заходам зі стимулювання народжуваності, підтримки сімей з дітьми та створення сприятливих умов для повернення мігрантів. Важливим є розвиток системи освіти та перекваліфікації кадрів для адаптації ринку праці до нових умов. Крім того, необхідно залучати іноземних працівників для заповнення кадрового дефіциту, що дасть змогу забезпечити стійкість економіки. Важливо також розробити політику регіонального відновлення для підтримки територій, які зазнали найбільших втрат [3].

Подальші дослідження у сфері демографії та економіки повинні бути спрямовані на глибше вивчення впливу демографічних змін на різні галузі економіки та соціальну сферу. Зокрема, перспективними є дослідження з адаптації ринку праці до умов демографічного скорочення та використання сучасних технологій для підвищення продуктивності праці. Важливим напрямом є аналіз міжнародного досвіду подолання демографічних криз та його адаптація до українських реалій. Комплексний підхід до вивчення цих питань дозволить розробити ефективні рішення для відновлення демографічного потенціалу та забезпечення сталого економічного розвитку країни.

### Література:

1. Ключник Р.М., Лимонова Е.М., Демографічні фактори економічного розвитку. *European Vector of Economic Development*. 2024. № 2 (37). URL: <https://ir.duan.edu.ua/items/c9ccd68a-368c-4a1d-b7fd-f550534e2403> (дата звернення: 28.01.2024).
2. Смертність в Україні утрічі перевищує народжуваність у 2024 році. *Опендатабот*: веб-сайт. URL: <https://opendatabot.ua/analytics/birth-death-2024-6> (дата звернення: 28.01.2024).
3. Руденко В. Демографічна криза, як ключова загроза соціальній безпеці регіону: сучасний стан, причини, тенденції та шляхи покращення ситуації. *Науковий вісник Міжнародної асоціації науковців*. 2023. № 2(2). URL: <https://doi.org/10.56197/2786-5827/2023-2-2-5> (дата звернення: 28.01.2024).
4. Ринок праці в умовах війни: демографічні виклики для України. *Укрінформ*: веб-сайт. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-polytics/3909003-rinok-praci-v-umovah-vijni-demograficni-vikliki-dla-ukraini.html> (дата звернення: 28.01.2024).
5. Ukraine Refugee Situation. Operational data portal: веб-сайт. URL: <https://data.unhcr.org/en/situations/ukraine> (дата звернення: 29.01.2024).
6. Дайджест відновлення України Ukraine recovery digest №138. Офіс реформ Кабінету міністрів України. 2024. С. 17. URL: [https://rdo.in.ua/sites/default/files/pdf/digest138\\_ukr.pdf](https://rdo.in.ua/sites/default/files/pdf/digest138_ukr.pdf) (дата звернення: 29.01.2024).

## МАЛІ ТА СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Русняк М. І.,

аспірант кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу  
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

У сучасних умовах трансформацій світового господарства, поглиблення екологічних викликів, посилення нерівності та пошуку інклюзивних моделей економічного зростання все більше уваги приділяється ролі малого та середнього бізнесу (далі МСП) у забезпеченні сталого розвитку. Сталий розвиток, у свою чергу, передбачає одночасне досягнення економічного зростання, соціальної справедливості та екологічної рівноваги. За такої парадигми МСП відіграють подвійне значення як інструмент зміцнення місцевих економік, і як носії нових, більш відповідальних моделей виробництва й споживання, мобілізації локальних ресурсів та інтеграції інноваційних підходів до організації виробничих і соціальних процесів. Зокрема, в Україні розвиток МСП розглядається як важлива умова стабілізації соціально-економічної ситуації, зниження рівня безробіття, активізації інвестиційного потенціалу регіонів.

У доповіді Європейської комісії підкреслюється, що МСП забезпечують близько 99% всіх підприємств у ЄС і створюють понад 65% зайнятості у приватному секторі. Подібна структура спостерігається й в Україні, де частка МСП у загальній кількості підприємств становить понад 98%, а їхній внесок у ВВП коливається в межах 50–60% залежно від регіону та галузі [1].

У соціальному аспекті діяльність малих підприємств сприяє зміцненню локальних громад, підтримці гендерної рівності, залученню соціально вразливих верств населення до економічної активності, зниженню рівня безробіття та поліпшенню якості життя. Саме МСП часто стають джерелом самозайнятості, особливо у віддалених регіонах, де великі компанії не здійснюють свою діяльність. Малі підприємства, очолювані жінками, становлять значну частку нових бізнесів, сприяючи поступовій зміні соціальних норм та інклюзивності підприємницького середовища.

У контексті екологічного виміру сталого розвитку важливим є те, що МСП активно впроваджують рішення з енергоефективності, використання вторинної сировини та оптимізації логістики. Хоча їхні екологічні ініціативи часто мають локальний масштаб, сумарний ефект від дій тисяч підприємств виявляється значущим для національного рівня.

Здатність МСП швидко адаптуватися до ринкових змін, залучати місцеві трудові ресурси, а також гнучко впроваджувати новітні технології, створює передумови для підвищення їх ваги в реалізації сталого розвитку як на національному, так і міжнародному рівні. Але, з одного боку, МСП виступають ключовими агентами економічної активності, зайнятості та інновацій, з іншого, вони є вразливими до зовнішніх шоків і потребують державної підтримки, спрямованої на зміцнення їхньої стійкості в межах сталого розвитку.

Ключову роль у зміні ситуації відіграють національні уряди та міжнародні донори. Так, ЄС через програми COSME, Green Deal та Horizon Europe створює інституційне поле для підтримки сталих інновацій серед МСП [1]. В Україні активними залишаються ініціативи GIZ, ПРООН, які надають менторську, грантову і консалтингову підтримку малим підприємствам у впровадженні практик екологічної та соціальної відповідальності. Водночас важливим чинником розвитку залишається державна політика у вигляді податкових пільг, пільгового кредитування, субсидії на технологічне переоснащення, а також спрощення процедур для «зелених» стартапів.

Таким чином, можна стверджувати, що у системі сталого розвитку МСП виконують низку функцій:

- економічну функцію, забезпечуючи гнучкість ринку праці, стимулювання інновацій, створення нових робочих місць, наповнення бюджету. Особливо важливу роль МСП

відіграють у сфері виробничого та сервісного аутсорсингу, а також у кластерному розвитку регіонів;

- соціальну функцію шляхом інтеграції уразливих верств населення у виробничу діяльність, сприяння рівномірному розподілу доходів, розвиток соціального підприємництва, зміцнення локальної ідентичності;

- екологічну функцію, запроваджуючи циркулярних бізнес-моделей, мінімізація екологічного сліду, розвиток екологічно орієнтованих інновацій, використання відновлюваних ресурсів, впровадження стандартів ESG.

За даними дослідження UNDP Ukraine, українські МСП активно адаптуються до нових реалій воєнного часу шляхом релокації, цифровізації, впровадження енергоефективних рішень. Однак, бар'єрами до сталого розвитку МСП залишаються: обмеженість доступу до фінансових ресурсів, нерозвиненість екосистем підтримки підприємництва, нестача кваліфікованих кадрів, слабка культура сталого управління [2]. У контексті формування системних рішень важливим документом є Національна економічна стратегія України до 2030 року, яка визначає пріоритети «зеленого зростання». У ній акцент зроблено на модернізації виробничих потужностей, стимулюванні використання чистих технологій, розвитку циркулярної економіки, а також поступовому переході до ресурсоефективного господарювання. Особливої актуальності ці підходи набувають у період післявоєнної відбудови, коли формуються нові моделі взаємодії бізнесу з державою та громадськістю. Водночас адаптація української політики до стандартів Європейського Союзу, зокрема в контексті реалізації Цілей сталого розвитку ООН, забезпечує узгодження національних пріоритетів із глобальними викликами, такими як забезпечення гідної праці, розвиток інноваційної інфраструктури та просування відповідального споживання. Ефективність реалізації таких політик значною мірою залежить від рівня інтеграції принципів сталості в секторальні стратегії розвитку МСП, а також від міжвідомчої координації між державними, громадськими та приватними інституціями. [3].

Крім того, у межах адаптації України до стандартів Європейського Союзу у сфері сталого розвитку МСП вже імплементуються низка політик відповідно до Цілей сталого розвитку ООН, зокрема гідна праця і економічне зростання; індустріалізація, інновації, інфраструктура; відповідальне споживання та виробництво [4]. Проте ефективність реалізації таких політик залежить від інтеграції принципів сталості в національні програми розвитку МСП та рівня міжсекторальної координації.

Завдяки цифровізації та впровадженню бізнес-моделей, орієнтованих на сталий розвиток, з'являються нові інструменти трансформації МСП, серед яких: бізнес-інкубатори, акселератори з фокусом на ESG, платформи для екосистемного фінансування, маркери впливу тощо. Інноваційні екосистеми та кластерні об'єднання відіграють дедалі важливішу роль у забезпеченні довгострокової конкурентоспроможності МСП, формуючи інституційне середовище для відповідального підприємництва. Розвиток фінтеху, маркетплейсів, систем електронного документообігу та цифрових платформ для взаємодії з клієнтами і постачальниками відкриває нові горизонти для підвищення ефективності управління та впровадження принципів сталого розвитку. Зокрема, завдяки аналітичним системам і трекінгу ресурсів підприємства можуть оцінювати власний екологічний слід, оптимізувати логістику та знижувати витрати, пов'язані з нераціональним використанням енергії й сировини.

Інтеграція малих і середніх підприємств у міжнародні ланцюги постачання відкриває для них нові можливості в контексті сталого розвитку. Глобальний ринок пред'являє жорсткі вимоги до якості продукції, відповідального бізнесу та дотримання екологічних стандартів. Вихід на такі ринки змушує підприємства адаптуватися до міжнародних норм, зокрема у сфері сталого виробництва й корпоративної соціальної відповідальності. Це, своєю чергою, підвищує їхню конкурентоспроможність, сприяє впровадженню новітніх технологій, покращує виробничі процеси та сприяє зниженню негативного впливу на

довкілля, оскільки міжнародні партнери часто ставлять жорсткі умови щодо дотримання принципів сталості.

Серед найбільш ефективних практик підтримки МСП у сфері сталого розвитку варто виокремити пільгове кредитування «зелених» проєктів; субсидії на впровадження екологічних технологій; навчальні програми для підприємців щодо стандартів ESG та оцінки впливу на довкілля; державно-приватне партнерство у впровадженні циркулярної економіки. Однак, попри наявність таких інструментів, для реального вбудовування МСП у систему сталого розвитку необхідно сформувати національну екосистему підтримки МСП з фокусом на сталість; інтегрувати екологічні та соціальні критерії в механізми держзакупівель; стимулювати створення інноваційно-орієнтованих кластерів у регіонах; сприяти розвитку фінансових інструментів з оцінкою ESG-ризиків [5].

Одним із перспективних напрямів виступає розвиток так званих «зелених інновацій» у межах МСП — технологічних і управлінських рішень, які не лише зменшують негативний вплив на довкілля, але й формують конкурентні переваги. До таких рішень належать впровадження систем повторного використання води, використання біорозкладних матеріалів, проєктування екологічної упаковки, а також запровадження добровільної сертифікації відповідно до міжнародних стандартів ISO 14001, EMAS, тощо. Практика показує, що навіть малі підприємства можуть бути генераторами сталих технологій, якщо мають доступ до інвестицій, партнерств і менторської підтримки.

Важливим чинником прискорення сталих трансформацій є також розвиток культури підприємництва, що ґрунтується на цінностях відповідальності, прозорості та довгострокової орієнтації. Саме формування відповідальної бізнес-етики в середовищі МСП сприятиме поширенню практик сталого управління, розвитку соціального капіталу та формуванню довіри з боку споживачів, партнерів і суспільства в цілому. Це стає основою для інтеграції МСП у національні та глобальні ціннісні ланцюги, де сталість дедалі частіше виступає не лише вимогою, а й конкурентною перевагою.

Узагальнюючи вищевикладене, можна констатувати, що малі та середні підприємства мають критично важливе значення для сталого розвитку. Їхня активна участь у розбудові соціально відповідального бізнес-середовища, інноваційній діяльності та реалізації екологічних практик формує основу для створення інклюзивного та стабільного суспільства. Водночас реалізація потенціалу МСП можлива лише за умов послідовної державної підтримки, вдосконалення регуляторного середовища, забезпечення доступу до фінансування та цифрових інструментів. Саме синергія державної політики, інституційної підтримки та зусиль самих підприємців дозволить сформувати ефективну екосистему сталого розвитку з МСП як її центральним елементом.

### Список використаних джерел

1. Annual Report on European SMEs 2022/2023 European Commission URL: [https://single-market-economy.ec.europa.eu/publications/annual-report-european-smes-2022-2023\\_en](https://single-market-economy.ec.europa.eu/publications/annual-report-european-smes-2022-2023_en).
2. Small and Medium Business in Ukraine: Recovery and Resilience. UNDP Ukraine 2023, URL: <https://www.undp.org/ukraine/publications/sme-recovery-2023>.
3. Національна економічна стратегія на період до 2030 року, Кабінет Міністрів України. URL: <https://nes2030.gov.ua>.
4. SMEs and Sustainability in Emerging Markets. OECD. 2023, URL: <https://www.oecd.org/dev/smes-sustainability-2023.pdf>.
5. Кузнєцова К. О., Ченуша О. С., Маяцький М. В. Тренди «зеленої» економіки в контексті сталого розвитку та їх вплив на міжнародні ринки Бізнес Інформ. 2024. № 10. С. 29–34. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-10-29-34>

## РОЛЬ УКРАЇНИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Білецька А.Р., здобувачка,

Державний торговельно – економічний університет

В умовах глобальних викликів сьогодення, коли виникає ризик в забезпеченні людської цивілізації продуктами харчування, питання продовольчої безпеки відноситься до найактуальніших. Більше того, такі світові проблеми як наслідки зміни клімату, ймовірність погіршення навколишнього середовища, хвороби, фінансові кризи, збільшення міграції все частіше перетинаються і таким чином все більше погіршують продовольчу ситуацію [1].

Звернемо увагу, питання продовольчої безпеки завжди було нагальним, тому йому присвячено багато досліджень та публікацій, зокрема Організації Об'єднаних Націй, Продовольчої сільськогосподарської організації ООН (ФАО), Світової організації торгівлі (СОТ), Міжнародного науково-дослідницького інституту продовольчої політики (IFPRI), Світового інституту ресурсів тощо. Вперше термін «food security» (в перекладі - «продовольча безпека») почав застосовуватись в результаті виникнення зернової кризи у 1972–1973 р.р., а офіційне його затвердження відбулося в 1996 р. на Всесвітньому продовольчому саміті (м. Рим). Відповідно дефініції ФАО продовольча небезпека виникає в результаті відсутності у людей доступу до достатнього продовольства, яке відповідає їхнім потребам для забезпечення активного та здорового життя [2].

Наразі сутність проблеми зводиться до того, що забезпечення продовольчої безпеки стає дедалі важче вирішити. Так, згідно ООН голод та недоїдання є великою загрозою для людей: близько 854 млн людей в усьому світі недоїдають, причому щодня помирає 25 тис. людей, в тому числі діти - 10 тис. [3]. За попередніми прогнозами до 2030 року очікується зростання чисельності глобального населення до 8 млрд та більше 9 млрд до 2050 року [4]. Відповідно, попит на продукти харчування повинен збільшитися на 60 % [5].

Враховуючи дані факти, є впевненість в тому, що перед світовою спільнотою виникає потреба вирішення продовольчої проблеми. Незважаючи на значний обсяг досліджень у цьому напрямку, варто зауважити, що є необхідність в більш детальному аналізі експортного потенціалу сільськогосподарської продукції України з точки зору максимізації ролі у вирішенні глобальної продовольчої кризи.

Здійснене дослідження дає можливість зробити наступні висновки.

Безперечно, Україна має досить сильні сторони та можливості експортного потенціалу. Не можна не зважати на факт, що протягом усієї своєї історії вона була «житницею» для інших країн світу. Як приклад, в 1940-1950 р.р. вона виробляла понад 25 % зерна Радянського Союзу, в 1991-1996 р.р. експорт української пшениці зріс з 0,8 до 1,8 млн. тонн, а в 2013-2016 р.р. з 8 до 14 млн. тонн [4].

Більше того, до повномасштабного російського вторгнення Україна була одним з лідерів на світовому ринку у виробництві та експорті сільськогосподарської продукції і мала тенденції до зростання експорту. Згідно повідомлення Укрінформ за 2021-2022 маркетинговий рік Україна вивезла за кордон близько 61,5 млн. тонн зернових та олійних культур на загальну суму 22,2 млрд. доларів США [6]. Характерно, в структурі експорту найбільша частка припадала на кукурудзу (23,54 млн. тонн), пшеницю (18,7 млн. тонн), ячмінь (5,74 млн. тонн), ріпак (2,7 млн. тонн), сою (1,1 млн. тонн) та соняшник (1,09 млн. тонн). Також варто виділити соняшникову олію (4,3 млн. тонн) та шрот соняшниковий (3,4 млн. тонн).

До того ж, за підсумками 2024 року Україна увійшла до ТОП-3 найбільших експортерів сільськогосподарської продукції до Європейського Союзу [7]. Варто зауважити, вона наростила експорт до фантастичних висот, зокрема: загальна сума експортованої аграрної продукції та зернових досягла 4,4 млрд. євро, що в свою чергу свідчить про

великий попит продукції АПК серед європейських країн [8]. З огляду на вищезазначене, можна з впевненістю сказати, експортний потенціал України досить високий.

Не можна не погодитися, для України проблема досягнення продовольчої безпеки наразі особливо гостро стоїть. В умовах російсько-української війни, яка є найбільшою в Європі з часів Другої світової, надзвичайно постраждала економіка України. Як приклад, за результатами 2021 року ВВП країни зріс на 3,4%, на 2022 рік теж планувалося зростання ще на 3,8%, але за рік війни навпаки було втрачено 30,3%. Окрім цього, дефіцит бюджету мав скласти 188,8 млрд. доларів США, але війна внесла свої корективи і він становив 911,1 млрд. доларів США [9]. Аналогічна ситуація і з драйвером української економіки – АПК, збитки якого становлять 10,3 млрд. доларів США. Більше того, втрати сільськогосподарської техніки становлять понад 130 тисяч одиниць, а зерносховищ - 4 млн. тонн. Також знищено багаторічних культур близько 16 тис. га [10].

В таких реаліях сьогодення, Україні потрібно не лише вистояти, а й визначити перспективні напрями її розвитку як провідного експортера сільськогосподарської продукції.

По-перше, Україні належать приблизно 30 % світових запасів чорнозему, тому сільськогосподарський сектор – це основне джерело експортного потенціалу. Першочергово, незважаючи на військові дії, необхідно забезпечити стійкість та ефективність сільськогосподарського виробництва. У зв'язку з цим виникає необхідність ще в більшому використанні новітніх технологій та інновацій. Це повинно не лише сприяти зростанню обсягів сільськогосподарського виробництва, а й підвищенню якості продукції.

По-друге, в експорті важливим критерієм є близькість до ринків. У даному випадку – це ЄС, Близький Схід, Північна Африка та Азія. На даний час через часткове блокування портів та військові дії Україна не може в повній мірі експортувати, тому пошук логістичних шляхів та ринків збуту (зокрема Азія, Африка, країни Латинської Америки) дозволить не лише збільшити об'єми експортування, а й ефективно інтегруватись в систему світової торгівлі.

По-третє, Україна має сприятливий клімат для вирощування сільськогосподарської продукції, особливо зернових та олійних культур. Завдяки родючим ґрунтам пшениця та кукурудза мають високу врожайність. До речі, вони становлять основну частину експорту, особливо в ЄС та Азію. Серед олійних культур провідне місце займає ріпак. Попит на нього в ЄС надзвичайно високий завдяки широкому використанню в виробництві біопалива. Теплий клімат та достатня кількість світла дозволяють Україні вирощувати соняшник. Ці факти переконують у тому, що в експорті України перевага повинна надаватися саме цим сільськогосподарським культурам.

У цьому аспекті варто взяти до уваги розвиток співпраці між Україною та ЄС. Маємо підкреслити важливість Чорноморської зернової ініціативи та створення Шляхів солідарності.

Досліджуючи перспективні напрями розвитку України як експортера сільськогосподарської продукції, слід врахувати наступне. Як показує досвід зарубіжних розвинених країн, сільськогосподарський сектор повинен мати державну підтримку. Інвестування в агросекторі має надзвичайно важливе значення для економічного зростання країни загалом. Варто відмітити, Україна має законодавчу базу, яка регулює інвестиційну діяльність, а саме: Конституція України, Закон України «Про інвестиційну діяльність», Закон України «Про захист іноземних інвестицій», Закон України «Про режим іноземного інвестування», Бюджетний кодекс України тощо. Проте дану сферу необхідно удосконалювати, оскільки нормативні документи досить часто містять протиріччя.

Необхідно зазначити, щоб займати стабільне положення на міжнародному ринку, Україні необхідно постійно досліджувати конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, а саме її відповідність міжнародним стандартам якості, що в свою чергу сприятиме розширенню ринків збуту.

Підбиваючи підсумки, можна з впевненістю сказати, Україна відіграє надзвичайно важливу роль в забезпеченні продовольчої безпеки. Багаті природні ресурси, сприятливі природно-кліматичні умови та досить вигідне географічне положення сприяють ефективному функціонуванню сільськогосподарського сектору України. Враховуючи факт, що потенціал АПК перевищує внутрішні потреби країни, можна вважати, експорт сільськогосподарської продукції має всі підстави для розвитку. Це, по-перше, буде сприяти наповненню бюджету, по-друге, розвивати національну економіку, по-третє, модернізувати інші галузі країни. При цьому варто врахувати, що оскільки Україна більшою мірою експортує сировину, її можна вважати «сировинним донором». В майбутньому ракурс слід взяти на експорт готової продукції – переробленої сировини. Варто зауважити, Україна має досвід в цьому напрямі, наприклад, виробництво та експорт соняшникової олії. Безсумнівно, розвиток інновацій та переробної галузі мають вагомим значення в забезпеченні продовольчої безпеки.

### Список використаних джерел

1. Global Trends – 2040. A more contested world. National Intelligence Council. (march 2021). URL:[https://www.dni.gov/files/ODNI/documents/assessments/GlobalTrends\\_2040.pdf](https://www.dni.gov/files/ODNI/documents/assessments/GlobalTrends_2040.pdf) (дата звернення 12.04.2025).
2. Report World Food Summit. Rome Declaration World Food Security. (13-17 November 1996). URL: <https://www.fao.org/3/w3548e/w3548e00.htm> (дата звернення 12.04.2025).
3. Losing 25 000 to Hunger Every Day. United Nations. URL: <https://www.un.org/en/chronicle/article/losing-25000-hunger-every-day> (дата звернення 12.04.2025).
4. Center for Food and Land Use Research at Kyiv School of Economics. AGRICULTURE IN UKRAINE: PRE-WAR, STATUS QUO AND A LOOK AHEAD (July, 2023). URL:<https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/03/Market-analysis-and-Outlook-of-Ukraine-2023.pdf> (дата звернення 12.04.2025).
5. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Food and agriculture 2050 data portal. URL:<https://www.fao.org/global-perspectives-studies/food-agriculture-projections-to-2050/ru/> (Дата звернення 12.04.2025).
6. Україна експортувала зернових та олійних на \$22,2 мільярда за цей маркетинговий рік. Укрінформ. 2022р.02лип. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3520289-ukraina-eksportovala-zernovih-ta-olijnih-na-222-milarda-za-cej-marketingovij-rik.html> (дата звернення 13.04.2025).
7. Україна увійшла до трійки лідерів з експорту продовольства в ЄС. Курс України. 2025.15.трав. URL:<https://kurs.com.ua/novost/1361561-ukraina-voshla-v-troiku-liderov-po-akportu-prodovolstvija-v-es?source=ukrnet> (дата звернення 13.04.2025).
8. Україна наростила експорт агропродукції до ЄС на 4,4 млрд. євро у 2024 році. NEWS 10. 2025.09.трав. URL: <https://io.ua/ukrayina-narostyla-eksport-agroproduksiyi-yes/> (дата звернення 13.04.2025).
9. Ціна російської агресії: що втратила економіка України за рік війни. Київська школа економіки. 2023.23лют. URL: <https://weukraine.tv/top/tsina-rosijskoyi-agresiyi-shho-vtratyla-ekonomika-ukrayiny-za-rik-vijny/> (дата звернення 14.04.2025).
10. Прямі збитки України через війну сягнули \$170 млрд. Оцінка KSE Institute. Forbes Ukraine.2025.14лют.URL:<https://forbes.ua/news/pryami-zbitki-ukraini-cherez-viynu-syagnuli-170-mlrd-otsinka-kse-institute-14022025-27193> (дата звернення 14.04.2025).

## **Секція 4**

# **Міжнародний бізнес**

## НАПРЯМИ ЗМІН У СУЧАСНІЙ ТОРГОВЕЛЬНІЙ ПОЛІТИЦІ

**Посохов І.М.**

д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Ляліна О.**

бакалавр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Структура світової торгівлі змінюється під впливом таких основних чинників, як зміна структури виробництва та споживання, технологічні інновації, глобалізація та поширення торговельної політики. Сучасна торговельна політика розвивається в інституціональному середовищі Світової організації торгівлі (СОТ), яку було створено 1995 року з метою лібералізації міжнародної торгівлі.

Лібералізація торгівлі в рамках СОТ. Політика лібералізації торгівлі розуміється як усунення бар'єрів на шляху вільного обміну товарами і послугами між країнами. Лібералізація торгівлі передбачає скасування або зниження як тарифних, так і нетарифних бар'єрів (процедури ліцензування, квоти та інші торговельні обмеження). У сучасній глобалізованій світовій економіці Світова організація торгівлі (СОТ) очолює політику лібералізації світової торгівлі; основна функція СОТ полягає в забезпеченні передбачуваного і вільного руху торговельних потоків; взаємні торговельні відносини між членами СОТ повинні здійснюватися відповідно до принципу НБН. Це означає, що якщо одна країна надає якусь перевагу іншій у торгівлі товарами, то ця перевага має автоматично поширюватися на торгівлю товарами з іншою країною, щодо якої діє такий режим [1-28].

Принцип національного режиму має унеможливити дискримінацію іноземних виробників у рамках регулювання національної економіки державою. Водночас передбачається, що іноземні товари мають розглядатися на рівні з національними товарами щодо національних податків і тарифів, а також національних законів, положень і правил, які регулюють зовнішню торгівлю. З огляду на значні відмінності в рівні економічного розвитку країн світу, це положення створює ризик для виробників у менш розвинених країнах бути витісненими з їхніх внутрішніх ринків конкурентоспроможними виробниками в розвинених країнах. З огляду на те, що країни, які розвиваються, становлять понад дві третини всіх членів СОТ, масштаб цієї асиметрії дуже великий. Торговельна нерівність ще більше посилюється асиметрією в торговельних режимах країн, які були членами ГАТТ на момент створення СОТ, і нових членів, які вступили до СОТ після 1995 року. Україна є членом групи країн, які приєдналися до СОТ в 2008 р. [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8].

Усі члени СОТ, які нещодавно приєдналися, мають вести переговори зі своїми колегами про надання їм доступу на свої ринки. Наприклад, Робоча група за заявкою України на членство в СОТ складається з 49 країн (переговори ведуть тільки країни ЄС).

Згідно зі статтею 1 ГАТТ 1994 року, члени СОТ застосовують режим найбільшого сприяння. Це означає, що іноземні економічні оператори користуються тими самими правами, преференціями та перевагами, що й іноземні економічні оператори в інших країнах щодо тарифів, податків і зборів, і тому зобов'язання нових членів СОТ щодо відкриття своїх ринків є більш жорсткими. Таким чином, існує асиметрія в торговельних режимах старих і нових членів в СОТ. Іншим фактором, що поглиблює асиметрію, є так звані зобов'язання (угоди) СОТ-плюс нових членів, які є ширшими і жорсткішими, ніж зобов'язання «старих» членів СОТ, особливо членів ГАТТ. До останніх належать розвинені країни світу, які є основними торговельними партнерами України [9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18].

Зобов'язання СОТ-плюс виходять за рамки існуючих вимог Угоди СОТ.

Якщо до вступу Китаю до СОТ (2001 рік) їхній вплив на правову систему СОТ був незначним, то після вступу Китаю правову систему СОТ доповнили значною кількістю нових правил, що стосуються торговельних режимів, інвестиційних режимів та економічних систем [19; 20; 21; 22; 23; 24; 25].

Зобов'язання СОТ-плюс включають, серед іншого, обов'язкові зобов'язання щодо експортних тарифів України. Загалом, СОТ не вимагає від членів зв'язувати експортні тарифи (на відміну від суворо обов'язкових імпорتنних тарифів). Країни, що розвиваються, мають можливість використовувати експортні тарифи як законний інструмент для власного економічного розвитку. Свобода запровадження експортних тарифів дає їм змогу використовувати сировину для розвитку власних переробних потужностей і експортувати продукцію з вищою часткою доданої вартості замість експорту в розвинені країни. Однак у рамках домовленостей СОТ – плюс кілька країн – Монголія, Хорватія, Саудівська Аравія, Латвія, Україна, В'єтнам і Китай – зобов'язалися знизити або скасувати експортні тарифи. Україна зобов'язалася знизити експортні тарифи на олійне насіння (соняшник і льон) до 10% протягом шести років, поступово знизити експортні тарифи на живу худобу (10%) і сиру шкуру (20%), а також знизити експортні тарифи на сталевий брухт та відходи, брухт феросплавів, брухт кольорових металів і напівфабрикати з них [15; 26; 27; 28].

За 2024р. експорт товарів становив 41733,1 млн.дол. США, або 115,3% порівняно із 2023р., імпорту – 70751,2 млн.дол., або 111,3%. Негативне сальдо складало 29018,1 млн.дол. (за 2023р. також негативне – 27384,1 млн.дол.). На рис. 1 та рис 2 наведено темпи зростання (зниження) експорту та імпорту товарів (2023, 2024 рр.).

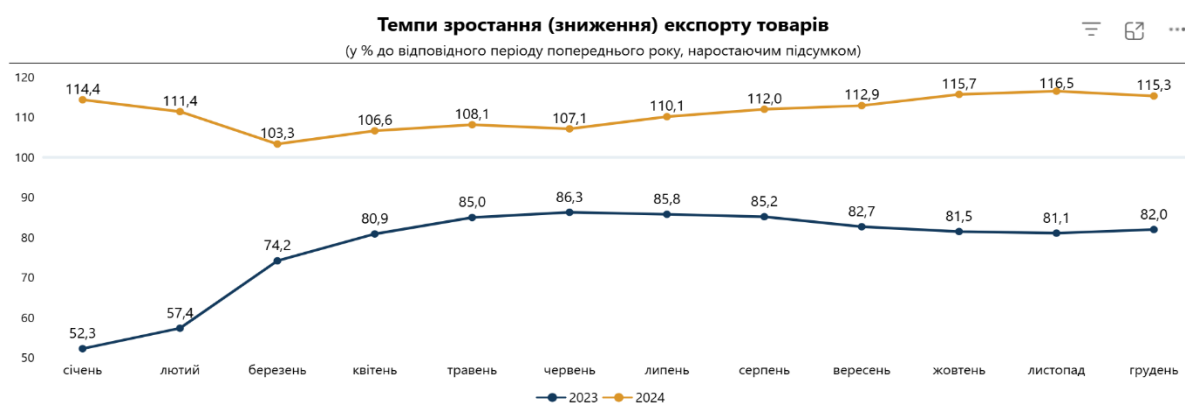


Рис. 1. Темпи зростання (зниження) експорту товарів (2023, 2024 рр.)



Рис. 2. Темпи зростання (зниження) імпорту товарів (2023, 2024 рр.)

В таблиці 1 показано географічну структуру зовнішньої торгівлі товарами України у 2024 році.

Таблиця 1

## Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України у 2024 році

Назва країн	Експорт, млн. дол. США	Експорт, у % до 2023	Експорт, у % до загального обсягу	Імпорт, млн. дол. США	Імпорт, у % до 2023	Імпорт, у % до загального обсягу	Сальдо
Усього	41733,1	115,3	100,0	70751,2	111,3	100,0	-29018,1
у тому числі							
Австрія	626,9	103,4	1,5	624,9	116,3	0,9	2,0
Азербайджан	216,9	110,5	0,5	273,6	99,4	0,4	-56,7
Бангладеш	208,6	98,9	0,5	182,3	134,0	0,3	26,3
Бельгія	854,4	238,0	2,0	674,0	101,6	1,0	180,4
Болгарія	1133,6	125,3	2,7	2360,1	106,2	3,3	-1226,5
Греція	409,2	158,9	1,0	2066,3	150,4	2,9	-1657,1
Данія	211,6	97,3	0,5	273,0	108,9	0,4	-61,5
Єгипет	1636,4	150,8	3,9	219,2	108,9	0,3	1417,2
Ізраїль	456,1	149,2	1,1	533,6	181,6	0,8	-77,5
Індія	991,2	182,6	2,4	1300,5	69,1	1,8	-309,3
Іспанія	2863,5	142,6	6,9	853,5	96,1	1,2	2009,9
Італія	1935,7	125,9	4,6	2575,8	113,1	3,6	-640,2
Казахстан	291,5	110,0	0,7	120,4	45,3	0,2	171,1
Канада	152,1	155,4	0,4	217,4	66,7	0,3	-65,2
Китай	2393,8	99,5	5,7	14363,3	137,5	20,3	-11969,5
Латвія	303,9	93,8	0,7	197,0	67,7	0,3	106,9
Литва	594,7	94,7	1,4	1194,4	91,9	1,7	-599,7
Ліван	412,1	172,1	1,0	8,4	138,0	0,0	403,7
Малайзія	111,1	92,4	0,3	316,6	109,9	0,4	-205,5
Нідерланди	1990,4	133,5	4,8	916,5	88,5	1,3	1073,9
Німеччина	2840,8	140,7	6,8	5385,0	106,4	7,6	-2544,3
Норвегія	35,1	130,5	0,1	418,4	120,2	0,6	-383,3
Об'єднані Арабські Емірати	266,8	123,9	0,6	148,3	90,6	0,2	118,5
Польща	4708,9	99,0	11,3	6988,1	106,2	9,9	-2279,1
Республіка Корея	174,2	176,2	0,4	767,0	116,1	1,1	-592,8
Республіка Молдова	945,6	115,5	2,3	150,1	92,7	0,2	795,5
Румунія	1762,0	46,8	4,2	1709,5	109,1	2,4	52,5
Саудівська Аравія	368,3	126,5	0,9	313,3	92,7	0,4	55,0
Словаччина	942,6	87,8	2,3	2001,1	119,3	2,8	-1058,4
Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	611,2	170,1	1,5	1269,9	116,4	1,8	-658,7
США	874,9	168,7	2,1	3471,6	121,3	4,9	-2596,7
Туніс	331,0	220,7	0,8	32,6	123,4	0,0	298,4
Туреччина	2208,0	93,2	5,3	4240,8	89,8	6,0	-2032,8
Угорщина	1152,1	97,2	2,8	1620,4	116,8	2,3	-468,4
Франція	737,8	153,2	1,8	1620,8	92,1	2,3	-883,0
Чехія	919,8	92,3	2,2	2475,9	138,4	3,5	-1556,1
Швейцарія	106,7	68,2	0,3	494,1	54,1	0,7	-387,4
Швеція	95,5	128,0	0,2	994,6	131,4	1,4	-899,1
Японія	37,9	108,1	0,1	948,1	104,4	1,3	-910,2
Довідково:							
Країни ЄС	24830,9	106,2	59,5	35705,3	109,9	50,5	-10874,4

На рис. 3. наведено географічну структуру зовнішньої торгівлі товарами України в 2024 р.

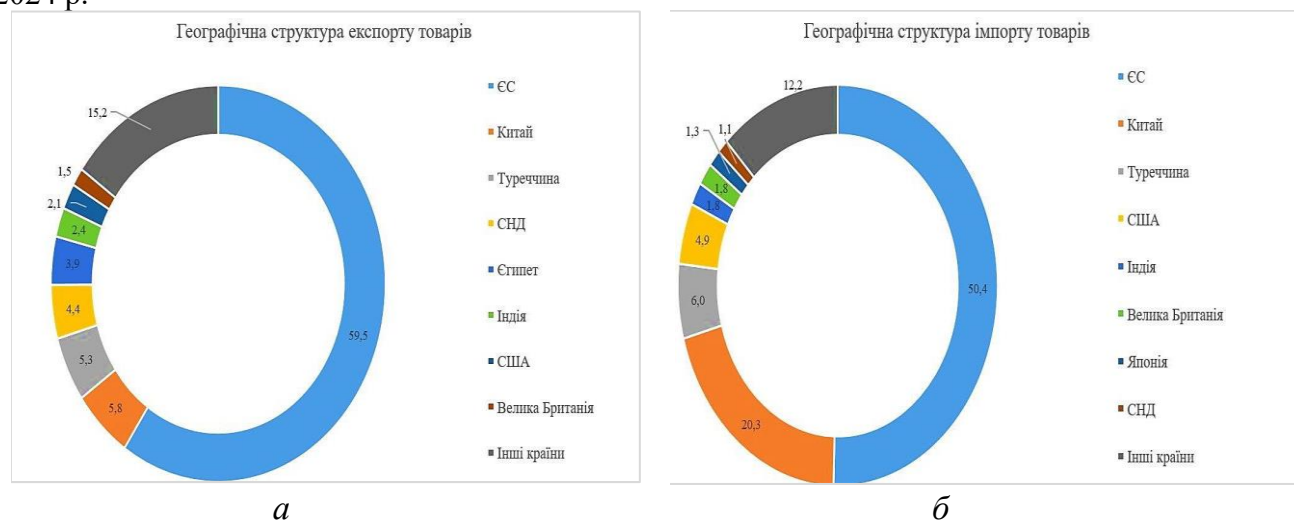


Рис. 3. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України в 2024 р.:

а – експорт товарів, %; б – імпорт товарів, %

Джерело: власні розрахунки автора за даними Держмитслужби.

В географічній структурі зовнішньої торгівлі товарами продовжує лідирувати ЄС із такими частками в загальних обсягах: експорт України – 59,5 %, імпорт - 50,4 %, товарообіг

- 53,8 %. Незважаючи на запровадження найбільш сприятливого режиму торгівлі (зона вільної торгівлі та автономні торговельні заходи), частка ЄС в географічній структурі експорту порівняно з 2023 р. скоротилась на понад 5 в. п. (із 64,6 %). Така динаміка відбулась попри зростання вартісних обсягів експорту в 2024 р. на 6 %, або на 1,5 млрд дол. США, що змінило ситуацію, яка склалася в I півріччі 2024 р., коли спостерігалось падіння українського експорту до ЄС на приблизно 9 %, або на 1,1 млрд дол. США. Провідні групи товарів в експорті України до ЄС: промислові товари (збільшення на 1 %), їжа та напої (збільшення на 6 %).

Зберігалася тенденція до розширення присутності європейських товарів на ринку України. Обсяги ввезення товарів із ЄС зросли на 9 % за всіма основними групами товарів, крім паливно-мастильних матеріалів, і становили 35,6 млрд дол. США. Унаслідок цього негативне сальдо торгівлі товарами з ЄС збільшилося до 10,9 млрд дол. США.

Другим після ЄС торговельним партнером України протягом 2024 р. був Китай – товарообіг із цією країною становив 16,8 млрд дол. США (14,9 % від загального товарообігу). Традиційно імпорт китайських товарів (14,4 млрд дол. США) переважав над українським експортом до Китаю (2,4 млрд дол. США), що сформувало негативне сальдо торгівлі товарами в розмірі 12 млрд дол. США. Порівняно з 2023 р. імпорт товарів зріс на 37,6 %, а експорт скоротився на 0,5 %. При цьому фізичні обсяги експорту до КНР зросли більше ніж удвічі, що пов'язане зі зміною товарної структури експорту з України до Китаю.

Зростання п'ятірки провідних видів товарного українського експорту до Китаю (на рівні товарних позицій): залізорудна сировина (руди і концентрати залізни) – на 1,02 млрд дол. США, що становить 42,7 % від загального експорту товарів до Китаю; відповідно кукурудза – на 552 млн дол. США, або 23,1 %; макуха та інші тверді відходи з вилучення рослинних жирів та олій – на 324 млн, або 13,6 %; олія соняшникова – на 105 млн дол. США, або 4,5 %.

Збільшення на 935 млн дол. США (майже у 12 разів) обсягів експорту залізорудної сировини до Китаю частково компенсувало скорочення експорту продовольчих товарів та продукції сільського господарства на 915 млн дол. США, або на 41 %.

Щодо імпорту з Китаю, тут провідною товарною групою були машини, устаткування й транспорт. Треба виокремити імпорт безпілотних літальних апаратів, який становив майже 1,1 млрд дол. США і зріс порівняно з 2023 р. більше як утричі, що зумовлено потребами оборонного сектора України.

США лишаються одними з провідних торговельних партнерів України з часткою товарообігу 3,9 % (у 2023 р. – 3,4 %). Спостерігалось зростання як експорту товарів (на 70,7 %), так і їх імпорту (на 23 %). Унаслідок практично повної відсутності зовнішньої торгівлі України з РФ та Білоруссю частка країн СНД у географічній структурі зовнішньої торгівлі товарами України становила 2,3 % (за підсумками 2023 р. – 2,8 %). При цьому частка країн СНД в експорті товарів (4,4 %) перевищувала на 1,1 % їхній імпорт. Важливим складником динаміки торгівлі українськими товарами з країнами СНД є збільшення на 13 % обсягів їх експорту з одночасним досить помітним скороченням на 34 % обсягу ввезення до України товарів із цих країн [22].

Прикметно, що торговельні партнери України (ЄС), середній рівень зв'язаних тарифів на сільськогосподарську продукцію яких такий самий або навіть нижчий, мають значно більше можливостей для захисту своїх ринків чутливої сільськогосподарської продукції за допомогою тарифних квот: ЄС захищає 11,3%, росія – 3,2% та Китай – 4,5% своєї сільськогосподарської продукції за допомогою тарифних квот, а Україна має тарифні квоти лише на цукор-сирець. Варто також зазначити, що навіть після скорочень у рамках Дохійського раунду рівень тарифного захисту на сільськогосподарському ринку України залишиться набагато нижчим, ніж у її торговельних партнерів.

Можливості України щодо захисту внутрішнього сільськогосподарського ринку обмежені її відмовою від застосування захисних заходів СОТ у рамках Угоди СОТ із сільського господарства. Угода СОТ щодо сільського господарства обмежується правом

деяких членів СОТ вживати спеціальних захисних заходів для тимчасового захисту власних сільськогосподарських виробників від негативних економічних наслідків падіння цін і різкого зростання імпорту. Право на вжиття таких заходів надано 38 «колишнім» членам СОТ, які після закінчення Уругвайського раунду перевели нетарифні обмеження в тарифні.

### Список використаних джерел

1. Посохов І. М., Петриченко О. В. Показник якості як основоположний елемент рівня конкуренції в міжнародній торгівлі. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я = Information technologies: science, engineering, technology, education, health : тези доп. 30-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD– 2022, [19-21 жовтня 2022 р.] / ред. Є. І. Сокол. Харків : НТУ "ХПІ", 2022. С. 593.
2. Посохов І.М. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство / Посохов І.М. – Харків: НТУ «ХПІ», 2016. – 450 с.
3. Посохов І. М. Реінженіринг у міжнародному бізнесі / І. М. Посохов, С. Ю. Лукіна // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2023. – № 3. – С. 3-7.
4. Посохов І. М. Вплив глобалізаційних процесів в світі на економіку України / І. М. Посохов, М. Є. Рябко // Актуальні питання сучасної економіки : матеріали 15-ї Всеукр. наук. конф. за міжнар. участю, [15 листопада 2023 р.] / відп. ред. О. О. Непочатенко ; Уман. нац. ун-т садівництва. – Умань : УНУС, 2023. – С. 266-268.
5. Посохов І. М., Новік І. О., Синіговець О. М. Місце інноваційного потенціалу у міжнародних економічних відносинах. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету : зб. наук. пр. Сер. : Економіка і менеджмент. Одеса : МГУ, 2019. № 38. С. 4-12.
6. Посохов І. М. Роль фінансової глобалізації у розвитку світового фінансового ринку / І. М. Посохов, В. С. Золенко // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки в контексті інтеграції України в європейський науковоінноваційний простір : матеріали 24-ї Міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 19-21 червня 2019 р. – Київ : Фенікс, 2019. – С. 86-88.
7. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України як складова систем управління ризиками промислових підприємств / І. М. Посохов, П. О. Іващенко, Ю. В. Жадан // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр. – Київ : НАУ, 2019. – Вип. 1 (69), ч. 2. – С. 19-25.
8. Посохов І. М. Зовнішній борг України: перспективи розвитку та методи управління / І. М. Посохов, А. Р. Лаврук // Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф., 2 березня 2019 р. – Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2019. – С. 23-25.
9. Федоренко О. В. Міжнародні інвестиції України в умовах євроінтеграції / О. В. Федоренко, І. М. Посохов // Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи : зб. тез 10-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 1 грудня 2022 р. / ред. кол.: О. О. Сосновська [та ін.] ; Київ. ун-т ім. Бориса Грінченка. – Київ, 2022. – С. 113-117.
10. Посохов І. М. Факторний аналіз фінансового стану корпорацій / І. М. Посохов // Культура народів Причорномор'я. – 2013. – № 262. – С. 78-82.
11. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 266-271.
12. Посохов І. М. Економіка підприємства : практикум : [навч. посібник] / І. М. Посохов, В. Г. Дюжев, Т. О. Погорелова ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПІ", 2008. – 159 с.

13. Посохов І. М. Аналіз змісту поняття ризик і наукові підходи щодо визначення сутності ризику / І. М. Посохов // Вістник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ", 2012. – № 5. – С. 101-108.
14. Посохов І. М. Дослідження існуючих наукових підходів до визначення категорій "ризик", "управління" та "управління ризиками" / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // Бізнес Інформ. – 2015. – № 12. – С. 26-31.
15. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 266-271.
16. Посохов І. М. Дослідження факторів ризиків корпорацій / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 207-211.
17. Посохов І. М. Науково-методичні рекомендації з удосконалення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства на підставі застосування інструментів ризик-менеджменту / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко, П. А. Падалка // Економіка. Фінанси. Право = Economics. Finances. Law. – 2022. – № 7. – С. 5-8.
18. Posokhov I.M., Chepizhko E.V. Evolution of theoretical approaches to the competitiveness conception. International Scientific Journal Theoretical & Applied Science, 2017, Issue 04, Volume 48, pp.177-188.
19. Посохов І. М. Застосування науково-методичного частотного підходу до комплексної кількісної оцінки фінансово-економічних ризиків підприємств олійно-жирової галузі України / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // Бізнес Інформ. – 2019. – № 3. – С. 255-264.
20. Посохов І. М. Дослідження існуючих наукових підходів до визначення категорій "ризик", "управління" та "управління ризиками" / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // Бізнес Інформ. – 2015. – № 12. – С. 26-31.
21. Посохов І. М. Діджиталізація світового ринку праці [Електронний ресурс] / І. М. Посохов, О. В. Федоренко // Сучасні виклики і актуальні проблеми науки, освіти та виробництва: міжгалузеві диспути : матеріали 23-ї міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 10 грудня 2021 р. – Електрон. текст. дані. – Київ, 2021. – С. 76-78.
22. Зовнішня торгівля України товарами: підсумки 2024 року. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhнародni-vidnosyny/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-tovaramy-pidsumky-2024-roku>
23. Posokhov, I. M. "Aktualnost sekyuritizatsii riskov v strakhovanii i perestrakhovanii v sovremennykh usloviyakh" [The urgency of securitization of risks in insurance and reinsurance in modern conditions]. *Vestnik NTU "KhPI"*, no. 25 (2011): 12-18.
24. Posokhov I. Main directions for improvement international competitiveness of Ukraine in the context (conditions) of european integration / I. Posokhov, E. Chepizhko // *The Economics of the XXI Century: Current State and Development Prospects* : collective monogr. London : Science Publishing, 2018. P. 374-386.
25. Posokhov I.M., Chepizhko E. V. Modern Approaches to Ensuring the Competitiveness of Railway Transport in the Context of the European Integration. *International Journal of Engineering & Technology*, Vol 7, No 4.3 (2018): Special Issue 3, Pages: 497-501.
26. Posokhov I. M. Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine / I. M. Posokhov, E.V. Chepizhko // *Emergency of public development: financial and legal aspects: monograph* / sci. ed. Yu. V. Pasichnyk. – Coventry, United Kingdom : Agenda Publishing House, 2019. – Pt. 3.7. – pp. 257-272.
27. Posokhov I. The impact of the threshold indication system on Ukraine's gross public and corporate debts / I. Posokhov, I. Herashchenko, M. Gliznutsa // *Економічний часопис-XXI = Economic Annals-XXI*. – 2017. – Vol. 167, iss. 9-10. – P. 43-48.
28. Posokhov, I. M. (2016). Suchasni tendentsiyi mizhнародnykh ekonomichnykh vidnosyn. Ekonomichna intehratsiya Ukrayiny u svitove hospodarstvo [Contemporary trends in international economic relations. Economic integration of Ukraine into the world economy]. Kharkiv: NTU "KHPI".

## СТАЛИЙ РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО АВТОМОБІЛЬНОГО БІЗНЕСУ

**Майстро Р.Г., к.е.н., доцент**

доцент кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків

**Довга А. В., студентка**

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
студентка кафедри міжнародного бізнесу та консалтингу,  
м. Харків, Україна

Сталий розвиток набув нового значення у 2025 році, наразі це не лише концепція – це стратегічна основа функціонування міжнародного автомобільного бізнесу. Світові виробники та компанії все частіше вимушені впроваджувати комплексні заходи, які спрямовані на такі аспекти як: зменшення негативного впливу на навколишнє середовище, забезпечення соціальної відповідальності та ефективного корпоративного управління. Умови глобалізації, екологічні проблеми та соціальні норми призводять до того, що сталий розвиток стає не тільки загальноприйнятою вимогою, а й гарантією виживання на ринку [1].

Концепція сталого розвитку включає три базові складові: економічна, екологічна та соціальна. У міжнародному автомобільному бізнесі це відтворюється у впровадженні енергоефективних технологій, переході на альтернативні джерела енергії, розвитку соціальних ініціатив і підтримці населення, де компанії здійснюють свою діяльність [2].

Особливо актуальним це питання стає для компаній які працюють в ЄС. З 2024 року в Європейському Союзі діє директива CSRD, яка вимагає від компаній публікувати детальну інформацію про їхній вплив на навколишнє середовище, соціальні стандарти та управлінські практики, що напряму стосується автомобільного бізнесу. Одним із ключових інструментів реалізації сталого розвитку є ESG-звітування (Environmental, Social, Governance), яке дедалі частіше використовується для оцінки ефективності роботи компаній у сфері сталого управління, основні чотири фактори які впливають: нормативні зобов'язання, зростаючий тиск, зниження ризиків, репутаційні вигоди. Крім того, Українські компанії, які працюють на ринку ЄС, також повинні відповідати цим стандартам. Тобто автомобільний бізнес зазнає суттєвих трансформацій під впливом численних факторів, таких як зміни в державному регулюванні, впровадження інноваційних технологій та еволюція споживчих вподобань на користь екології. Ці економічні трансформації створюють нові можливості для розвитку ринку, але одночасно формують перед ним значні виклики [3].

Екологічна стійкість передбачає зменшення викидів CO<sub>2</sub>, використання чистої енергії, зменшення споживання ресурсів, мінімізацію відходів та вторинне використання. Також важливу роль відіграє впровадження електромобілів та розвиток водневих технологій. Наприклад, Toyota активно розробляє модель Mirai з водневим двигуном та прагне досягти нульових викидів вуглекислого газу по всьому життєвому циклу автомобіля до 2050 року [3].

Ще одним фактором сталого розвитку є економічна ефективність. До прикладу, заводи нового покоління Xiaomi, яке виготовляє авто кожні 76 секунд. Вони демонструють як можна скомпонувати екологічність, інновації, продуктивність та результативність. Зменшення витрат на матеріали, логістику та енергію дозволяє зробити «зелені» авто доступнішими для споживачів, стимулюючи перехід до екологічного транспорту [4].

Стосовно технологічних інновацій, то вони включають: використання легких матеріалів, цифрові платформи, автономні системи водіння та інтелектуальні енергетичні рішення. Всі ці нововведення сприяють не тільки підвищенню безпеки користувачів, а й зменшенню обтяження навколишнього середовища. Яскравим представником цих ідей є компанія Tesla, яка запровадила алгоритми оптимізації споживання енергії, які забезпечують максимальну автономність авто, без шкоди для продуктивності [5].

Соціальна відповідальність, у свою чергу, здійснюється у формі підтримки освіти, доступності технологій, прозорому веденні бізнесу та участі у становленні інфраструктури. Велика кількість компаній, таких як BMW та Volvo, беруть участь у розбудові еко-міст, адаптованих для використання електротранспорту, інвестуючи в зарядні станції, освітні програми та дослідницькі ініціативи [6].

Серед основних принципів сталого розвитку являються: інтеграція сталості в стратегічне планування, прозорість та підзвітність, партнерства з громадськістю, інновації як основний рушій сталого розвитку, а також етичність у ланцюгах постачання. Наприклад, деякі виробники впроваджують маркування й прості кріплення на деталі, для полегшення подальшої вторинної переробки – це основа циркулярної економіки. Також приклад кращої практики, яка відображає світові тенденції – це концепція екологічних міст, таких як Fujisawa Sustainable Smart Town в Японії. Це невелике еко-місто, запроєктоване компанією Panasonic, передбачає комбінацію енергоефективних будівель, електромобілів та розумних мереж. Однієї з основних поставлених задач є зменшення викидів парникових газів на 70% [7].

Значущим кроком для сталого розвитку стали глобальні ініціативи, такі як: цілі сталого розвитку ООН, Паризька кліматична угода та Європейський Зелений курс. Всі вони зобов'язують держави зменшувати викиди та поступово відмовлятися від двигунів внутрішнього згорання. Країни ЄС спонукають розвиток чистого транспорту за рахунок субсидій, пільг та інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. [8,9].

Серед абсолютних лідерів за кількістю електромобілів на душу населення є Норвегія (8 з 10 нових авто мають електричну тягу). Китай інвестує в акумуляторні заводи, розвиває власну мережу зарядок та громадський електротранспорт – це дозволяє швидко масштабувати використання електромобілів. У США підтримка інноваційних стартапів здійснюється через програми федерального фінансування та податкові пільги. [10].

Незважаючи на успіхи, автомобільний бізнес стикається з низкою викликів: високі витрати на розробку інновацій, залежність від рідкоземельних елементів, обмежена, на даний момент, інфраструктура зарядних та водневих станцій, спротив традиційних енергетичних корпорацій та нестабільність законодавства. Також важливою проблемою є утилізація акумуляторів. Хоча деякі компанії впроваджують системи переробки, наприклад повторне використання літію та кобальту, процес залишається витратним і потребує значних інвестицій. Розвиток замкнутих циклів виробництва є провідним для забезпечення економіки замкнутого типу.

Таким чином, сталий розвиток у міжнародному автомобільному бізнесі – це не тільки глобальна тенденція, а реальна необхідність у нинішніх умовах. Він базується на екологічних, економічних і соціальних факторах, які мають враховуватися у стратегіях компаній. Завдячуючи інноваціям, підтримці держав, тиску з боку споживачів та глобальним ініціативам, автомобільна галузь має потенціал для докорінних змін, трансформації у повністю стійку систему, що забезпечує майбутнє наступним поколінням.

### Список використаних джерел

1. BDO. Сталий розвиток (ESG). URL: [https://www.bdo.ua/uk-ua/services/2/consulting/sustainability?gad\\_source=1&gclid=Cj0KCQIAlbW-BhCMARIsADnwasov36vvZM5dv3nU3CjUPmi6Es\\_7zTfSGOCJ8tdlrZ0GVNNVTg2OX88aAk7-EALw\\_wcB](https://www.bdo.ua/uk-ua/services/2/consulting/sustainability?gad_source=1&gclid=Cj0KCQIAlbW-BhCMARIsADnwasov36vvZM5dv3nU3CjUPmi6Es_7zTfSGOCJ8tdlrZ0GVNNVTg2OX88aAk7-EALw_wcB) (дата звернення 07.05.2025)
2. PwC. Директива ЄС про корпоративну звітність зі сталого розвитку. URL : <https://www.pwc.com/ua/uk/services/csrd.html> (дата звернення: 07.05.2025)
3. Toyota. Toyota environmental challenge 2050. URL : <https://www.toyota.ua/discover-toyota/navkolishnye-seredovishe> (дата звернення: 07.05.2025)

4. Autogeek. Роботизований завод Xiaomi. URL : [https://autogeek.com.ua/video-dnya-robotyzovanyj-zavod-xiaomi-z-vypusku-elektromobiliv-mozhe-vygotovlyaty-nove-avto-kozhni-76-sekund/?utm\\_source](https://autogeek.com.ua/video-dnya-robotyzovanyj-zavod-xiaomi-z-vypusku-elektromobiliv-mozhe-vygotovlyaty-nove-avto-kozhni-76-sekund/?utm_source) (дата звернення: 08.05.2025)
5. WWF. Що таке вуглецеві кредити та як вони утворюються? URL : [https://nbs.wwf.ua/shcho-take-vuhletsevi-kredyty-ta-iaak-vony-utvoriuiutsia/#:~:text=\)](https://nbs.wwf.ua/shcho-take-vuhletsevi-kredyty-ta-iaak-vony-utvoriuiutsia/#:~:text=)) (дата звернення: 08.05.2025)
6. BMW. Екологічність та ефективне управління ресурсами. URL : <https://bmw.pl.ua/ekologichnosty-i-effektivnoe-upravlenie-resursami> (дата звернення: 08.05.2025)
7. BUDUEMO. Fujisawa Sustainable Smart Town: невелике еко-містечко. URL : [https://buduemo.com/ua/news/word\\_news/fujisawa-sustainable-smart-town.html](https://buduemo.com/ua/news/word_news/fujisawa-sustainable-smart-town.html) (дата звернення: 08.05.2025)
8. Екологія право людини. Генеральна Асамблея ООН визнає право людини на чисте, здорове та стале довкілля. URL : <https://epl.org.ua/announces/generalna-asambleya-onn-vyznaye-pravo-lyudyny-na-chyste-zdorove-ta-stale-dovkillya> (дата звернення: 09.05.2025)
9. Екодія. Європейський Зелений Курс. URL : <https://ecoaction.org.ua/ievropejskyj-zelenyj-kurs.html> (дата звернення: 09.05.2025)
10. DW. Секрет успіху: як Норвегія перейшла на електромобілі. URL : <https://www.dw.com/uk/sekret-uspihu-ak-norvegia-perejsla-na-elektromobili/a-71254467> (дата звернення: 09.05.2025)

## МЕТОДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ, ОЦІНКИ ТА ВІДСТЕЖЕННЯ РИЗИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**Кучіна С.Е.,**

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Долина І.В.,**

к.е.н., доцент, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

У сучасних умовах глобалізації економіки підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД), зіштовхуються зі зростаючим рівнем невизначеності. Діяльність на міжнародному ринку супроводжується низкою ризиків - політичних, економічних, валютних, логістичних, правових та інших. Ефективне управління ризиками в ЗЕД є критичним фактором збереження конкурентоспроможності та стабільності підприємства. Основою такого управління є своєчасна ідентифікація, комплексна оцінка та безперервне відстеження ризиків.

Ідентифікація ризиків передбачає виявлення потенційних загроз, що можуть негативно вплинути на досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства. Для цього використовуються як внутрішні, так і зовнішні джерела інформації. Основні методи ідентифікації ризиків у ЗЕД:

- SWOT-аналіз – дозволяє виявити сильні і слабкі сторони підприємства, а також зовнішні загрози та можливості.

- PEST-аналіз – оцінка політичних, економічних, соціальних і технологічних чинників впливу на ЗЕД.

- Метод експертних оцінок – залучення фахівців для виявлення ризиків, специфічних для галузі чи країни-партнера.

- Аналіз сценаріїв – розробка можливих сценаріїв розвитку подій із урахуванням потенційних ризиків.

Ідентифікація ризиків є першим кроком, який закладає основу для їх подальшого кількісного чи якісного аналізу [1,2].

У 2023–2024 роках спостерігалася серія порушень логістичних ланцюгів через конфлікт у Червоному морі, спричинений атаками хуситів на комерційні судна. Це стало прикладом геополітичного ризику, який більшість європейських імпортерів змушені були терміново ідентифікувати. Компанії, що завчасно застосовували PEST-аналіз і моніторинг геополітичної ситуації, змогли переорієнтувати маршрути (через мис Доброї Надії), уникнувши затримок і збитків [3].

Після виявлення ризиків необхідно їх оцінити з погляду ймовірності настання та можливих наслідків. До основних методів оцінки ризиків належать:

- Кваліметричні методи – передбачають якісну шкалу оцінки (низький, середній, високий ризик).

- Кількісна оцінка – використовує математичні моделі, статистичні дані, індекси ризиків, наприклад:

1) Метод очікуваного збитку.

2) Використання матриці ризиків для класифікації загроз за рівнем значущості.

- Монте-Карло моделювання – дозволяє змоделювати вплив змінних на підсумковий фінансовий результат.

- VAR-аналіз (Value at Risk) – визначає максимальний очікуваний збиток за певного рівня довіри протягом визначеного періоду.

Адекватна оцінка дозволяє ранжувати ризики за пріоритетністю та вибудовувати відповідну стратегію реагування [4, 5].

Під час пандемії COVID-19 та після неї, одним із головних ризиків у ЗЕД стали валютні коливання. Наприклад, у 2022–2023 рр. компанії, що імпортували сировину з Китаю, відчули наслідки різких коливань курсу юаня до долара США. Підприємства, які використовували метод VAR (Value at Risk), змогли заздалегідь оцінити потенційні валютні втрати та впровадити хеджування (через валютні форвардні контракти), чим зменшили фінансові ризики [6].

Ще один приклад - українські експортери агропродукції після блокування Чорноморських портів у 2022–2023 рр. змушені були оцінити ризики нових маршрутів через порти Дунайського регіону. Моделювання логістичних витрат і аналіз сценаріїв дозволив переорієнтуватися й мінімізувати втрати.

Після впровадження заходів з управління ризиками важливо забезпечити постійний моніторинг їхнього стану. Метою цього етапу є:

- Виявлення нових ризиків або змін у вже ідентифікованих;
- Аналіз ефективності реалізованих заходів;
- Вчасне реагування на відхилення.

Основні інструменти моніторингу:

- Системи раннього попередження (EWS) – програмне забезпечення, яке відстежує ключові індикатори ризику.

- Контрольні карти та дашборди – візуалізація динаміки ризиків у реальному часі.

- Регулярний аудит і звітність – внутрішній або зовнішній аудит дозволяє виявити слабкі місця в системі управління ризиками.

У 2024 році великі міжнародні компанії почали впроваджувати системи автоматичного моніторингу ESG-ризиків (екологічних, соціальних, управлінських) у ланцюгах постачання. Наприклад, німецька компанія Siemens застосовує цифрову платформу для моніторингу постачальників на предмет дотримання екологічних стандартів. Українські підприємства, що прагнуть експортувати до ЄС, також мусять враховувати подібні ризики (наприклад, пов'язані з впровадженням СВМ — вуглецевого мита ЄС) [7].

Системи раннього попередження в таких умовах дозволяють швидко реагувати на зміни в законодавстві чи вимогах партнерів.

Успішне управління ризиками в ЗЕД потребує інтеграції відповідних процедур у загальну систему управління підприємством. Це передбачає:

- Прийняття ризик-орієнтованого підходу до стратегічного планування;
- Визначення відповідальних осіб і підрозділів за ризик-менеджмент;
- Формування корпоративної культури, орієнтованої на усвідомлення ризиків;
- Використання ERP-систем з модулями для управління ризиками.

Підприємство «Нова Пошта Глобал» (НП Глобал), яке активно розвиває експортну логістику, інтегрувало модулі управління ризиками у свої ERP-системи, щоб моніторити статус міжнародних відправлень у режимі реального часу. Така інтеграція дозволила швидко адаптувати маршрути доставки у разі блокування певних напрямків або затримок на митниці.

Ще один приклад - аграрні трейдери, які після виходу з російського ринку змінили географію поставок, запровадивши індикатори ризиків політичної стабільності та валютної ліквідності в нових регіонах, зокрема в Північній Африці [8, 9, 10].

Отже, системний підхід до ідентифікації, оцінки та моніторингу ризиків у ЗЕД дозволяє підвищити стійкість підприємства до зовнішніх шоків і забезпечити досягнення стратегічних цілей. Сучасні аналітичні інструменти, цифрові технології та методики

моделювання створюють широкі можливості для удосконалення процесів управління ризиками.

Сучасна практика показує, що підприємства, які активно використовують цифрові інструменти (наприклад, аналітику великих даних, моделювання, автоматизовані системи ризик-менеджменту), мають значно вищу адаптивність до змін у глобальному середовищі. Реальні кейси підтверджують ефективність системного підходу до ідентифікації, оцінки та відстеження ризиків, що зумовлює зростання інтересу до впровадження ризик-орієнтованого управління серед українських підприємств, орієнтованих на ЗЕД.

### Список використаних джерел

1. Андрущенко В. І. Управління ризиками в міжнародному бізнесі. – К.: КНЕУ, 2020. – 256 с.
2. Дяченко О. О. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник. – Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2021. – 214 с.
3. Мазаракі А. А., Леснікова О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: підручник. – К.: КНЕУ, 2022. – 328 с.
4. Стандарт ISO 31000:2018. Risk management – Guidelines. – International Organization for Standardization, 2018.
5. Ткаченко С. М. (ред.) Ризики в міжнародній торгівлі: теорія і практика. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2019. – 312 с.
6. Deloitte Ukraine. Огляд ризиків та тенденцій у зовнішньоекономічній діяльності 2023 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com>
7. World Economic Forum. Global Risks Report 2024. – Geneva: WEF, 2024. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports>
8. Міністерство економіки України. Щорічна доповідь про стан та перспективи ЗЕД України (2023). – Київ: Мінекономіки, 2024. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://me.gov.ua>
9. KPMG. Supply Chain Risks in 2023–2024: Global and Regional Insights. – KPMG International, 2024. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://home.kpmg>
10. International Trade Centre (ITC). SME Competitiveness Outlook 2023: Investing in Resilient Supply Chains. – Geneva: ITC, 2023. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://intracen.org>

## СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Соколик А. А.,

бакалавр міжнародних економічних відносин,

Лежетько В. Г., к.е.н., доц.,

Державний торговельно-економічний університет

Київ, Україна

Електронна комерція демонструє стабільне зростання на глобальному рівні. Згідно з прогнозами, очікується, що до 2027 року глобальні продажі електронної комерції досягнуть \$7,956 трлн (рис. 1). Це свідчить про те, що онлайн-комерція продовжує залишатися важливим рушієм економічного зростання, забезпечуючи доступ до товарів і послуг з будь-якої точки світу. Іншим фактором є соціальна комерція, яка активно розвивається через соціальні мережі, дозволяючи брендам безпосередньо взаємодіяти зі споживачами та покращувати продажі.

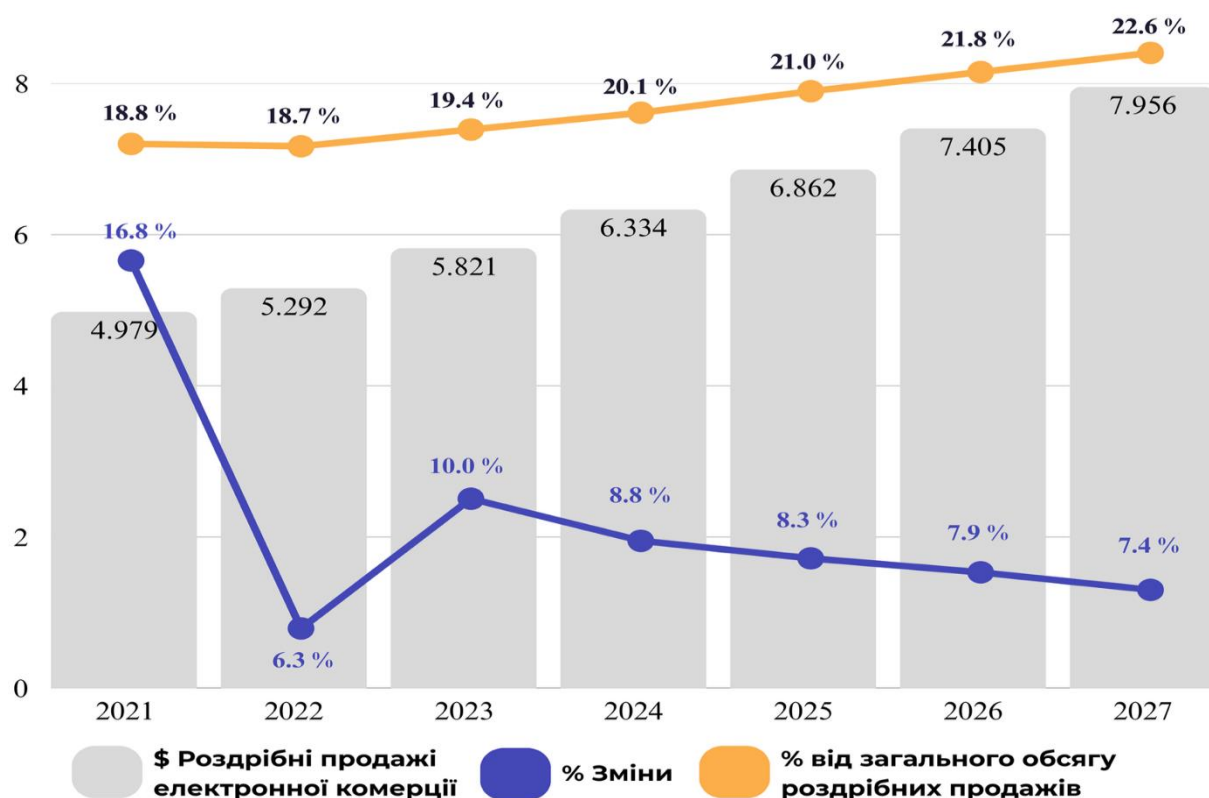


Рисунок 1 - Роздрібні продажі електронної комерції у світі за період 2021-2027 рр., трлн. дол. США [1]

Зростаючий попит на електронну комерцію в глобальному масштабі зумовлений такими інноваціями, як штучний інтелект для персоналізації покупок та автоматизації процесів, а також розвитком мобільної комерції, яка активно змінює спосіб здійснення покупок у всьому світі [2].

Згідно з дослідженням EVO Group, ринок електронної комерції в Україні досяг майже \$4 млрд у 2024 році, що на 30% більше, ніж у 2023 році [3]. Прогнозується, що до 2025 року частка онлайн-покупок становитиме 21% від загального обсягу роздрічної торгівлі в Україні [4].

Україна посідає 46 місце у світі за розміром ринку електронної комерції. Прогнозується, що до 2025 року дохід досягне 5,1 млрд доларів США, що дозволить Україні обігнати Угорщину. Очікується, що середньорічний темп зростання ринку становитиме 8,6% у період з 2025 по 2029 рік, що призведе до прогнозованого розміру ринку в 7,1 млн доларів США до 2029 року. Загальне зростання електронної комерції в усьому світі також має стійку тенденцію до зростання, і прогнозоване середньорічне зростання складе 9,8% у 2025 році [5].

Електронна комерція в Україні переживає стрімке зростання, все більше нових гравців активно конкурують за увагу споживачів. Одним з лідерів ринку є Rozetka.ua, яка з 42,1 мільйонами відвідувачів на місяць та 10 мільйонами товарів в асортименті є провідним онлайн-ритейлером в Україні. Вони пропонують не лише широкий асортимент товарів, але й безкоштовну доставку, кредит та пункти самовивозу, що робить процес покупок зручним для клієнтів.

Іншим значним конкурентом є Prom.ua, який з 51,1 мільйонами відвідувачів на місяць та 100 мільйонами товарів в асортименті забезпечує високий рівень обслуговування клієнтів. Вони також пропонують безкоштовну доставку, програми лояльності та кредитні можливості. Всі ці фактори дозволяють Prom.ua залишатися одним з найпопулярніших інтернет-магазинів в Україні.

Allo.ua, з 8,9 мільйонами відвідувачів на місяць та 2 мільйонами товарів в асортименті, активно розвивається на ринку електронної комерції. Вони надають такі послуги, як безкоштовна доставка, кредитування та програма лояльності, що робить їх привабливими для широкого кола клієнтів.

Ще одним важливим гравцем є Epicentrk.ua, який активно впроваджує інновації в електронній комерції та має 21,6 мільйона відвідувачів на місяць. Компанія пропонує широкий асортимент товарів, включаючи будівельні матеріали, побутову техніку, меблі та багато іншого. Крім того, «Епіцентр К» активно розвиває фулфілмент-центри, гуманітарні ініціативи та пропонує відстеження доставки, що робить їхній сервіс зручним та ефективним для споживачів.

«Епіцентр К» активно використовує онлайн-платформи для значного масштабування своєї присутності. Розпочавши з онлайн-продажів будівельних матеріалів та товарів для дому, компанія перетворила цю стратегію на потужний бізнес, здатний конкурувати з іншими впливовими гравцями ринку. Однією з ключових переваг «Епіцентр К» є інтеграція онлайн-платформ з фізичними магазинами, що дозволяє створити єдину екосистему для клієнтів. Це рішення дає можливість покупцям здійснювати покупки як онлайн, так і в магазинах, задовольняючи потреби різних цільових груп.

Таблиця 1

**Аспекти діяльності компанії «Епіцентр К» в електронній комерції**

<b>Аспект</b>	<b>Опис</b>
Тип бізнесу	B2C (Бізнес для Споживача): реалізація продукції кінцевим споживачам напряму, використовуючи онлайн-платформи. B2B (Бізнес для Бізнесу): постачання товарів та послуг для ділових партнерів, наприклад, будівельні фірми, малі та середні підприємства, гуртові продавці.
Основні платформи	Офіційний сайт (epicentrk.ua), мобільний додаток для зручності покупок на ходу.
Продуктовий асортимент	Будівельні матеріали, меблі, техніка для дому, інструменти, садовий інвентар та багато інших товарів для дому та будівництва.
Методи оплати	Онлайн-оплата картками, оплата при отриманні (післяплата), оплата через платіжні системи.

Логістика та доставка	Доставка по всій Україні, у тому числі за допомогою партнерів (Нова Пошта, кур'єри та поштомати Епіцентру). Оперативна доставка до дому або на пункт самовивозу.
Маркетинг та акції	Знижки, сезонні акції, акції для лояльних клієнтів, використання промокодів та розіграшів через офіційний сайт і соціальні мережі.
Інновації	Розвиток мобільного додатку для зручних покупок, покращення процесу доставки через партнерів та самовивіз, а також оптимізація обробки замовлень за допомогою вдосконалених систем управління запасами та автоматизованих процесів виконання замовлень.
Стратегії розвитку	Розширення асортименту онлайн-продажів, інтеграція нових технологій, поліпшення клієнтського досвіду через зручніші платформи і послуги.

*Джерело:* складено автором на основі даних про діяльність компанії «Епіцентр К» в електронній комерції.

Інновації, які впроваджує компанія, також сприяють її розвитку на ринку електронної комерції. «Епіцентр К» активно розвиває свій мобільний додаток, який дозволяє покупцям не тільки здійснювати покупки, але й відстежувати статус доставки, що значно покращує їхній досвід. Крім того, компанія інвестує в логістичну інфраструктуру, співпрацюючи з відомими перевізниками, такими як «Нова Пошта», і розвиваючи власні служби доставки, щоб скоротити час доставки і підвищити зручність для клієнтів.

Загалом, фінансові показники компанії підтверджують її стабільне зростання. У 2024 році виручка «Епіцентр К» склала 77,63 млрд грн, що на 10% більше, ніж у 2023 році, і свідчить про стабільний попит на товари та послуги компанії. Чистий прибуток у 2024 році склав 2,25 млрд грн, що дещо менше, ніж у 2023 році, але це може бути пов'язано зі значними інвестиціями в інфраструктуру та нові технології. Активи компанії у 2024 році зросли на 11%, досягнувши 78,66 млрд грн, що підтверджує її здатність до подальшого розвитку та зростання [6].

На українському ринку електронної комерції «Епіцентр К» займає ключову позицію серед найбільших гравців. Згідно з Таблицею 2, оборот «Епіцентр К» становить 7,9 млрд грн, а трафік - 206,1 млн відвідувань на місяць, що ставить його на четверте місце серед найбільших онлайн-майданчиків в Україні після Rozetka.ua (45 млрд грн обороту і 398,5 млн відвідувань) та Prom.ua (51,1 млн відвідувань). У порівнянні з іншими конкурентами, такими як AliExpress (7,5-11 млрд грн товарообігу та 96,7 млн відвідувань) та Allo (5,7 млрд грн товарообігу та 85,6 млн відвідувань), «Епіцентр К» демонструє значний потенціал для подальшого зростання (таб. 2).

Таблиця 2

**Основні гравці ринку електронної комерції України за оборотом та трафіком (станом на 15.03.2024)**

№	Назва e-commerce	Оборот, млрд грн	Спеціалізація	Трафік, млн відвідувань
1	ROZETKA	45	Інтернет-магазин та маркетплейс	398,5
2	COMFY	9,7	Інтернет-магазин	80,9
3	AliExpress	7,5-11	Маркетплейс	96,7
4	ЕПІЦЕНТР	7,9	Інтернет-магазин та маркетплейс	206,1
5	Алло	5,7	Інтернет-магазин та маркетплейс	85,6

*Джерело:* складено автором на основі [7].

Одним з головних аспектів успіху «Епіцентру» є те, що компанія активно розвиває не лише онлайн-продажі, а й роботу маркетплейсу epicentrk.ua, який дозволяє залучати різноманітних постачальників та надавати клієнтам широкий асортимент товарів. За останні два роки товарообіг маркетплейсу збільшився вдвічі, що підтверджує стабільно високий попит на продукцію компанії. У 2023 році оборот маркетплейсу перевищив 1,5 млрд грн, що є важливим показником ефективності. Щомісячна відвідуваність онлайн-платформи компанії становить близько 25 млн відвідувачів, а середній чек на маркетплейсі - близько 1800 грн.

Загальна кількість замовлень на маркетплейсі epicentrk.ua сягає близько 90 000 на місяць, що є значним результатом, особливо в умовах конкурентного ринку. Це свідчить про те, що Епіцентр має високий потенціал для розвитку в умовах стрімкого зростання попиту на онлайн-покупки. Крім того, компанія активно впроваджує інновації, зокрема у сфері мобільних технологій, включаючи розробку мобільного додатку, який дозволяє клієнтам не тільки здійснювати покупки, але й відстежувати статус доставки. Ці інновації сприяють зручності користувачів та покращують їхній досвід.

Крім того, «Епіцентр К» активно інвестує в розвиток своєї логістичної інфраструктури, співпрацюючи з такими перевізниками, як «Нова Пошта» та розвиваючи власні служби доставки. Це дозволяє нам скорочувати терміни доставки, що є важливим фактором залучення лояльних покупців і підвищення їх задоволеності. Таким чином, електронна комерція в Україні демонструє значний потенціал для подальшого розвитку, оскільки попит на онлайн-шопінг і зручні цифрові платформи зростає. Основною тенденцією на ринку є збільшення частки онлайн-продажів, яка, за прогнозами, досягне 40% від загального обсягу роздрібних продажів до 2027 року. Це свідчить про стабільне зростання популярності онлайн-шопінгу серед українських споживачів, що є стимулом для подальшого розвитку цього сектору. Водночас розвиток мобільних технологій, соціальної комерції та інновацій у логістиці створюють нові можливості для бізнесу.

З огляду на світові тенденції, перспективи розвитку електронної комерції в Україні залишаються позитивними, незважаючи на виклики, спричинені пандемією COVID-19 та війною. Одним з основних напрямків є активний розвиток мобільних платіжних систем, що стає особливо важливим в умовах обмеженого доступу до традиційних фінансових установ та зростаючої потреби в безконтактних платежах. Водночас критично важливим стає забезпечення кібербезпеки, оскільки зростання цифрових транзакцій сприяє збільшенню кількості кібератак, які можуть завдати значної шкоди. Персоналізація покупок набуває особливого значення: 59% споживачів відзначають її вплив на вибір товару, а персоналізовані оголошення значно ефективніші. В Україні компанії, як «Епіцентр К», повинні активно використовувати ці можливості для підвищення рівня залученості клієнтів.

Штучний інтелект та Big Data допомагають оптимізувати процеси електронної комерції, від прогнозування попиту до управління запасами, що важливо в умовах обмеженої логістичної інфраструктури через війну. Розвиток логістики та швидкої доставки також є важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності, оскільки час доставки має велике значення для клієнтів.

Транскордонна електронна комерція та розвиток цифрових платформ відкривають нові можливості для українських ритейлерів на міжнародному ринку, що може стати важливим напрямком розвитку після стабілізації ситуації в країні.

Таким чином, інвестиції в технології, безпеку та логістику створюють потенціал для подальшого розвитку електронної комерції в Україні, незважаючи на виклики війни та економічної нестабільності. Електронна комерція в Україні демонструє значний потенціал для подальшого розвитку, незважаючи на виклики, спричинені пандемією COVID-19 та війною. Ринок електронної комерції стабільно зростає, про що свідчать високі темпи зростання онлайн-торгівлі, зокрема, зростаючий попит на мобільні платіжні системи, персоналізований шопінг, розвиток соціальної комерції та нові інновації в логістиці. Очікується, що до 2027 року частка онлайн-продажів в Україні досягне 40% від загального

обсягу роздрібних продажів, що свідчить про постійне зростання популярності онлайн-шопінгу серед українських споживачів. Бізнесу необхідно активно інвестувати в новітні технології, безпеку та логістичну інфраструктуру, щоб підтримати та прискорити цей процес.

Епіцентр К є прикладом успішної адаптації до нових умов, активно інвестуючи в технології, мобільні додатки та вдосконалюючи свою логістичну інфраструктуру. Розвиток маркетплейсу та постійне вдосконалення послуг дозволяють компанії утримувати лідируючі позиції на ринку та покращувати клієнтський досвід. З огляду на перспективи розвитку цього сектору, електронна комерція в Україні відкриває нові можливості для бізнесу та споживачів, обіцяючи подальше розширення ринку та зміцнення економічної стабільності.

#### Список використаних джерел:

1. Insider Intelligence. (2023). Global E-commerce Sales Growth, 2021-2027. URL: <https://www.insiderintelligence.com>
2. SellersCommerce. (2023). E-commerce Statistics. URL: <https://www.sellerscommerce.com/blog/ecommerce-statistics/>
3. Site2B. (2023). E-commerce в Україні: цифри, факти, перспективи розвитку онлайн-торгівлі. URL: <https://www.site2b.ua/ua/web-blog-ua/e-commerce-v-ukraini-cifri-fakti-perspektivi-rozvitku-onlajn-torgivli.html>
4. Weblium. (2023). На який товар буде найбільший попит в Україні. URL: <https://ua.weblium.com/blog/na-yakij-tovar-bude-najbilshij-popit-v-ukrayini?>
5. eCommerceDB. (2023). Ринок електронної комерції в Україні. URL: <https://ecommercedb.com/markets/ua/all?>
6. Opendatabot. (2023). Фінансові показники компанії «Епіцентр К». URL: <https://opendatabot.ua/>
7. Inventure. (2023). Рейтинг топ-15 найбільших ритейлерів e-commerce в Україні. URL: <https://inventure.com.ua/uk/tools/database/rejting-top-15-najbilshih-ritejleriv-e-commerce-v-ukrayini>

## БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ

**Кучіна С.Е.,**

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Долина І.В.,**

к.е.н., доцент, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

У сучасних умовах цифрової трансформації економіки, бізнес-планування відіграє ключову роль у створенні, розвитку та масштабуванні інтернет-бізнесу [5]. Е-комерція (електронна комерція) охоплює купівлю та продаж товарів або послуг через інтернет, що створює нові вимоги до планування бізнесу: швидкість адаптації, технологічність, клієнтоорієнтованість та масштабованість [3,6]. Наприклад, запуск інтернет-магазину з продажу органічної косметики вимагає детального бізнес-плану, який включає аналіз ринку, вибір платформи (наприклад, Shopify або WooCommerce), стратегію просування (таргетована реклама, SEO), фінансовий прогноз та операційні плани [2,9].

Бізнес-план в е-комерції має специфічні особливості, але загальна структура залишається класичною: [1,2]

- 1) Резюме проекту
  - Суть бізнес-ідеї, її унікальність.
  - Місія, цільова аудиторія, конкурентні переваги.
- 2) Аналіз ринку та конкурентів
  - Оцінка попиту на товар/послугу [4,8].
  - Аналіз конкурентів (SWOT-аналіз) [9].
  - Визначення ЦА (Customer Avatar).
- 3) Маркетингова стратегія
  - Інструменти цифрового маркетингу: SEO, PPC, SMM, email-маркетинг.
  - Канали просування: Instagram, Google Ads, YouTube [10,6].
- 4) Операційний план
  - Платформа для e-commerce: вибір між CMS (Magento, Shopify) або створення сайту з нуля [7].
  - Логістика, склади, обробка замовлень [9].
- 5) Фінансовий план
  - Інвестиції: розробка сайту, реклама, закупівля товару [1].
  - Прогноз прибутку: P&L, ROI, точка беззбитковості.
  - KPI: вартість залучення клієнта (CAC), середній чек, конверсія [10].

Бізнес-планування для стартапів у сфері електронної комерції має свої унікальні риси, зумовлені динамікою цифрового ринку, високим рівнем конкуренції, потребою у швидкій адаптації та використанні технологічних інструментів. Нижче розглянемо основні особливості та специфічні підходи, які повинні враховувати підприємці-початківці у сфері e-commerce [3,5,10]

Для стартапів важливо не витратити великі ресурси на повноцінний продукт одразу. Замість цього рекомендується створити MVP (Minimum Viable Product) - базову версію онлайн-магазину або торгової платформи, яка дозволяє протестувати бізнес-гіпотезу на реальних клієнтах [10]. Наприклад, Підприємець запускає Instagram-магазин екосумок з

невеликим асортиментом (5 моделей), використовуючи безкоштовний лендинг і оплату через LiqPay. Це дозволяє зібрати фідбек і перевірити попит без масштабних витрат [7].

У світі e-commerce життєво важливо постійно тестувати та коригувати маркетингові, цінові, логістичні гіпотези. Бізнес-план має бути динамічним документом, що дозволяє оперативно вносити зміни [2,9].

Що це означає на практиці:

- Тестування реклами у Facebook Ads з різними аудиторіями та креативами.
- А/В-тестування сторінок продукту.
- Заміна постачальника або логістичної моделі (наприклад, перехід на дропшипінг).

На відміну від зрілих компаній, e-commerce стартапи часто мають обмежений стартовий капітал, тому особливо важливим є грамотне планування грошових потоків (Cash Flow) [1,9].

Фінансові особливості:

- Розрахунок точки беззбитковості.
- Прогнозування операційних витрат на 3–6 місяців наперед.
- Залучення зовнішнього фінансування (інвестори, гранти, краудфандинг) [10].

Автоматизація дозволяє стартапу працювати ефективно навіть з невеликою командою. Уже на етапі бізнес-планування слід передбачити використання CRM-систем, сервісів email-маркетингу, чат-ботів, інтеграцій з платіжними системами.

Приклад інструментів:

- CRM: HubSpot, Bitrix24
- Email-маркетинг: Mailchimp, eSputnik
- Аналітика: Google Analytics, Hotjar
- Платежі: Fondy, WayForPay, Stripe [6,7]

У традиційному бізнес-плануванні конкурентів часто аналізують теоретично. У цифровому середовищі підприємці мають доступ до реальних даних про конкурентів через такі інструменти як SimilarWeb, Serpstat, Semrush тощо [8].

Час грає критичну роль у digital-сфері. Затримки у запуску означають втрату клієнтів і частки ринку. Бізнес-план має враховувати швидкий цикл планування–реалізації - аналізу–корекції [10].

У бізнес-плані слід передбачити ключові метрики ефективності (KPI), зокрема:

- САС (вартість залучення клієнта)
- CLV (життєва цінність клієнта)
- CTR, CR, AOV (середній чек)
- Рентабельність витрат на рекламу (ROAS) [10]

Ці показники формують основу для оперативного прийняття рішень.

Навіть якщо стартап працює за дропшипінг-моделлю або на маркетплейсі, важливо від початку планувати позиціонування, tone of voice, візуальну айдентику. Наприклад: E-commerce бренд "ZERO PLASTIC" - не просто онлайн-магазин, а екологічна місія. Це враховано в логотипі, упаковці, комунікації.

Бізнес-план має містити:

- Оцінку зовнішніх ризиків (логістика, курс валют, конкуренція) [4,5].
- Варіанти масштабування: нові країни, нові канали збуту, франчайзинг [9].

Стартапи часто нехтують реєстрацією ФОП, ліцензуванням, політиками конфіденційності тощо. Це має бути частиною бізнес-плану.

Багато стартапів не враховують реальних витрат на залучення трафіку, що призводить до касового розриву. Бізнес-план має враховувати майбутнє розширення: нові ринки, мови, логістику. Невірно визначена ЦА призводить до неефективної реклами та низьких продажів. Наприклад, інтернет-магазин дитячого одягу орієнтувався на підлітків замість молодих мам, що призвело до невдалого запуску [10].

Отже, бізнес-план в e-комерції Бізнес-планування e-commerce стартапу - це не просто теоретичний документ, а стратегічний інструмент, який повинен поєднувати гнучкість,

цифрову аналітику, ефективність управління ресурсами та клієнтоорієнтованість. Його якість безпосередньо впливає на виживання та успіх проєкту. Орієнтація на дані (data-driven підхід) забезпечує ефективне прийняття рішень. Інвестування в аналітику, автоматизацію та персоналізацію - запорука успіху. Найбільше значення має цілісність плану - узгодженість маркетингу, фінансів і операцій.

### Список використаних джерел

1. Бутенко Н. В., Семенова І. А. Бізнес-планування: навч. посіб.- Київ: Центр учбової літератури, 2021. - 248 с.
2. Ліпич Л. І., Ковальчук К. А. Особливості розробки бізнес-плану для інтернет-магазину *Економіка та держава*. - 2020. - № 12. - С. 89–92.
3. Бойко А. О. Електронна комерція в Україні: проблеми та перспективи розвитку *Маркетинг і менеджмент інновацій*. - 2023. - № 1. - С. 45–51.
4. Державна служба статистики України. Електронна комерція в Україні: офіційна статистика [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 21.05.2025).
5. Міністерство цифрової трансформації України. Цифрова економіка: стратегія розвитку до 2030 року [Електронний ресурс]. - 2023. - Режим доступу: <https://thedigital.gov.ua> (дата звернення: 21.05.2025).
6. Prom.ua. Аналітика українського e-commerce: популярні товари, поведінка клієнтів, тренди [Електронний ресурс]. - 2023. - Режим доступу: <https://blog.prom.ua> (дата звернення: 21.05.2025).
7. Як відкрити інтернет-магазин в Україні: покрокова інструкція та поради юристів - LIGA.net [Електронний ресурс]. - 2023. - Режим доступу: <https://biz.liga.net> (дата звернення: 21.05.2025).
8. YouControl. E-commerce в Україні: аналіз ринку, гравців та тенденцій [Електронний ресурс]. - 2023. - Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua> (дата звернення: 21.05.2025).
9. Бізнес-планування для малого бізнесу: шаблони та поради - *Дія.Бізнес* [Електронний ресурс]. - 2024. - Режим доступу: <https://business.dia.gov.ua> (дата звернення: 21.05.2025).
10. Як український малий бізнес освоює e-commerce: кейси, цифри, помилки - Forbes Україна [Електронний ресурс]. - 2024. - Режим доступу: <https://forbes.ua> (дата звернення: 21.05.2025).

## ГЛОБАЛЬНІ САНКЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВПЛИВУ

**Новік І.О.**

доцент, кандидат економічних наук  
національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Табаліна Д.**

магістр, національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

У сучасному світі глобалізації та взаємозалежності економік санкції стали одним із ключових інструментів, що застосовуються в міжнародних відносинах для досягнення політичних та економічних цілей без використання військової сили. Глобальні санкції, як форма економічного тиску, дозволяють країнам або міжнародним об'єднанням впливати на поведінку інших держав, компаній чи осіб шляхом обмеження їх доступу до ринків, фінансових ресурсів чи критичних технологій. Застосування санкцій охоплює широкий спектр сфер – від зовнішньої політики до захисту прав людини, боротьби з тероризмом та запобігання розповсюдженню зброї масового знищення [1]. Так як станом на 2025 рік, однією із найбільш санкційних країн є РФ, пропонується проаналізувати вплив санкцій, які були застосовані розвиненими країнами світу на її економіку. Кількість санкцій, які були застосовані проти РФ після 22 лютого 2022 в рази перевищує санкції по відношенню до Ірану в останні десятиліття (рис. 1).

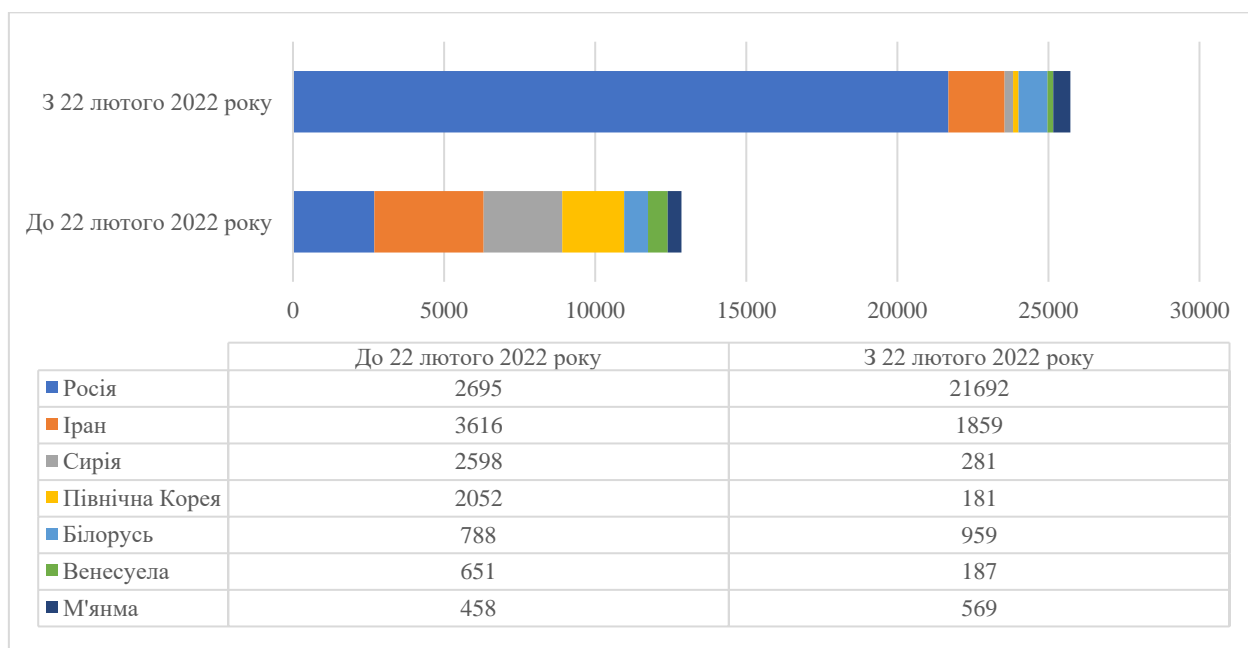


Рисунок 1 - Кількість глобальних санкцій, запроваджених проти країн до та після військового вторгнення РФ в Україну станом на 2025 рік

Джерело: [2]

Отож, аналізуючи дані рис. 1, видно, що РФ є великою світовою загрозою миру та одночасно ворогом усіх розвинених країн, які за три роки війни проти України застосувала рекордну кількість санкцій – 21692, що робить РФ найбільш санкціонованою країною у

світі. На противагу цьому, кількість санкцій проти Ірану скоротилася з 3616 до 1 59, що свідчить про зміну міжнародних пріоритетів, в порівнянні з Іраном, рф є більш загрозовою. Зменшення санкцій можна спостерігати проти Сирії та Північної Кореї, що було викликано зміною їхньої політики, а щодо Сирії та приходом до влади більш демократичнішого уряду ніж попередній. Щодо решти підсанкційних країн, то коливання у зміні санкцій є незначними. Слід відзначити той факт, що санкційний ландшафт після 2022 року демонструє чітку спрямованість на рф, що підкреслює геополітичні наслідки війни в Україні та вказує на перерозподіл.

Наступним проаналізуємо кількість застосованих санкцій розвиненими країнами світу проти росії станом на січень 2025 (рис. 2)

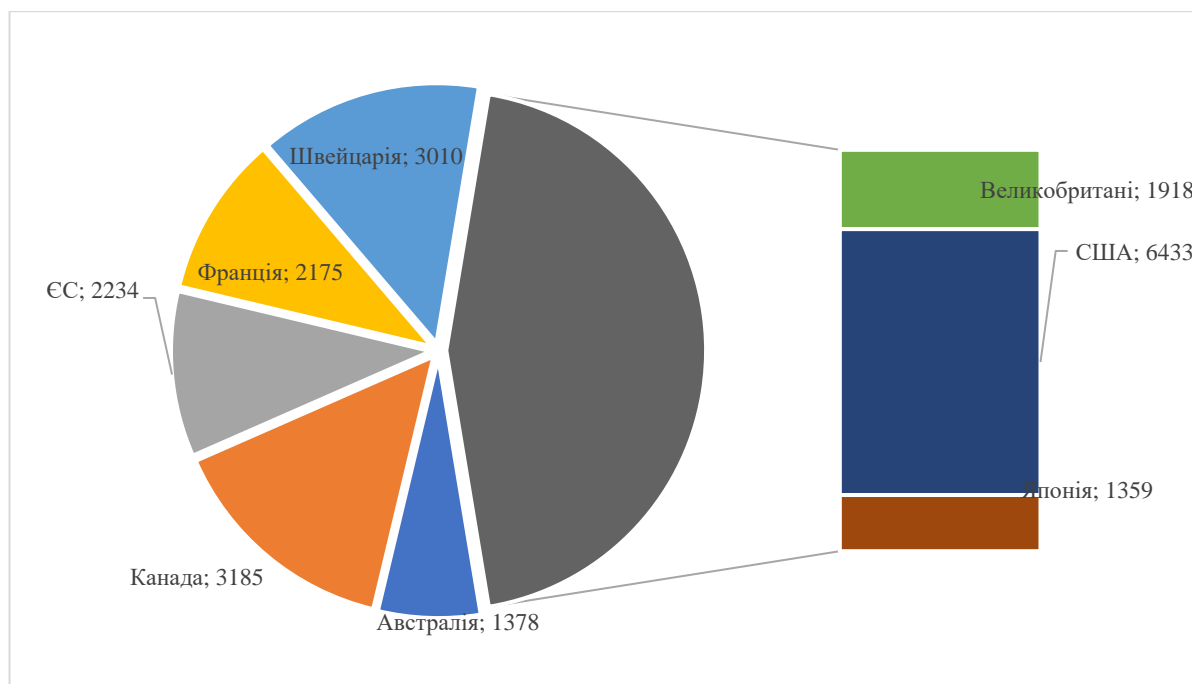


Рисунок 2 – Кількість застосованих санкцій розвиненими країнами світу проти росії в період 2022-2025рр

Джерело: [2]

Як ми можемо побачити з рисунка 2, що найбільше санкцій було застосовано зі сторони США – 6433 та Швейцарії – 3010, яка попри свою нейтральну позицію впровадила ряд санкційних обмежень проти РФ. Щодо країн-членів ЄС то вони впровадили 2234 санкцій, а Канада – 3185, що власне є свідченням того, що країнами світу було зроблено ряд дій, мета яких полягає в обмеження рф в економічному контексті.

Як наслідок дані санкції мали значний вплив на економіку рф, що продемонстровано на прикладі динаміки загального та нафтогазового дефіциту (профіциту) бюджету рф (рис. 3).

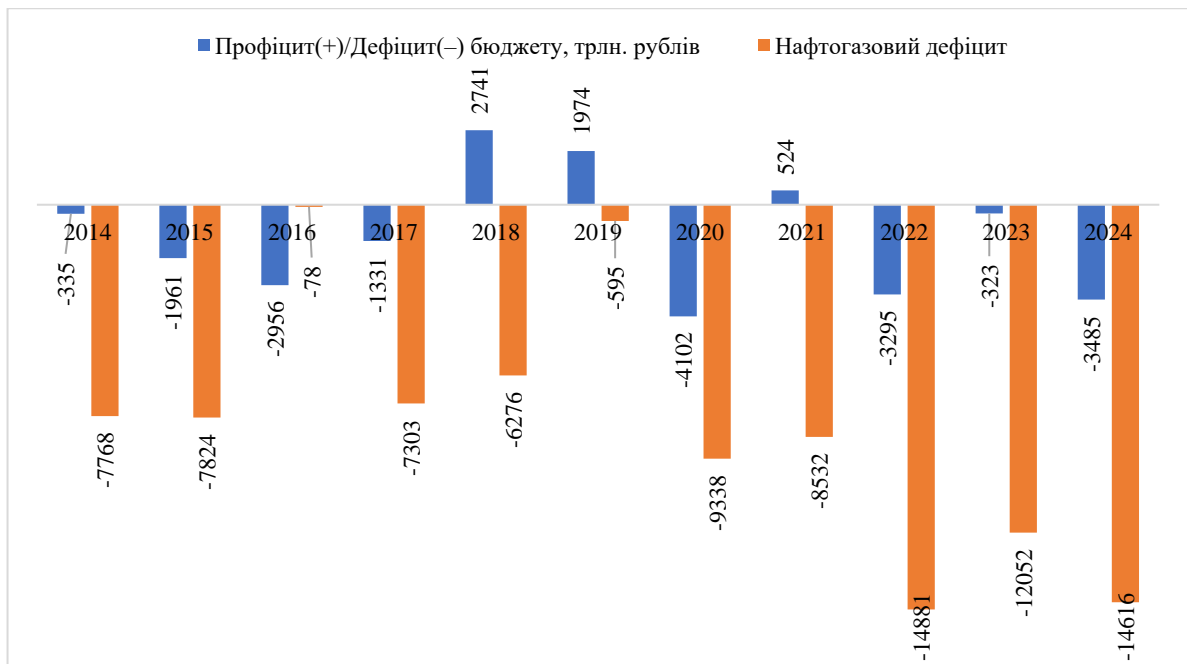


Рисунок 3 – Динаміка загального дефіциту (профіциту) федерального бюджету та нафтогазового дефіциту рф за період 2014-2024 рр., трлн. рублів

Джерело: [3]

Аналізуючи дані рис. 3, видно, що динаміка загального дефіциту (профіциту) федерального бюджету та нафтогазового дефіциту рф за період 2014–2024 років чітко відображає вплив численних зовнішньоекономічних чинників, зокрема санкцій, зниження доходів від нафти та газу, обмеження експорту та зміни на світових ринках енергоресурсів. Кожен із цих факторів істотно змінював бюджетну ситуацію країни, зокрема в контексті високих витрат на військові потреби та інші внутрішні пріоритети.

У 2014 році росія зіткнулася з першими серйозними санкціями після анексії Криму, що негативно позначилося на економіці країни, призвівши до значного дефіциту федерального бюджету, що становив -335 млрд рублів. Одночасно нафтогазовий дефіцит досягнув -7768 млрд рублів через падіння цін на нафту та обмеження доступу до західних ринків для російських енергоресурсів. У 2016 році ситуація дещо стабілізувалась завдяки невеликому відновленню цін на нафту, але дефіцит бюджету залишався значним, становивши -2956 млрд рублів. З 2018 року росія почала відновлювати економічну ситуацію після попереднього спаду, і в результаті цього була досягнута невелика стабільність у фінансах, з профіцитом бюджету на рівні 2741 млрд рублів. Проте нафтогазовий дефіцит все ще залишався на негативному рівні (-6276 млрд рублів), оскільки структура економіки рф продовжувала залишатися сильно залежною від продажу енергоресурсів.

В 2022 році, після початку війни в Україні, ситуація з бюджетним дефіцитом та нафтогазовим дефіцитом різко погіршилась. Загальний дефіцит бюджету досягнув -3295 млрд рублів, а нафтогазовий дефіцит різко зріс до -14881 млрд рублів, що стало результатом не тільки економічних санкцій, а й різкого падіння експорту енергоресурсів через обмеження на поставки на ключові ринки, такі як Європейський Союз. У 2023 році нафтогазовий дефіцит залишався високим, на рівні -12052 млрд рублів, незважаючи на спроби переорієнтації експорту до Азії, зокрема до Китаю та Індії. Загальний дефіцит бюджету також був на високому рівні -323 млрд рублів, адже зниження цін на нафту та газ у поєднанні з економічними санкціями сприяли постійному скороченню доходів від енергоресурсів.

У 2024 році відбулось подальше погіршення ситуації з дефіцитом бюджету, який сягнув -3485 млрд рублів, а нафтогазовий дефіцит -14616 млрд рублів. В умовах подовження конфлікту в Україні, зростання військових витрат та подальших обмежень на постачання енергоресурсів в Європу ситуація з доходами і витратами є надзвичайно складною, що потребуватиме додаткових внутрішніх запозичень і масштабних структурних змін в економіці.

Загалом, глобальні санкції, обмеження на постачання енергоресурсів та військові витрати в 2022–2024 роках значно посилили бюджетний та нафтогазовий дефіцит рф що, в свою чергу, призвело до високої залежності від внутрішніх запозичень і втрати стабільності в економіці.

Отже, слід відмітити, що глобальні санкції стали надзвичайно потужним і дієвим інструментом міжнародного економічного впливу, який істотно послабив економіку рф. Дані щодо кількості санкцій, застосованих після початку повномасштабної війни в Україні, демонструють безпрецедентну згуртованість розвинених країн у спробах обмежити агресора в доступі до фінансових ресурсів, технологій і зовнішніх ринків. рф стала найсанкціонованішою країною у світі, а її економічні показники, зокрема глибокий та стійкий дефіцит федерального та нафтогазового бюджету, підтверджують ефективність цього тиску.

### Список використаних джерел

1. Міжнародні санкції як інструмент стримування російської агресії проти України : аналіт. доп. А. Бобровицький, Н. Гавриленко, А. Гончарук, І. Ус, Г. Широкий, Р. Юлдашев, за заг. ред. М. Паламарчука. Київ : НІСД, 2023. 76 с. (Серія «Міжнародні відносини»). DOI: <https://doi.org/10.53679/NISSanalytrep.2023.10> (дата звернення 22.04.2025)
2. Castellum (2025) Russia Sanctions Dashboard. URL: <https://www.castellum.ai/russia-sanctions-dashboard> (дата звернення 22.04.2025)
3. KSE (2024) INSTITUTE RUSSIA CHARTBOOK [https://kse.ua/Chartbook\\_December2024.pdf](https://kse.ua/Chartbook_December2024.pdf) (дата звернення 23.04.2025)

## ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Авраменко Д. О.,

бакалавр міжнародних економічних відносин,

Лежетьокова В. Г.,

к.е.н., доцент кафедри світової економіки

Державний торговельно-економічний університет

Київ, Україна

У сучасному глобалізованому світі валютні операції відіграють важливу роль у забезпеченні результативного функціонування міжнародного бізнесу. Вони охоплюють широкий діапазон фінансових транзакцій, пов'язаних з обміном валют між суб'єктами господарювання різних країн, і є невід'ємною складовою зовнішньоекономічної діяльності. За своєю суттю, валютні операції є фінансовими транзакціями, пов'язаними з купівлею, продажем або обміном валют між суб'єктами господарювання різних країн. Вони є ключовим елементом міжнародного бізнесу, забезпечуючи можливість здійснення розрахунків, інвестування та управління фінансовими ризиками. Загалом, їх можливо класифікувати на:

Таблиця 1

Види валютних операцій

Вид	Опис	Приклад
<b>Поточні операції</b>	Розрахунки за експортно-імпортними контрактами, обслуговування боргу, трансферти.	У 2023 році Україна експортувала зерно до країн ЄС через альтернативні логістичні шляхи, здійснюючи валютні розрахунки за контрактами.
<b>Капітальні операції</b>	Інвестиції, кредити, придбання активів за кордоном.	Український уряд та партнери інвестували в розвиток оборонної промисловості, зокрема у виробництво безпілотної техніки.
<b>Спекулятивні операції</b>	Купівля-продаж валют з метою отримання прибутку від коливань курсів.	Після початку війни в 2022 році, населення активно купувало та продавало валюту для збереження капіталу через коливання курсу гривні.
<b>Хеджингові операції</b>	Використання фінансових інструментів для захисту від валютних ризиків.	У 2023 році великі українські експортери застосовували форвардні контракти для захисту від ризиків курсових коливань при експорті продукції.

Джерела: складено за [2-3]

За даними Міжнародного валютного фонду, міжнародне використання валюти включає її функції як засобу платежу, одиниці обліку та засобу збереження вартості за межами країни-емітента. У сучасному глобалізованому світі валютні операції забезпечують фінансування зовнішньоекономічної діяльності, наприклад розрахунки за експортно-імпортними контрактами, виступають інструментом переміщення капіталу між країнами для реалізації інвестиційних проектів, а також дозволяють хеджувати валютні ризики для стабілізації фінансових результатів компаній. [1]

Також, можна сказати, що міжнародний валютний ринок є найбільшим фінансовим ринком у світі, з щоденним обсягом торгів понад 6 трильйонів доларів США та великою кількістю учасників, яких можна поділити на:

## Учасники валютного ринку

Учасник	Функції	Приклад
<b>Центральні банки</b>	Регулювання грошово-кредитної політики, валютні інтервенції, встановлення процентних ставок.	Федеральна резервна система США та ЄЦБ використовують валютні свопи для забезпечення доларової ліквідності.
<b>Комерційні банки та фінансові установи</b>	Проведення валютних операцій від імені клієнтів і для власних потреб, забезпечення ринкової ліквідності.	JPMorgan Chase, Deutsche Bank здійснюють валютні обміни, форварди та інші транзакції для бізнесу та приватних клієнтів.
<b>Міжнародні корпорації</b>	Хеджування валютних ризиків, оптимізація фінансових потоків між країнами.	Apple, Toyota використовують валютні деривативи для захисту від валютних коливань у зовнішній торгівлі.
<b>Інституційні інвестори та хедж-фонди</b>	Спекуляції на коливаннях валютних курсів, управління великими обсягами капіталу.	Hedge-фонди як Bridgewater Associates активно здійснюють валютні операції для диверсифікації портфеля.
<b>Роздрібні трейдери</b>	Онлайн-торгівля валютою для отримання прибутку, спекуляції.	Фізичні особи торгують на платформах типу MetaTrader, eToro або Forex.com.

Джерело: складено за [4]

У період з 2020 по 2024 роки світові валютні ринки зазнали значної волатильності, що створювало суттєві ризики для міжнародного бізнесу. Коливання валютних курсів впливали на прибутковість компаній, ціноутворення та конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Згідно з дослідженнями, коливання валютних курсів значно впливають на глобальні компанії, створюючи як ризики, так і можливості. Для компаній, що займаються міжнародною торгівлею, зміни вартості валют впливають на прибутки, цінові стратегії та операційні витрати, впливаючи на конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Особливо відчутним був вплив валютної волатильності на компанії з країн, що розвиваються, де коливання курсів могли призводити до суттєвих фінансових втрат. У відповідь на це, велика кількість компаній впроваджували стратегії хеджування та інші фінансові інструменти для мінімізації ризиків, пов'язаних з валютними коливаннями. [5-6]

Геополітична нестабільність у світі, зокрема конфлікти в Східній Європі та на Близькому Сході, суттєво впливала на валютні ринки. Згідно з аналітичним звітом Brookings Institution, геополітичні напруження стали одним з найважливіших ризиків, що загрожують світовій економіці у 2024 році. Ці події спричиняли відтік капіталу з нестабільних регіонів, посилюючи тиск на національні валюти та ускладнюючи валютні операції для бізнесу. Крім того, зростання протекціонізму та введення торговельних обмежень між країнами сприяли підвищенню невизначеності на валютних ринках. Це змушувало компанії переглядати свої стратегії міжнародної торгівлі та валютного управління, щоб адаптуватися до нових умов [5].

У відповідь на економічні виклики, багато центральних банків світу змінювали свої монетарні політики, що впливало на валютні курси. Наприклад, Федеральна резервна

система США та Європейський центральний банк вживали заходів щодо зміни процентних ставок, що спричиняло коливання курсів долара та євро. Зокрема, аналітики VofA Global Research відзначили, що слабкість долара США пов'язана з посиленням торговельних напружень, побоюваннями щодо рецесії та занепокоєннями щодо нестійкої фіскальної політики США [6].

У 2025 році валютні ринки продовжують демонструвати високий рівень волатильності, зумовлений геополітичними напруженнями, змінами в монетарній політиці провідних економік та структурними трансформаціями у глобальній фінансовій системі. Зокрема, долар США зазнав значного тиску через зростаючі побоювання щодо фіскальної стабільності країни, що призвело до його ослаблення відносно інших основних валют. Згідно з даними Reuters, індекс долара знизився на 10,6% з початку року, що є найгіршим показником з 1989 року [7].

У відповідь на ці зміни, інвестори все частіше звертають увагу на альтернативні валюти, такі як євро та японська єна. Президент Європейського центрального банку Крістін Лагард зазначила, що євро має потенціал стати надійною альтернативою долару США, за умови посилення фінансових та безпекових структур Європейського Союзу. Зміни в монетарній політиці провідних центральних банків світу мають суттєвий вплив на валютні ринки. Федеральна резервна система США, зважаючи на зростання інфляції та економічної активності, утримується від зниження процентних ставок у 2025 році. Це рішення сприяє стабілізації долара, хоча загальні фіскальні ризики залишаються високими. Водночас, Європейський центральний банк планує поступове зниження процентних ставок, що може призвести до подальшого послаблення євро. Прогнозується, що політичні рішення та економічні показники будуть визначальними факторами для курсової динаміки євро у 2025 році [8].

Згідно з прогнозами Міжнародного валютного фонду, реальні ефективні обмінні курси залишатимуться відносно стабільними у 2025 році, за винятком валют, що беруть участь у механізмі обмінного курсу Європейського союзу. Проте, зростаюча невизначеність на ринках та геополітичні ризики можуть призвести до несподіваних коливань валютних курсів, що створює додаткові виклики для міжнародного бізнесу. У цьому контексті, компанії повинні активно впроваджувати стратегії хеджування валютних ризиків, використовувати фінансові деривативи та інші інструменти для захисту від небажаних коливань курсів. Крім того, диверсифікація валютних резервів та оптимізація структури міжнародних розрахунків можуть сприяти зниженню впливу валютних ризиків на фінансові результати компаній [9].

У висновку можна сказати, що період 2020-2025 рр. характеризується високою динамікою змін у валютному середовищі, зумовлених низкою як глобальних, так і регіональних чинників. Пандемія COVID-19, подальші геополітичні конфлікти, інфляційні сплески та реакція провідних центральних банків на зміну макроекономічної ситуації справили значний вплив на волатильність валютних курсів. На основі аналізу сучасних тенденцій і даних, наданих міжнародними організаціями (МВФ, ЄЦБ, Світовий банк), можна зробити висновок, що у 2025 році валютні ринки залишатимуться нестабільними. Утім, зростає важливість адаптивного валютного менеджменту на рівні компаній, а також формування більш гнучких підходів до міжнародного фінансового планування.

У результаті проведеного дослідження запропоновано низку рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності валютних операцій у міжнародному бізнесі:

1. Активне використання інструментів хеджування валютних ризиків, зокрема валютних форвардів, опціонів та свопів, із метою мінімізації втрат від курсових коливань.
2. Диверсифікація валютних потоків і міжнародних партнерів для зниження залежності від нестабільних валютних зон.
3. Використання аналітичних цифрових інструментів для прогнозування змін на валютних ринках на основі макроекономічних та політичних індикаторів.

4. Підвищення рівня фінансової грамотності серед учасників ЗЕД шляхом розробки корпоративних програм навчання, з акцентом на валютні операції, ризики та засоби їх контролю.
5. Удосконалення державного регулювання валютного ринку, зокрема в частині взаємодії з НБУ та спрощення процедур валютного контролю, що особливо актуально для українських експортерів і компаній, що залучають іноземні інвестиції.

Таким чином, ефективне реагування на виклики валютного середовища вимагає як стратегічного планування на макрорівні, так і оперативних заходів на рівні окремих підприємств. Успішне подолання ризиків валютних коливань та використання нових можливостей можливе лише за умови проактивної позиції учасників ринку та належного інституційного супроводу з боку державних і наднаціональних органів регулювання.

#### Список використаних джерел:

1. International Monetary Fund. Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/Annual-Report-on-Exchange-Arrangements-and-Exchange-Restrictions>
2. Centre for Economic Strategy. Ukraine Economy Tracker: Special Edition. URL: <https://ces.org.ua/en/economy-tracker-special-edition/>
3. Міністерство економіки України. Прогноз Мінекономіки на 2024 рік URL: <https://www.kmu.gov.ua/en/news/u-2024-rotsi-minekonomiky-prohnozuie-zrostannia-vvp-na-46-ta-investytsii-na-296-iuliia-svyrydenko>
4. Finansified. Participants of the Foreign Exchange Market. URL: <https://finansified.com/participants-foreign-exchange-market/>
5. Brookings Institution. Five Risks to the Global Economy in 2024. URL: <https://www.brookings.edu/articles/5-risks-global-economy-2024/>
6. MarketWatch. The Dollar Is Struggling to Rebound Since Liberation Day: Why It May Keep Falling. URL: <https://www.marketwatch.com/story/the-dollar-is-struggling-to-rebound-since-liberation-day-why-it-may-keep-falling-7a22b601>
7. Reuters. Dollar Set for More Weakness as Brand USA Falls Further out of Favor. URL: <https://www.reuters.com/business/dollar-set-more-weakness-brand-usa-falls-further-out-favor-2025-05-19/>
8. Reuters. Euro Could Become Dollar's Alternative – Lagarde Says. URL: <https://www.reuters.com/world/europe/euro-could-become-dollars-alternative-lagarde-says-2025-05-26/>
9. International Monetary Fund. World Economic Outlook Database – Assumptions and Data Conventions. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/assumptions-and-data-conventions>

## ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ І СТРУКТУРИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ РИНОК ПОСЛУГ

**Посохов І. М.,**

д.е.н., професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Щербина А.О.,**

студентка кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Зовнішня торгівля послугами є однією з ключових складових міжнародної економічної інтеграції України. Її розвиток відображає не лише рівень конкурентоспроможності національного сервісного сектору, а й здатність економіки адаптуватися до глобальних трансформацій — технологічних, інституційних і політичних. Протягом останніх років ця сфера зазнала як позитивних зрушень, так і серйозних викликів. Динаміка української зовнішньої торгівлі послугами демонструє складну, але водночас активну еволюцію, що формується під впливом низки внутрішніх і зовнішніх факторів. Серед них — економічні цикли, політична турбулентність, глобальні кризи (зокрема пандемія COVID-19), а з 2022 року — повномасштабна війна. Усі ці чинники визначають характер, структуру та темпи інтеграції України у світовий ринок послуг [1-14].

У період 2017–2019 років Україна демонструвала стабільне зростання в торгівлі послугами. Зокрема, експорт зріс на 45% порівняно з 2017 роком, а імпорт — на 24% [1]. Найбільше зростання експорту зафіксовано у 2019 році, коли позитивне сальдо сягнуло рекордного рівня. Це стало результатом низки сприятливих факторів, серед яких особливу роль відіграло:

- розширення співпраці з країнами ЄС у межах Угоди про асоціацію;
- збільшення обсягів транспортних послуг, зокрема авіаперевезень;
- стрімкий розвиток аутсорсингових та ІТ-послуг;
- високий попит на освітні та консалтингові послуги з боку міжнародних партнерів.

Однак уже у 2020 році через пандемію COVID-19 ситуація кардинально змінилася. Світовий ринок послуг зазнав шоку: обмеження на пересування, карантини, закриття кордонів призвели до скорочення обсягів міжнародної торгівлі. Для України це означало зниження експорту послуг на 26% і імпорту — на 16% [1]. Найбільше постраждали транспорт, туризм і освітні послуги. У той же час, ситуація стимулювала цифровізацію та віддалену співпрацю — посилювався попит на ІТ-послуги, хмарні технології, кібербезпеку.

У 2021 році, з частковим відновленням глобальної економіки, український сектор послуг продемонстрував певну стабілізацію. Експорт зріс на 14%, імпорт — на 29% [1]. Зросла частка інформаційних, фінансових та інженерних послуг. Варто зазначити, що пандемія, попри свою деструктивну природу, стала каталізатором переходу до нової сервісної моделі: акцент змістився у бік наукоємних і високотехнологічних сервісів.

2022 рік став ще одним шоком для української економіки — початок повномасштабного вторгнення РФ призвів до різкого зниження експорту послуг на 30% та імпорту — на 60% [1]. Проте, і в цих надзвичайно складних умовах економіка виявила здатність до адаптації. ІТ-сектор встояв і навіть розвинувся. Зросли обсяги експорту у сфері кібербезпеки, розробки програмного забезпечення, діджитал-комунікацій.

У 2023 році тенденції змінилися: експорт стабілізувався, а імпорт послуг значно виріс (на 80%) — передусім за рахунок надходження міжнародної допомоги, розвитку

інфраструктурних проєктів і збільшення попиту на зовнішні технічні, фінансові та консалтингові послуги. У 2024 році зафіксовано рекордне зростання імпорту, що свідчить про активне залучення міжнародних ресурсів до відновлення економіки України.

Згідно з даними Національного банку України, у 2024 році обсяг експорту послуг з України сягнув 17,226 млрд доларів США, що на 3,8% більше, ніж у 2023 році (16,6 млрд доларів) [2]. Цей приріст демонструє здатність українського сервісного сектору адаптуватися до кризових умов, зберігаючи певну конкурентоспроможність на глобальному ринку.

У 2024 р. лідером за обсягом залишаються телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги, які формують понад 35% усього експорту (6611 млн доларів США). Високий рівень цифрових навичок, технічна освіта та конкурентна вартість праці дозволяють Україні впевнено утримувати позиції в міжнародному ІТ-сегменті. Також важливою експортною складовою є транспортні послуги, які зберігають близько 30% (4080 млн доларів США) у структурі. Це свідчить про стратегічне значення України як транзитної держави, незважаючи на тимчасові обмеження, пов'язані з війною. Окремо варто виділити ділові, професійні та технічні послуги, а також фінансові й переробні послуги, які поступово розширюють свою присутність на міжнародному ринку.

На відміну від експорту, обсяг імпорту послуг у 2024 році становив 22,734 млрд доларів США, що хоч і на 10% менше, ніж у 2023 році (25,346 млрд доларів), однак суттєво перевищує обсяги експорту [2]. Найбільшу частку в імпорті традиційно займають послуги, пов'язані з подорожами, які у 2024 році склали понад 14 млрд доларів США, або майже половину всього імпорту послуг. Така ситуація зумовлена значною кількістю громадян України, які перебувають за кордоном у статусі тимчасово переміщених осіб, а також витратами, пов'язаними з навчанням, проживанням, лікуванням та іншими супутніми витратами. Окрім подорожей, значні обсяги припадають на державні та урядові послуги, зумовлені масштабною міжнародною допомогою, а також транспортні, фінансові та ділові послуги. Вони продовжують відігравати важливу роль у забезпеченні функціонування економіки в умовах війни, зокрема у сфері логістики, страхування, банківських операцій та контрактних міжнародних проєктів (рис. 1).

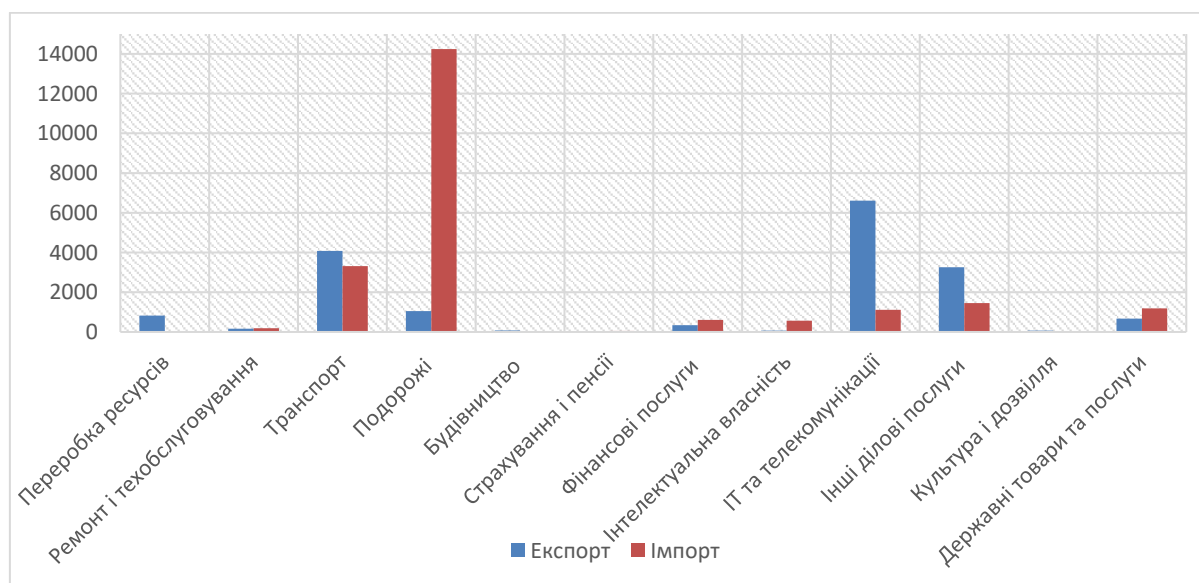


Рисунок 1 – Структура експорту та імпорту послуг України, 2024 р., млн доларів США.  
Джерело: складено автором на основі [2]

Тож порівняльний аналіз експортно-імпортних операцій засвідчує наявність від'ємного сальдо у сфері торгівлі послугами, яке у 2024 році склало понад 5,5 млрд доларів

США. Це вказує на збереження значної залежності України від імпортних послуг, зокрема в категоріях, де внутрішній ринок ще не здатен повною мірою забезпечити належну якість або обсяги сервісу. Водночас, позитивна динаміка експорту в галузях інформаційних технологій, транспорту та ділових послуг створює передумови для поступового зменшення цієї залежності та формування більш збалансованої структури зовнішньої торгівлі у сфері послуг [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10].

Загалом зовнішня торгівля послугами України демонструє орієнтованість саме на розвинуті країни, насамперед на держави Європейського Союзу. Така структура є логічним результатом політичного, економічного та культурного зближення з ЄС, що триває вже понад десятиліття.

Відповідно до офіційних статистичних даних Національного банку України, у 2024 році понад 52% експорту та 63% імпорту припадає саме на європейський регіон. Це не просто географічна закономірність — це результат глибоких економічних і політичних процесів та інтеграції з ЄС.

На другому місці за обсягом експорту послуг опинилися країни Америки – понад 4,5 млрд дол. США, що становить приблизно 26% від загального обсягу експорту. Імпорт із цього регіону набагато нижчий (лише 7%), що свідчить про обмежену присутність американських послуг в Україні.

Значно меншу частку займають Азійські країни — лише 11% в експорті та 16% в імпорті. Це дещо несподівано, враховуючи темпи економічного зростання в Азії. Така ситуація може свідчити про слабку присутність України в азійському бізнес-середовищі, недостатній рівень промоції українських послуг або складність у виході на локальні ринки через мовні, культурні чи регуляторні бар'єри. [11; 14; 13; 14].

Регіони Африки та Австралії і Океанії залишаються малозначущими торговельними партнерами, з частками менше 1%. Однак у довгостроковій перспективі ці ринки можуть стати джерелом нових можливостей для експорту освітніх, медичних і цифрових послуг.

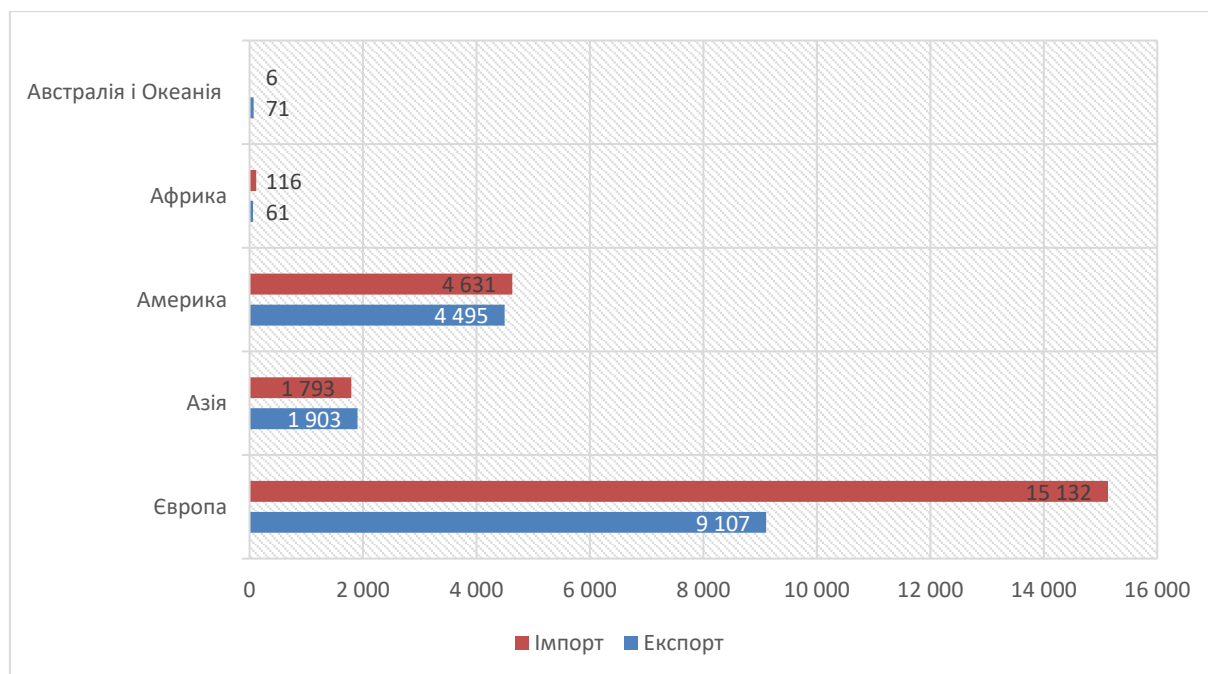


Рис. 2.2 – Регіональний розподіл торгівлі послугами України, 2024 р., млн доларів США.  
Джерело: складено автором на основі [2]

Загалом, структура торгівлі послугами України у 2024 році відображає стратегічний вибір країни — орієнтацію на Європу та США, з поступовим розширенням географії співпраці. Водночас така концентрація є як силою, так і потенційною вразливістю: будь-які

політичні чи економічні шоки в цих регіонах можуть істотно вплинути на стан української економіки.

Отже, Україна має реальні передумови для посилення своєї ролі на світовому ринку послуг, зважаючи на наявний потенціал окремих секторів, як-от: інформаційні технології, освітні, транспортні, фінансові та туристичні послуги. Для цього доцільно реалізовувати стратегію диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків, сприяти активному входженню в міжнародні галузеві альянси, зміцнювати інституційний фундамент національного сервісного сектору, а також створювати сприятливе середовище для розвитку малого та середнього бізнесу у сфері послуг.

### Список використаних джерел

1. Norik, L., & Skliar, T. (2024). Analysis of the structure of export-import activity of Ukraine. *University Economic Bulletin*, 19(2), 22-35.
2. Зовнішня торгівля товарами та послугами (відповідно до КПБ6) [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Київ, 2025. – 27 с. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/files/ES/Trade\\_y.pdf](https://bank.gov.ua/files/ES/Trade_y.pdf)
3. Посохов І. М. Факторний аналіз фінансового стану корпорацій / І. М. Посохов // *Культура народів Причорномор'я*. – 2013. – № 262. – С. 78-82.
4. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // *Бізнес Інформ*. – 2012. – № 10. – С. 266-271.
5. Посохов І. М. Економіка підприємства : практикум : [навч. посібник] / І. М. Посохов, В. Г. Дюжев, Т. О. Погорелова ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПІ", 2008. – 159 с.
6. Посохов І. М. Аналіз змісту поняття ризик і наукові підходи щодо визначення сутності ризику / І. М. Посохов // *Вістник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва*. – Харків : НТУ "ХПІ", 2012. – № 5. – С. 101-108.
7. Посохов І. М. Дослідження існуючих наукових підходів до визначення категорій "ризик", "управління" та "управління ризиками" / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // *Бізнес Інформ*. – 2015. – № 12. – С. 26-31.
8. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // *Бізнес Інформ*. – 2012. – № 10. – С. 266-271.
9. Посохов І. М. Дослідження факторів ризиків корпорацій / І. М. Посохов // *Бізнес Інформ*. – 2012. – № 8. – С. 207-211.
10. Посохов І. М. Науково-методичні рекомендації з удосконалення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства на підставі застосування інструментів ризик-менеджменту / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко, П. А. Падалка // *Економіка. Фінанси. Право = Economics. Finances. Law*. – 2022. – № 7. – С. 5-8.
11. Posokhov I.M., Chepizhko E.V. Evolution of theoretical approaches to the competitiveness conception. *International Scientific Journal Theoretical & Applied Science*, 2017, Issue 04, Volume 48, pp.177-188.
12. Посохов І. М. Застосування науково-методичного частотного підходу до комплексної кількісної оцінки фінансово-економічних ризиків підприємств олійно-жирової галузі України / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // *Бізнес Інформ*. – 2019. – № 3. – С. 255-264.
13. Посохов І. М. Дослідження існуючих наукових підходів до визначення категорій "ризик", "управління" та "управління ризиками" / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // *Бізнес Інформ*. – 2015. – № 12. – С. 26-31.
14. Posokhov, I. M. "Aktualnost sekyuritizatsii riskov v strakhovanii i prestrakhovanii v sovremennykh usloviyakh" [The urgency of securitization of risks in insurance and reinsurance in modern conditions]. *Vestnik NTU "KhPI"*, no. 25 (2011): 12-18.

**Секція 5**  
**Міжнародний маркетинг. Міжнародна**  
**логістика**

**ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ****Ілляшенко С.М.,**

доктор економічних наук, професор,  
 професор каф. економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,  
 Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків, Україна;

доктор хабілітований, професор,

Економіко-гуманітарний університет, м. Бельсько-Бяла, Польща

**Ілляшенко Н.С.,**

доктор економічних наук, професор,

доцент кафедри бізнес-економіки та адміністрування

Сумський державний педагогічний університет імені А.С.Макаренка, м. Суми, Україна

**Шипуліна Ю.С.,**

доктор економічних наук, професор,

професор каф. маркетингу,

Національний технічний університет «ХПІ», м. Харків, Україна

Цифрові технології четвертої промислової революції ініціювали процеси формування в Україні цифрової економіки. В наш час цифровізація охопила усі сфери національної економіки: матеріальне і нематеріальне виробництво, невиробничу сферу тощо. Цифрові технології набули поширення практично в усіх видах людської діяльності. Серед них слід виділити логістику, яка безпосередньо впливає на діяльність суб'єктів господарювання різних галузей. З цих позицій досліджено особливості цифрової еволюції логістики в Україні для їх урахування при формуванні стратегій розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання в цифровій економіці. Дослідження охоплює період з початку четвертої промислової революції і по теперішній час – перший квартал 2025 р.

Спираючись на результати аналізу цифрової трансформації економіки України і її впливу на розвиток маркетингового і логістичного супроводу ринково-орієнтованої діяльності суб'єктів господарювання різних галузей [1], побудована схема цифрової еволюції логістики (рис. 1).

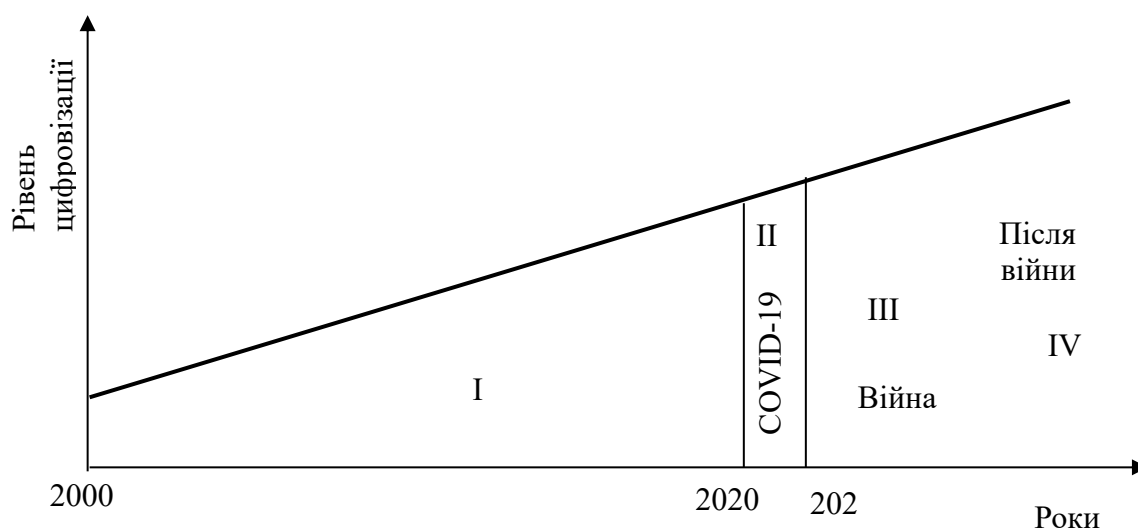


Рисунок 1. Етапи цифровізації логістики в Україні

Римськими цифрами на рис. 1 позначено етапи цифровізації логістики в Україні. Рис. 1 відображає той факт, рівень цифрової трансформації вітчизняної логістики

(заготівельної, виробничої, складської, транспортної, посередницької, дистрибуційної тощо) постійно зростає.

Окреслено сутність і зміст виділених етапів, зазначено цифрові технології, що застосовуються на них.

I етап. Характеризується впровадженням окремих цифрових технологій в логістичну діяльність, а також створенням на їх основі логістичних хмарних платформ і сервісів [2, 3]. Поширюється використання цифрових технологій у складській, транспортній логістиці, управлінні логістичними системами підприємств, платіжних системах. Серед них, зокрема: хмарні технології, Big Date, безконтактна цифрова ідентифікація об'єктів - у складській логістиці; предикативна аналітика, Big Date, хмарні технології, аналітичні цифрові технології – в системах управління логістичними структурами; GPS моніторинг для оптимізації маршрутів і контролю транспортних процесів.

II етап. В умовах ковідних обмежень відбувається інтенсивне переведення логістики, як і багатьох видів бізнесової і некомерційної діяльності, в мережу інтернету. Спостерігається різке зростання темпів цифровізації практично усіх видів логістичної діяльності як у цілому, так і їх окремих логістичних операцій. Відбувається впровадження в логістиці практично усього спектру цифрових технологій. Зокрема, широке застосування цифрових технологій віддаленої праці. Створення цифрових логістичних платформ для замовлення, продажу-купівлі, оплати товарів. Поширення різноманітних служб доставки продукції. Застосування електронно-механічних пристроїв для отримання і відправлень товарів – постаматів. Апробована тестова доставка поштових відправлень повітряними дронами, яка була проведена «Новою поштою» у 2021 р.

III етап. Поширення практики використання в логістичних системах усього спектру цифрових технологій. Використання штучного інтелекту, предикативної аналітики, Big Date, промислового інтернету речей, роботизації, GPS моніторингу, блокчейну, чат ботів – для управління логістикою, автоматизації і оптимізації логістичних операцій, зменшення потреб у робочій силі тощо. Практикується створення віртуальних складів, що зберігають у хмарі цифрові моделі деталей/вузлів, які за потреби друкують на 3-D принтері [3]. Поширюється практика доставки вантажів дронами в умовах підвищеної небезпеки (території бойових дій, прикордонні з агресором території) чи у важкодоступні місця (порушені транспортні шляхи, заміновані території і т.п.).

IV етап. Цифрова трансформація різних видів логістики для вирішення проблем її розвитку в умовах повоєнного відновлення і переходу до зростання національної економіки України. Серед основних проблем зазначено наступні [4]:

- пошкодження чи втрата об'єктів логістичної інфраструктури;
- зміна традиційних транспортних шляхів: пошкодження чи знищення мостів і доріг, мінне забруднення територій;
- різке зменшення кадрового потенціалу внаслідок, загибелі чи поранення працівників, їх призову на військову службу, евакуації в інші регіони України чи за кордон;
- розриви традиційних зв'язків з бізнес-партнерами (суб'єктами логістичного процесу) внаслідок пошкодження чи знищення їх техніко-технологічної бази, припинення чи зміни профілю діяльності, економічних чи інших причин.

Окремо виділені проблеми логістики, що пов'язані з переходом національної економіки України на інноваційний шлях розвитку, який в умовах технологічних трансформацій (спричинених четвертою промисловою революцією) є практично безальтернативним. Зокрема, вони полягають у необхідності:

- підвищення рівня організаційної гнучкості і адаптивності логістичних систем для реагування на перманентні зміни умов зовнішнього мікро- і макросередовища;

- підвищення рівня техніко-технологічної гнучкості і адаптивності логістичних систем для ефективного логістичного супроводу інноваційної діяльності;
- постійної актуалізації знань, умінь, досвіду, креативних здатностей, інноваційної культури тощо кадрового потенціалу відповідно до обраного напрямку і стратегії інноваційного розвитку логістичних систем;
- підвищення рівня інноваційної культури організацій, що є ланками систем логістичного супроводу інноваційного процесу, для забезпечення сприйняття ними продуктивних і процесних інновацій.
- управління ризиками логістичного супроводу інноваційного процесу: окремих ланок і логістичних систем у цілому [5].

Запропоновано підхід до вирішення зазначених проблем на засадах цифровізації [4].

Узагальнюючи викладене слід зазначити, що окреслено особливості цифрової трансформації і еволюції логістичних систем в умовах України. Отримані результати поглиблюють методологічні засади системи управління логістичними структурами в частині формування відповідної інформаційно-аналітичної бази. Їх практичне використання дозволить підвищити ефективність управління логістичною діяльністю суб'єктів господарювання в умовах війни і повоєнного відновлення національної економіки, сприятиме зростанню конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу на національному і міжнародних ринках.

Подальші дослідження повинні бути спрямованими на формування методичних засад управління за формалізованими процедурами вибором технологій цифровізації логістичних систем різного виду з урахуванням зовнішнього мікро- і макросередовища, а також характеристик конкретного суб'єкта господарювання.

### Література:

1. Ілляшенко С.М. Маркетинг і логістика в умовах цифрової трансформації економіки України: перспективи і проблеми. Маркетинг і логістика в системі менеджменту: виклики цифрової глобалізації: тези доповідей XV Міжнародної науково-практичної конференції, пам'яті професора Євгена Крикавського. [Електронне видання]. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2024. С. 162-164. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/82753>
2. Schwab K. (2017). The fourth industrial revolution. Penguin. 192 p.
3. Ілляшенко С.М., Ілляшенко Н.С., Шипуліна Ю.С. Тенденції розвитку логістики в цифровій економіці. Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституційних змін: Збірник наукових праць VI Всеукраїнської науково-практичної конференції. м. Полтава, 26 жовтня 2023 р. Полтава : Полтавський державний аграрний університет. 2023. С. 47-49. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/c87d2027-65c7-4f7a-9041-39227c9a5914/content>
4. Illiashenko Sergii, Shypulina Yuliia, Illiashenko Nataliia, Golysheva Ievgeniia. Digitalization of logistics to solve the problems of its development in the conditions of the post-war recovery of Ukraine's economy. *Economic Herald of State Higher Educational Institution «Ukrainian State University of Chemical Technology»*. 2024. № 1. pp. 69-77. URI: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/79137>
5. Illiashenko Sergii, Shypulina Yuliia, Illiashenko Nataliia, Golysheva Ievgeniia. Logistics risks of commercialization of innovations of industrial enterprises. *Economic Herald of State Higher Educational Institution «Ukrainian State University of Chemical Technology»*. 2023. № 2. P. 56-65. URL: <http://ek-visnik.dp.ua/wp-content/uploads/pdf/2023-2/Illiashenko.pdf>

**РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ  
МІЖНАРОДНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ**

**Гусенко О.С.**

старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин,  
Одеський національний економічний університет

Сучасна світова економіка є глобально інтегрованою, що призводить до зростання попиту на ефективні та надійні логістичні послуги. Конкуренція на міжнародному ринку посилюється, тому підприємства, які надають логістичні послуги, повинні постійно вдосконалювати свої операційні процеси, впроваджувати інновації та підвищувати ефективність для утримання конкурентних позицій.

Наразі інновації є важливим фактором, що визначає конкурентоспроможність підприємства. Для логістичних підприємств ключовими інноваційними напрямками можуть стати [1]:

- автоматизація логістичних процесів;
- впровадження цифрових технологій у управління ланцюгами постачання;
- використання штучного інтелекту (ШІ) для оптимізації операцій.

Одним із основних напрямків інноваційного розвитку є впровадження цифрових платформ для відстеження вантажів у реальному часі. Це дозволить забезпечити прозорість логістичних процесів, що особливо важливо для міжнародних операцій, і підвищить рівень довіри з боку клієнтів. Також перспективним напрямком є використання ШІ для прогнозування попиту, оптимізації маршрутів та управління ризиками. ШІ може аналізувати великі обсяги даних, що дозволить більш точно планувати та виконувати логістичні операції, знижуючи ймовірність затримок і непередбачуваних ситуацій. Такі заходи дозволяють аналізувати історичні дані для прогнозування попиту на логістичні послуги, що дає можливість підприємству краще підготуватися до сезонних коливань і непередбачуваних змін на ринку. Наприклад, використання ШІ для оптимізації маршрутів може допомогти знизити витрати на паливо та час доставки, що позитивно вплине на рентабельність підприємства

Важливим також є впровадження технологій «інтернету речей» (IoT) для моніторингу умов транспортування вантажів. Це може бути особливо корисним для перевезення чутливих товарів, таких як харчові продукти або фармацевтичні препарати, де дотримання температурних режимів є критичним фактором. Впровадження IoT рішень дозволить підприємствам не лише контролювати якість перевезень, але й оперативно реагувати на можливі відхилення від нормальних умов транспортування [2; 3].

Впровадження інноваційних рішень має бути планомірним та розрахованим на довгострокову перспективу. На першому етапі (перші 6-12 місяців) необхідно провести підготовчі заходи, які включатимуть аналіз потреб підприємств, вибір та тестування відповідних технологій, а також підготовку персоналу до роботи з новими системами.

Другий етап (12-24 місяці) передбачає безпосереднє впровадження технологій, таких як автоматизовані системи управління транспортом, платформи для відстеження вантажів у реальному часі, а також інструменти ШІ для прогнозування та оптимізації логістичних операцій. На цьому етапі підприємствам потрібно виділити достатні фінансові ресурси для закупівлі обладнання та програмного забезпечення, а також забезпечити технічну підтримку і навчання персоналу.

Третій етап (24-36 місяців) включає оцінку результатів впроваджених інновацій, коригування стратегій розвитку та масштабування успішних рішень на всіх рівнях діяльності підприємства.

Таким чином, впровадження інноваційних рішень на підприємствах дозволить не лише підвищити їх конкурентоспроможність, але й закласти основу для сталого розвитку в умовах глобалізації та зростаючої конкуренції на ринку міжнародних логістичних послуг.

Однак, на шляху до реалізації стратегічних напрямків розвитку та впровадження інноваційних рішень логістичні підприємства можуть зіткнутися з низкою ризиків та бар'єрів (див. рис. 1). Ці ризики можуть бути як внутрішніми, так і зовнішніми.



Рис. 1. Ризики та бар'єри на шляху до реалізації стратегічних напрямків розвитку та впровадження інноваційних рішень у діяльність логістичних підприємств.  
Джерело: складено автором

Для мінімізації впливу виявлених ризиків, необхідно розробити комплекс заходів, спрямованих на їх подолання (див. рис. 2).



Рис. 2. Комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію впливу виявлених ризиків при реалізації стратегічних напрямків розвитку та впровадження інноваційних рішень у діяльність логістичних підприємств  
Джерело: складено автором за [4].

Для того, щоб об'єктивно оцінити успіх впровадження стратегічних та інноваційних рішень, необхідно визначити ключові показники ефективності (Key Performance Indicators, KPI). Ці показники допоможуть виміряти прогрес та оцінити, наскільки успішно виконуються поставлені завдання.

До основних КРІ, які можуть бути використані у діяльності логістичних підприємств, належать:

- збільшення обсягу продажів: цей показник відображає зростання доходів підприємства в результаті впровадження нових стратегій та технологій;
- рівень задоволеності клієнтів: вимірюється через опитування та зворотний зв'язок з клієнтами. Він показує, наскільки покращилася якість обслуговування завдяки впровадженню інновацій;
- час виконання замовлень: скорочення часу на виконання логістичних операцій є важливим показником ефективності впроваджених технологій;
- скорочення операційних витрат: визначається шляхом порівняння витрат до і після впровадження інноваційних рішень;
- коефіцієнт повернення інвестицій (ROI): цей показник дозволяє оцінити, наскільки ефективно були використані інвестиції у нові технології та процеси;
- рівень автоматизації процесів: оцінюється відсоток процесів, які були автоматизовані в рамках впровадження стратегії;
- частка ринку: зміна частки ринку підприємства після реалізації нових стратегій дозволяє оцінити його конкурентоспроможність.

Таким чином, визначення чітких КРІ, оцінка очікуваних вигод та прогнозування довгострокового впливу впровадження інновацій є ключовими елементами для забезпечення успіху стратегічних ініціатив та підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку міжнародних логістичних послуг.

### Список літератури

1. Інновації в логістиці: від автоматизації до штучного інтелекту. URL: <https://vorobus.com/2024/04/innovatsii-v-lohistrytsi-vid-avtomatyzatsii-do-shtuchoho-intelektu.html> (дата звернення: 21.04.2025)
2. Марінов Є. Інноваційні технології у транспортній логістиці: економічний потенціал і виклики впровадження. *Академічні візії*. Випуск 30. 2024. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/1367/1250> (дата звернення: 22.04.2025)
3. Наконечна Т., Гринів Н. Застосування новітніх технологій у логістичній діяльності підприємств. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. Т. 32(71), № 5.2021. С. 16-21. URL: [https://www.econ.vernadskeyournals.in.ua/journals/2021/32\\_71\\_5/6.pdf](https://www.econ.vernadskeyournals.in.ua/journals/2021/32_71_5/6.pdf) (дата звернення: 22.04.2025)
4. Хаєцька О., Коваль О. Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств транспортно-логістичної сфери. *Економіка та суспільство*. Випуск 59. 2024. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3464/3391> (дата звернення: 22.04.2025)

**Секція 6**  
**Міжнародні фінанси. Міжнародна**  
**банківська справа та інвестиції**

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПОТОКІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВИКЛИКІВ**

**Борисевич М.В.,**

магістр кафедри економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Посохов І.М.,**

д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Аналіз трансформацій у міжнародному інвестуванні є необхідним для розуміння сучасних економічних процесів та формування ефективних інвестиційних стратегій. Це особливо важливо для країн з відкритою економікою, які прагнуть залучити прямі іноземні інвестиції як джерело довгострокового економічного зростання та модернізації. У сучасних умовах міжнародне інвестування зазнає суттєвих змін під впливом низки глобальних викликів, які кардинально змінюють структуру та напрями інвестиційних потоків. До таких викликів належать: геополітична нестабільність, пандемії, енергетична криза, трансформація глобальних ланцюгів постачання, зростання економічного націоналізму, а також швидкий розвиток цифрових технологій і зеленої економіки. Усе це суттєво впливає на поведінку транснаціональних корпорацій, інвестиційну привабливість країн та регіонів, а також загальну структуру світових капіталовкладень.

Мета роботи – дослідження головних тенденцій та аналіз змін у міжнародних інвестиційних потоках за умов сучасних глобальних викликів для створення сприятливих умов інвестування та забезпечення сталого економічного розвитку.

Проблема нерівномірного розвитку світової економіки, що часто описується як глобальні фінансові дисбаланси, останнім часом стала предметом активного вивчення у працях як зарубіжних, так і вітчизняних економістів. Значний внесок у дослідження причин, динаміки та наслідків цих дисбалансів зробили такі провідні західні науковці, як Дж. Стігліц, Б. Айхенгрін, М. Ейхан Коуз, І. Прасад, К. Рогофф, Р. Манделл, К. Майснер, Л. Тейлор, В. Уайт та інші. Не менш вагомими є напрацювання українських дослідників, зокрема В. Андріанової [1], В. Гланової [4], В. Гранатуової [5], Е. Звонової [8], А. Ібрагімової [9], Д. Михайлової [12], І. Платонової [14], Б. Рубцової [15], В. Торкановського [16], В. Гейця [3].

На сучасному етапі світової економіки спостерігається стале зростання обсягів іноземних інвестицій, яке випереджає темпи приросту глобального виробництва. Така динаміка спостерігається з другої половини ХХ століття. Основними чинниками, що спричинили стабільне збільшення інвестиційної активності, є поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація виробничих процесів, науково-технічний прогрес, активізація діяльності транснаціональних корпорацій, лібералізація зовнішньої торгівлі та розширення процесів торговельно-економічної інтеграції [1].

У ХХІ столітті міжнародні інвестиційні потоки зазнали суттєвих змін під впливом глобальних економічних викликів, серед яких варто виділити фінансові кризи, геополітичну нестабільність, пандемію COVID-19, трансформацію глобальних ланцюгів постачання та зростаючу роль цифрових технологій. У цих умовах трансформація напрямів, обсягів та форм міжнародних інвестицій набуває критичного значення для забезпечення сталого економічного розвитку як розвинених, так і країн, що розвиваються. У сучасних умовах економічна та геополітична нестабільність справляють вагомий вплив на міжнародне інвестування. Зокрема, економічні ризики, такі як інфляційні процеси, нестабільність валютних курсів і нарощування зовнішнього боргу держав, змушують інвесторів переорієнтовувати капітали в безпечні активи – державні

облігації, нерухомість у стабільних юрисдикціях або цифрові фінансові інструменти. Паралельно, геополітична напруженість, включаючи збройні конфлікти, санкційні обмеження, зміни в логістиці та дестабілізацію ринків, актуалізує потребу в диверсифікації інвестиційних портфелів і релокації капіталу з регіонів із підвищеним ризиком у більш стабільні економіки [2].

Значним додатковим фактором стало посилення кліматичних загроз, що стимулює інвесторів вкладати кошти у проєкти сталого розвитку, відновлювану енергетику та «зелену» інфраструктуру. Крім того, пандемія COVID-19 стала потужним чинником трансформації інвестиційного ландшафту. З одного боку, вона спричинила порушення логістичних ланцюгів, закриття кордонів і зниження активності в традиційних секторах. З іншого – активізувала розвиток перспективних напрямів, зокрема біотехнологій, фармацевтики та цифрових технологій, що відкрило нові можливості для капіталовкладень [15, с. 120].

В умовах численних глобальних викликів міжнародне інвестування змушене адаптуватися до нових реалій. Сьогодні динаміка прямих іноземних інвестицій значною мірою визначається взаємодією факторів економічного розвитку, геополітики, технологічного прогресу, а також змін у споживчій та виробничій поведінці.

Інвестори поступово втрачають інтерес до традиційних галузей, таких як добувна промисловість, хімія, важка індустрія та енергетика на викопному паливі, через вплив екологічних норм, регуляторних обмежень, зростання витрат і зниження попиту. Натомість підвищується зацікавленість до проєктів, орієнтованих на екологічні, соціальні та управлінські стандарти (ESG) [12]. Активно розвиваються напрями відновлюваної енергетики, зеленої інфраструктури та циркулярної економіки, що гарантують довгострокову дохідність і стабільність.

Глобальні ініціативи, зокрема Цілі сталого розвитку ООН та Паризька кліматична угода, сприяють зміцненню тренду сталого інвестування, орієнтованого на довгостроковий результат і відповідальне використання ресурсів [7, 18, 19].

Високотехнологічні сектори стають все привабливішими для інвесторів завдяки швидким темпам розвитку, адаптивності до змін середовища та незалежності від фізичних обмежень. Зростає обсяг ПІІ у галузі цифрових технологій, штучного інтелекту, хмарних сервісів і кібербезпеки. Пандемія COVID-19 значно пришвидшила цифрову трансформацію, сприяючи формуванню нових технологічних кластерів у країнах Азії, Африки та Латинської Америки. Традиційні реципієнти інвестицій — розвинені країни — поступово втрачають свої позиції, поступаючись новим центрам інвестиційної активності. Країни, що розвиваються, завойовують довіру інвесторів завдяки нижчим витратам, зростанню споживчого ринку, інвестиційним стимулам і демографічному потенціалу. Глобальна економіка дедалі більше тяжіє до багатополарності, де Азія, Африка й Латинська Америка відіграють провідну роль [9, с. 74].

Геополітична нестабільність, зокрема санкції та конфлікти, спонукає інвесторів змінювати географію капіталовкладень. Регіони з високим рівнем ризику втрачають привабливість, тоді як держави з політичною стабільністю, гарантіями захисту прав власності та податковими пільгами стають пріоритетними напрями інвестування [1, с. 125].

Окрім того, порушення глобальних ланцюгів постачання, спричинені пандемією та конфліктами, сприяють зростанню локалізації виробництва. Підприємства прагнуть перемістити виробничі потужності ближче до кінцевого споживача, що підвищує стійкість бізнесу. Це відкриває нові перспективи для країн із вигідним географічним положенням — Східна Європа, Латинська Америка та Північна Африка [6].

Отже, трансформація глобальних потоків ПІІ є відповіддю на глибокі зміни в світовій економіці, пов'язані з технологічними проривами, геополітичними потрясіннями та екологічними викликами. Успішна адаптація до нових умов потребує від держав і бізнесу переосмислення стратегій інвестування, зміцнення інституційної

спроможності та вдосконалення регуляторного середовища. Сучасна модель інвестування визначається трьома ключовими мегатрендами: розвитком технологій, орієнтацією на сталий розвиток і впливом геополітичної ситуації. У цьому контексті країни мають сприяти притоку ПІІ шляхом стимулювання інноваційних секторів, формування сприятливого бізнес-клімату та розвитку «зелених» галузей. Застосування гнучких стратегій управління ризиками, впровадження ESG-принципів, посилення міжнародної кооперації та модернізація державної політики у сфері інвестицій є запорукою ефективного використання інвестиційних можливостей у майбутньому.

### Список літератури

1. Андріанова, Н. А. Міжнародні фінанси: сучасні виклики та перспективи / Н. А. Андріанова. Київ : Наукова думка, 2021. 264 с.
2. Бураковський І. Міжнародні економічні відносини. Київ: Либідь, 2021.
3. Гейць, В. М. Інноваційна економіка та стратегія інвестування / В. М. Гейць. Київ : Інститут економіки НАН України, 2021. 290 с.
4. Гланова, В. Г. Інвестування в умовах глобальної нестабільності / В. Г. Гланова // Економіка і держава. 2020. № 10. С. 45–49.
5. Гранаутова, В. В. Прямі іноземні інвестиції: стратегія залучення / В. В. Гранаутова. Харків : Фінанси і статистика, 2019. 212 с.
6. Дем'янюк, Ольга. Трансформація міжнародного інвестування в умовах глобальних викликів. *Вісник Економіки*, по. 1, Арг. 2025, pp. 173-84, <https://doi.org/10.35774/>.
7. Зварич Р. Глобальні зміни інвестиційного ландшафту. Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід : тези доп. XV Міжнар. наук.-практ. конф. молод. учених і студ. (Тернопіль, 29–30 берез. 2022 р.)). Тернопіль : ЗУНУ, 2022. С. 84–86. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/48383>.
8. Звонова, Е. Ю. Глобальні інвестиційні потоки: фактори впливу / Е. Ю. Звонова // Світова економіка і міжнародні відносини. 2022. № 3. С. 78–84.
9. Ібрагімова, А. М. Геоекономічні ризики у міжнародному інвестуванні / А. М. Ібрагімова. Одеса : ОНУ ім. Мечникова, 2020. 188 с.
10. Кораблін С. Інвестиційні ризики в умовах глобальної нестабільності. *Фінанси України*, №6, 2022.
11. Кузьменко О. В. Світові інвестиційні процеси у період трансформації глобального середовища. *Економіка і держава*, №9, 2023.
12. Михайлова, Д. С. ESG-фактори як новий орієнтир для інвесторів / Д. С. Михайлова // Економічний простір. 2021. № 5. С. 23–30.
13. Огінок С., Кохана С. Роль міжнародних інвестицій у світовій економіці. *Економіка та суспільство*. 2023. № 57. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-42>.
14. Платонова, І. І. Інноваційні тренди світового інвестування / І. І. Платонова. Львів : Видавництво ЛНУ, 2021. 234 с.
15. Рубцова, Б. В. Світовий інвестиційний клімат: сучасні тенденції / Б. В. Рубцова. Дніпро : НГУ, 2020. 198 с.
16. Торкановський, В. П. Ризики міжнародного капіталу / В. П. Торкановський // *Фінанси України*. 2022. № 1. С. 36–41.
17. Hayakawa K., Lee H.-H., Park C.-Y. The Effect of COVID-19 on Foreign Direct Investment. *Global Economic Review*. 2023. Vol. 52 (1). P. 1–17. DOI: <https://doi.org/10.1080/1226508X.2023.2171459>.
18. IMF. *Global Financial Stability Report*. Washington, 2023.
19. World Investment Report 2024. UNCTAD. 2025. URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2024>.

**Секція 7**  
**Міжнародна безпека, міжнародна економічна**  
**безпека**

## АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛИБИННИХ ЗМІН СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

**Компанієць В. В.,**

д.е.н, проф., професор кафедри економіки та права,  
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

**Макасеєв О. В.,**

аспірант кафедри економіки та права,  
Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»

Сучасний бізнес існує у складному глобалізованому середовищі, яке характеризується динамічними змінами, високим рівнем невизначеності та численними ризиками, тому для будь якого бізнес-підприємства стає актуальною проблематика створення системи економічної безпеки. Для бізнесу різного розміру чи галузевої приналежності, національних чи транснаціональних компаній ця проблематика матиме як спільні так і особливі питання й виміри.

В цій публікації хотілося б звернути увагу на деякі актуальні питання економічної безпеки бізнесу, які вийшли на перший план у зв'язку із процесами глибокої трансформації соціально-економічних систем, впливом гуманітарно-технологічної революції, посиленням міжкультурної взаємодії. Ці процеси, як ми вже зазначали, породжують постійну невизначеність та необхідність швидких змін, до яких підприємства часто неготові й тому опиняються в зоні активної дії різних загроз. Причому найбільш слабким елементом стає людська складова бізнес-організацій адже саме управлінці та працівники мають ефективно працювати в ситуації невизначеності та постійних змін, що досить складно. Тому ми зробимо акцент на *людському вимірі економічної безпеки бізнесу та на когнітивно-поведінковому підході до змін організаційної культури й управління*, який можливо застосовувати з метою створення системи економічної безпеки бізнес-підприємства в нових умовах.

Джерелом змін та відповідних загроз й ризиків може бути не тільки зовнішнє, а й внутрішнє середовище бізнес-підприємства. Це можуть бути зміни людської складової, обумовлені зміною менеджменту чи кадрового складу, зміни системи управління й організаційної культури чи техніко-технологічні зміни. І рівень економічної безпеки буде залежати від готовності підприємства як соціо-економічної й соціо-технічної системи (люди - техніка й технології - фінансові потоки й результати) вчасно і адекватно передбачувати і реагувати на усі загрози та ризики, зберігаючи свою цілісність та мету діяльності.

На нашу думку, *ядром економічної безпеки є людська й пов'язана з нею управлінсько-культурна складова підприємства. Це: існуючі психологічні (вужче - ментальні) моделі менеджменту (у т.ч. неформальних лідерів) [1], внутрішні людські (менеджер-підлеглий, підлеглий-підлеглий, група або відділ один - група або відділ два) й соціо-системні взаємовідносини, які по суті є основою організаційної культури підприємства, та інші традиційні кадрові характеристики.*

Щодо соціо-системних взаємовідносин, необхідно зазначити, що система управління, організаційна культура створюються людьми, має відбиток їх культури, але вона у певні часи існування організації може діяти і всупереч цінностям, інтересам, безпеці самих людей, наприклад, відповідно принципу інерційності дії соціальних систем.

Людська й управлінсько-культурна складова підприємства, як ми зазначали, найбільш чутливі та вразливі до змін, ризиків та загроз, пов'язаних із ними. Тому для

забезпечення адекватної реакції на постійні зміни в управлінні людською складовою підприємства й його організаційною культурою в теперішній час доцільно застосовувати *когнітивно-поведінковий підхід*. Це, на нашу думку, буде позитивно впливати на економічну безпеку бізнесу.

Когнітивний підхід в організаційних змінах, в т.ч. зміні організаційної культури підприємства набув популярності в менеджменті та почав активно впроваджуватись у практику організаційних змін починаючи з робіт Е. Шейна [2]. Поведінковий пов'язаний із новими досягненнями в соціально-поведінкових науках, наприклад, з концепцією «надж» Р.Тайлера та К. Састейна [3], або із поведінковою концепцією зміни організаційної культури центру Катценбаху [4].

*Сутність сполучення двох підходів, тобто когнітивно-поведінкового підходу*, на нашу думку, полягає у зміні когнітивних, ширше – психологічних моделей менеджерів (у т.ч. неформальних лідерів) та їх поведінки, й поступово, зміні когнітивних уявлень та поведінки працівників організації, які будуть відповідати цінностям, стратегії, організаційній культурі бізнес-підприємства та забезпечувати його економічну безпеку.

Яким чином зазначені категорії (психологічні моделі й ін.) пов'язані із економічною безпекою бізнес-підприємства та соціально-економічною безпекою працівників? Основою будь-якої соціально-економічної системи є людина з її внутрішнім світом, культурою, професійними знаннями та навичками й потребами. І як відомо із класичного менеджменту, однією із базових потреб людини є потреба у безпеці.

Існують різні види безпеки особистості (менеджера, працівника): духовно-моральна, морально-психологічна, соціально-економічна, інформаційна, фізична. Усі вони взаємопов'язані та впливають на роботу людини, а отже й бізнес-підприємства, стан його економічної безпеки.

Будь-яка безпека людини, у т.ч. соціально-економічна, є певною мірою суб'єктивною, психологічною категорією, і тому стан соціально-економічної безпеки реагує на зміни не тільки економічних процесів та показників, а й соціальних та морально-психологічних, культурних.

Розуміння цього є дуже важливим для менеджменту сучасного бізнес-підприємства адже визначальними характеристиками сучасного періоду глибинної трансформації соціально-економічних систем є: системна нестабільність й невизначеність, необхідність постійних змін, постійного навчання.

Всі ці характеристики сучасного періоду змушують бізнес-підприємства до постійних змін управління та організаційної культури, а персонал – до постійного навчання, адаптації до змін або пошуку нової роботи. І це створює морально-психологічну, інтелектуальну або фізичну напругу, дискомфорт, тобто створює загрози для психологічної й соціально-економічної безпеки працівників. Взагалі зміна організаційної культури навіть за більш стабільних часів, як це було доведено Е.Шейном викликає певний когнітивний дисонанс та відчуття *психологічної небезпеки працівників*, які можуть загальмувати ефективні організаційні зміни [2].

*Суб'єктивне відчуття соціально-економічної безпеки* корелює із такими факторами як: культурне середовище та соціально-економічне середовище в яких відбувалось становлення та розвиток особистості; наявні культурне та соціально-економічне середовище; стан лідерства та організаційна культура бізнес-підприємства; стан системи оплати праці та її мотивації бізнес-підприємства; суб'єктивні соціально-економічні та морально-психологічні характеристики певної особистості.

Ключовим фактором формування безпеки особистості як соціально-психологічного явища та стану особистості є ієрархія цінностей та потреб особистості.

*Соціально-економічна безпека працівників як суб'єктивне сприйняття рівня та стану своєї соціально-економічної захищеності, може реагувати на соціальну (глибше - моральну) відповідальність бізнес-підприємства та менеджменту*: ставлення менеджерів до працівників; справедливість системи оплати праці та мотивації,

прозорість комунікацій тощо. Але це суб'єктивне сприйняття буде безумовно впливати на продуктивність та якість праці, лояльність до підприємства та плінність кадрів, фінансові результати діяльності, що в свою чергу вплине на стан економічної безпеки бізнес-підприємства.

Безпосередньо на економічну безпеку бізнес-підприємства, знижуючи її рівень, людський фактор впливає через такі явища як економічні злочини або внутрішнє шахрайство, або ширше – недоброчесність менеджменту та (чи) працівників.

Тому окремим блоком слід розглянути взаємозв'язок між внутрішньо організаційними факторами економічних злочинів або внутрішнього шахрайства та станом економічної безпеки бізнес-підприємства. Такими важливішими факторами є не тільки правові й нормативні заходи а й *створення на бізнес-підприємстві культури доброчесності*.

Також однією із важливих складових безпеки стала інформаційна безпека особистості, що обумовлено прискореним розвитком інформаційних технологій, вступом суспільства в період гуманітарно-технологічної революції.

*Інформаційна небезпека* пов'язана із можливістю використання особистісних даних в корисних цілях на шкоду особистості. Ширше - *інформаційно-психологічна небезпека* пов'язана із витком даних та їх використанням з метою маніпулювання станом та поведінкою особистості у власних цілях, створення системи алгоритмічного управління. Засобами цього може бути не тільки кібер-злочинність але й свідоме створення системи збору даних, їх систематизації та обробки, вплив на особистість через ЗМІК, у т.ч. соціальні мережі, віртуальний простір, а також генеративні моделі так званого штучного інтелекту.

І останнє питання економічної безпеки, яке ми розглянемо, пов'язано безпосередньо з *міжнародним бізнесом*.

Для вітчизняних підприємств, які стали активно розвиватись свій бізнес в інших країнах, та для великих міжнаціональних корпорацій економічна безпека пов'язана також із такими факторами як: *знання особливостей певної національної культури та вміння будувати бізнес та міжкультурні комунікації в компанії та за її межами з урахуванням цих особливостей*.

Неефективне спілкування й комунікації, у т.ч. відсутність взаєморозуміння, неетичне поводження, неврахування особливостей сприйняття часу, символів, невербальної інформації, можуть призвести до прямих (наприклад, не домовленість щодо певного контракту) чи непрямих збитків (наприклад, погіршення репутації бізнес-підприємства). Це, в свою чергу, впливатиме на стан економічної безпеки бізнес-підприємства. Крім того, коли мова йде про управління організаційною культурою міжнаціонального бізнес-підприємства, незнання менеджментом особливостей відповідних національних культур може призводити до виникнення в працівників стану психологічної небезпеки, дискомфорту, конфліктів, що також з часом негативно на стані економічної безпеки бізнес-підприємства.

Таким чином в цій публікації ми звернули увагу актуальні питання економічної безпеки бізнесу, які вийшли на перший план у зв'язку із процесами глибинної трансформації соціально-економічних систем та пов'язані із забезпеченням своєчасного та адекватного реагування бізнес-підприємства на постійні зміни та невизначеність, які створюють нові ризики та загрози.

Доведено, що ядром економічної безпеки є людська й пов'язана з нею управлінсько-культурна складові підприємства. В управлінні змінами цих складових запропоновано застосовувати когнітивно-поведінковий підхід. Визначено, що для економічної безпеки міжнародного бізнесу в системі управління важливо враховувати особливості відповідних національних культур, створюючи ефективні між культурні комунікації.

## Список використаних джерел

1. Компанієць В. В. Якість управління соціально-економічними системами: духовно-моральні та культурні пріоритети (на прикладі залізничного транспорту) / В. В. Компанієць. - Харків : УкрДАЗТ, 2012. - ч. 2 : Управління розвитком соціально-економічних систем у духовно-моральному та соціокультурному вимірі. - 296 с.
2. Schein E. Organizational Culture and Leadership: A Dynamic View / E. Schein. - San Francisco : CA: Jossey-Bass, 1992. - 418 p.
3. Компанієць В. В., Рубан Л. О. Зміни культури організації: тренди часу та поведінкова модель Дж.Катценбаха (критичне осмислення). *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2023. №. 81-82. С. 363-379.
4. Thaler, R. H., Sunstein R.C. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. Yale University Press, 2008. 293 p.

**Секція 8**  
**Управлінські та фінансові аспекти**  
**міжнародної конкурентоспроможності**  
**продукції та промислових підприємств**

## ДОСЛІДЖЕННЯ РЕЙТИНГУ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН СВІТУ

**Посохов І.М.**

д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Івахно Є.І.**

бакалавр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Далі розглянемо глобальний рейтинг конкурентоспроможності сучасних країн світу (World Competitiveness Ranking), який розраховується фахівцями за методикою Інституту менеджменту (Institute of Management Development) (Лозанна, Швейцарія).

Під конкурентоспроможністю країни фахівці європейського Інституту менеджменту розуміють «здатність сучасної економіки створювати середовище, в якому існує та функціонує конкурентоспроможний бізнес».

Щорічне дослідження індексу конкурентоспроможності європейський Інститут менеджменту проводить з 1989 р. разом із дослідницькими організаціями в різних країнах світу. До 1996 р. європейський Інститут менеджменту готував ці звіти разом з фахівцями Всесвітнього економічного форуму, проте з 1996 р. дві провідні міжнародні організації проводять та випускають два різних дослідження конкурентоспроможності [1-17].

Всесвітній економічний форум проводить та публікує власне дослідження і рейтинг глобальної конкурентоспроможності — Global Competitiveness Report, що спирається на Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) [18].

У наш час видання IMD World Competitiveness Yearbook – є одним з найавторитетніших щорічних досліджень з питань конкурентоспроможності країн та регіонів, що в великій кількості країн використовується для підготовки програм з державної політики та стратегічних напрямів дій уряду щодо розвитку конкурентоспроможності економіки, стратегічних напрямів розвитку великих компаній.

Кожна країна в рейтингу оцінюється на підставі аналізу 333 критеріїв за чотирма показниками економіки країни: ефективність уряду, стан економіки, стан інфраструктури, стан ділового середовища.

Ці показники є рівнозначними та розраховані на підставі матеріалів міжнародних організацій, а саме: Організації економічного співробітництва та розвитку, Міжнародного валютного фонду, Організації Об'єднаних Націй, Світового банку, Світової організації торгівлі тощо, і 57 партнерів в багатьох країнах світу.

Дослідження конкурентоспроможності проводиться на підставі оцінок на підставі суджень аналітиків, опитувань керівників транснаціональних корпорацій та топ-менеджерів великих корпорацій. Підсумковий рейтинг створюється на підставі співвідношення: дві третини якого складають статистичні дані країн та корпорацій та одна третина належить експертним оцінкам. Для кожної з досліджуваних економік, звіт містить описи країн та їх економік з детальними підсумками загальних позицій країн у рейтингу та суттєвих конкурентних переваг (недоліків) країн та їх транснаціональних корпорацій, що були виокремлені на основі аналізу, що використовується для рейтингування [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8].

Таблиця 1

## Рейтинг країн світу за рівнем глобальної конкурентоспроможності

2022	Країна	2021	Сальдо рейтингу	2022	Країна	2021	Сальдо рейтингу
1	Данія	3	+2	33	Таїланд	28	-5
2	Швейцарія	1	-1	34	Японія	31	-3
3	Сінгапур	5	+2	35	Латвія	38	+3
4	Швеція	2	-2	36	Іспанія	39	+3
5	Гонконг	7	+2	37	Індія	43	+6
6	Нідерланди	4	-2	38	Словенія	40	+2
7	Тайвань	8	+1	39	Угорщина	42	+3
8	Фінляндія	11	+3	40	Кіпр	33	-7
9	Норвегія	6	-3	41	Італія	41	—
10	Сполучені Штати Америки	10	—	42	Португалія	36	-6
11	Ірландія	13	+2	43	Казахстан	35	-8
12	Об'єднані Арабські Емірати	9	-3	44	Індонезія	37	-7
13	Люксембург	12	-1	45	Чилі	44	-1
14	Канада	14	—	46	Хорватія	59	+13
15	Німеччина	15	—	47	Греція	46	-1
16	Ісландія	21	+5	48	Філіппіни	52	+4
17	Китай	16	-1	49	Словаччина	50	+1
18	Катар	17	-1	50	Польща	47	-3
19	Австралія	22	+3	51	Румунія	48	-3
20	Австрія	19	-1	52	Туреччина	51	-1
21	Бельгія	24	+3	53	Болгарія	53	—
22	Естонія	26	+4	54	Перу	58	+4
23	Велика Британія	18	-5	55	Мексика	55	—
24	Саудівська Аравія	32	+8	56	Йорданія	49	-7
25	Ізраїль	27	+2	57	Колумбія	56	-1
26	Чехія	34	+8	58	Ботсвана	61	+3
27	Південна Корея	23	-4	59	Бразилія	57	-2
28	Франція	29	+1	60	Південна Африка	62	+2
29	Литва	30	+1	61	Монголія	60	-1
30	Бахрейн	—	—	62	Аргентина	63	+1
31	Нова Зеландія	20	-11	63	Венесуела	64	+1
32	Малайзія	25	-7				

Складено автором на підставі джерела [18]

Сталість перш за все, Данія очолює рейтинг економічної конкурентоспроможності. Північна країна вперше лідирує в світовому рейтингу конкурентоспроможності IMD, який також підкреслює, як інфляційний тиск змушує гострі соціально-екологічні проблеми відходити на другий план.

Рейтинг країн світу за рівнем глобальної конкурентоспроможності наведено в табл.

1. Данія вперше за 34-річну історію рейтингу посіла перше місце у світовому рейтингу конкурентоспроможності IMD (WCR). Данія грає надзвичайно агресивно на фронті сталого розвитку та виграє від того, що вона маленька країна на європейському ринку.

Уряд Данії має амбітну мету скоротити викиди на 70% за 10 років. Траєкторія скандинавської країни в WCR за останні п'ять років показала, що вона перемістилася з 6-го на 8-ме, на 2-3-є, а потім на 1-е, відповідно [9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17].

WCR 2022 виміряв економічну конкурентоспроможність 63 економік шляхом аналізу 163 твердих даних, взятих із багатьох джерел і охоплюючих період 2021 року. До цього він додав власні відповіді на опитування; більшість відповідей, наданих у першому кварталі 2022 року керівниками вищої ланки. Вони були зібрані 56 глобальними інститутами-партнерами WCC (від торгових палат до державних установ та університетів) і приблизно від 2000 випускників IMD [18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25].

Потім усі дані були розподілені за чотирма факторами (економічні показники, ефективність уряду, ефективність бізнесу та інфраструктура), кожен з яких мав підфактори. Економічні показники Данії різко зросли. Данія покращила міжнародні інвестиції та досягла високих показників ефективності уряду – особливо в інституційній структурі (2-е місце), бізнес-законодавстві (3-є) та соціальній структурі (2-е).

Він показав видатні показники ефективності бізнесу (1 місце), продуктивності та ефективності (1 місце) та методів управління (1 місце).

Економічні показники Данії різко зросли, і це зумовлено збільшенням інвестиційних потоків у країні, стриманим зростанням цін порівняно з іншими розвиненими економіками та зміцненням державних фінансів зі скороченням державного боргу та державного дефіциту. Покращення в країні показників, пов'язаних зі здоров'ям, таких як очікувана тривалість життя при народженні та індекс загального охоплення медичним обслуговуванням, також мало значення для її ефективності. Одним з головних висновків у різних економіках є те, що інфляційний тиск має більший вплив на бізнес – і, отже, на конкурентоспроможність національних економік – ніж занепокоєння щодо викидів парникових газів і соціально-економічної нерівності. З економічної точки зору, здається, пандемія закінчилася. Велике занепокоєння викликає інфляція, принаймні в Європі.

На рис. 1. наведено показники конкурентоспроможності Данії.

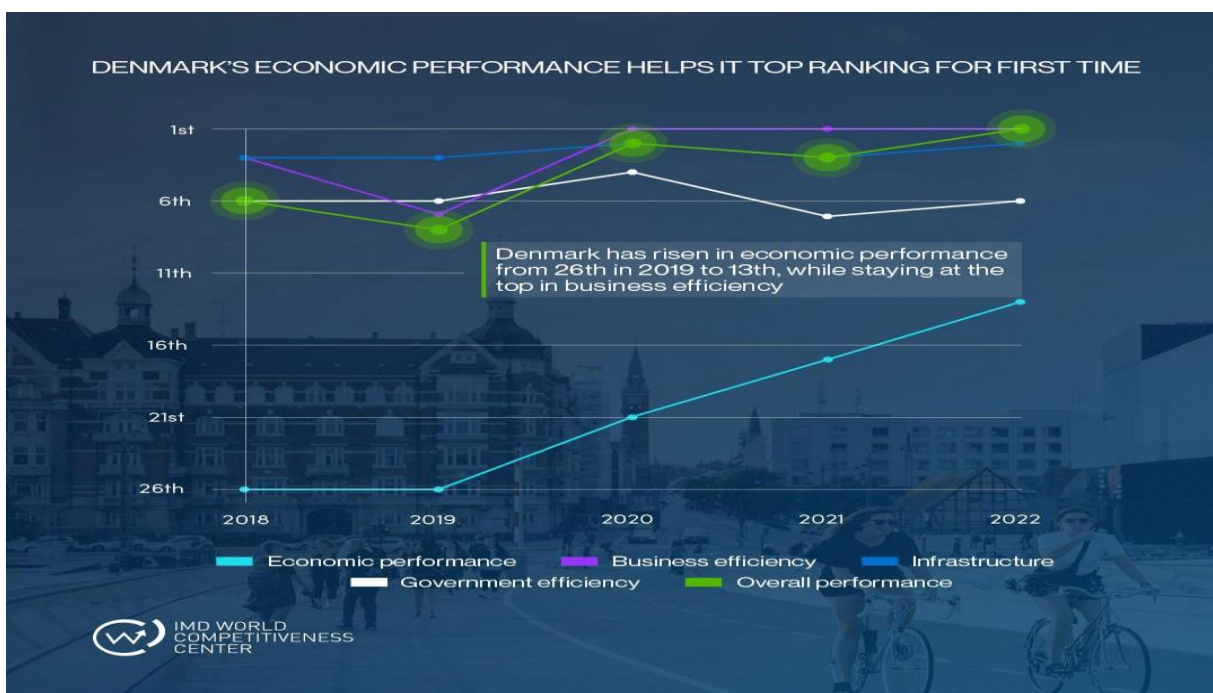


Рисунок 1 – Показники конкурентоспроможності Данії [18]

Глобальні виклики, які найбільше впливають на конкурентоспроможність націй – більшою чи меншою мірою – включають різні національні політики щодо боротьби з COVID (політика «нульової толерантності щодо COVID» проти політики «відходу від COVID») та вторгнення росії в Україну. В інших місцях рейтингу Швейцарія посіла 2 місце (у 2021 році вона була 1 місцем), Сінгапур посів 3 місце (з 5 місця), а Швеція опустилася на дві позиції до 4 місця. Хорватія цього року найбільше покращилася, підскачивши на 18 позицій за економічними показниками. WCC заявив, що його сильне економічне відновлення після найгострішої фази пандемії COVID-19 зіграло ключову роль, як і відновлення його туристичного сектора.

Багато показників, заснованих на опитуванні, що оцінюють ділову практику та впевненість у Хорватії, також продемонстрували прогрес, підкреслюючи загальне зростання ділової впевненості в країні.

WCC заявив, що вважає, що за цим може стояти майбутній вступ балканської країни до Єврозони у 2023 році. росія та Україна не були оцінені в цьогорічному випуску через обмежену надійність зібраних даних, тоді як перша поява Бахрейну відбулася на 30-му місці. На рис. 2 наведено рейтинг глобальної конкурентоспроможності країн за 2024 рік.

### 2024 COMPETITIVENESS RANKING

			Score		
01	Singapore		100.00	↗	3
02	Switzerland		97.55	↗	1
03	Denmark		97.07	↙	2
04	Ireland		91.86	↙	2
05	Hong Kong SAR		91.49	↗	2
06	Sweden		90.30	↗	2
07	UAE		89.75	↗	3
08	Taiwan (Chinese Taipei)		88.50	↙	2
09	Netherlands		86.94	↙	4
10	Norway		86.22	↗	4
11	Qatar		85.33	↗	1
12	USA		83.48	↙	3
13	Australia		81.86	↗	6
14	China		81.04	↗	7
15	Finland		80.26	↙	4
16	Saudi Arabia		79.83	↗	1
17	Iceland		78.93	↙	1
18	Belgium		77.87	↙	5
19	Canada		77.69	↙	4
20	Korea Rep.		75.92	↗	8
21	Bahrain		75.27	↗	4
22	Israel		74.98	↗	1
23	Luxembourg		73.70	↙	3
24	Germany		72.74	↙	2
25	Thailand		72.51	↗	5
26	Austria		72.13	↙	2
27	Indonesia		71.52	↗	7
28	United Kingdom		70.82	↗	1
29	Czech Republic		70.21	↙	11
30	Lithuania		69.89		

Рис. 2 Рейтинг глобальної конкурентоспроможності країн за 2024 рік.

Згідно з останніми дослідженнями IMD щодо конкурентоспроможності Сінгапур є найконкурентнішою економікою серед 67 країн у восьми основних регіонах світу. Це важливий висновок Рейтингу конкурентоспроможності світу IMD (WCR) за 2024 рік, який вимірює економіки з розміром населення та ВВП на обох кінцях шкали. Швейцарія посіла друге місце, Данія – третє, тоді як Нігерія, Гана та Пуерто-Рико дебютували.

WCR надає цим економікам «своєчасне поєднання показників ефективності як унікальний інструмент, адаптований до їхніх конкретних потреб та викликів, рейтинг служить орієнтиром для цих країн для вимірювання їхнього прогресу та визначення сфер для покращення, пропонуючи чіткий шлях до їхнього економічного розвитку, а також підтримуючи глобальні цілі, такі як Цілі сталого розвитку» [19].

### Список використаних джерел

1. Посохов І. М., Петриченко О. В. Показник якості як основоположний елемент рівня конкуренції в міжнародній торгівлі. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я = Information technologies: science, engineering, technology, education, health : тези доп. 30-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD– 2022, [19-21 жовтня 2022 р.] / ред. Є. І. Сокол. Харків : НТУ "ХПІ", 2022. С. 593.

2. Posokhov I. Research of risk management trends in Ukraine / I. Posokhov, O. Khodyrieva // *Технологічний аудит і резерви виробництва = Technology audit and production reserves*. – 2017. – Vol. 3, iss. 5 (35). – P.9-13.

3. Посохов І. М. Ключові ризики бізнесу в умовах міжнародної економічної інтеграції / І. М. Посохов, А. Ю. Кабиш, П. А. Падалка // Ризики в системі сучасних міжнародних економічних відносин: виклики та можливості : матеріали наук.-практ. конф., 26-27 листопада 2020 р. – Київ, 2020. – С. 49-52.

4. Посохов І. М. Сучасні підходи до забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту в умовах європейської інтеграції / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // Технології та інфраструктура транспорту : тези доп. міжнар. наук.-техн. конф., 14-16 травня 2018 р. – Харків : УкрДУЗТ, 2018. – С. 425-427.

5. Посохов І. М. Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду) / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст. : матеріали 3-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 2-3 листопада 2017 р. – Київ : КНУ, 2017. – С. 533-537.

6. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності : монографія / І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2022. – 252 с.

7. Посохов І. М. Актуальність управління конкурентоспроможністю підприємства на засадах процесного підходу / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // *Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця, присвячена 115 річниці від дня народження видатного економіста, Нобелівського лауреата з економіки 1971 року* : тези доп., 26-28 травня 2016 р. – Харків : [б. в.], 2016. – С. 190-193.

8. Посохов І. М. Методологічний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку : матеріали 2-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 24-25 листопада 2016 р. / гол. ред. І. А. Педько. – Одеса: ОДАБА, 2017. – С. 94-98.

9. Посохов І. М., Чепіжко О. В. Науково-методичний підхід до оцінювання ризиків фінансово-господарської діяльності в управлінні конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства. Економіка. Фінанси. Право. = Economics. Finances. Law. 2022. № 1/1. С. 20-24.

10. Posokhov I. Main directions for improvement international competitiveness of Ukraine in the context (conditions) of european integration / I. Posokhov, E. Chepizhko // *The Economics of the XXI Century: Current State and Development Prospects: collective monogr.*

London : Sciecee Publishing, 2018. P. 374-386.

11. Posokhov I.M., Chepizhko E. V. Modern Approaches to Ensuring the Competitiveness of Railway Transport in the Context of the European Integration. *International Journal of Engineering & Technology*, Vol 7, No 4.3 (2018): Special Issue 3, Pages: 497-501.

12. Посохов І. М. Підхід щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі ІТ-інновацій / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // *Стратегія підприємства: підприємницький контекст : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.*, 16-17 листопада 2017 р. – Київ : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2017. – 2 с.

13. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до вибору методу оцінки конкурентоспроможності продукції / І. М. Посохов, Е. В. Чепіжко // *Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання : електронне видання : зб. тез. доп. 6-ї Всеукраїнської наук.-практ. конф.*, 17 листопада 2016 р., м. Харків. – [Харків : НАНГУ, 2016]. – С. 225-227.

14. Посохов І. М., Новік І. О., Синіговець О. М. Місце інноваційного потенціалу у міжнародних економічних відносинах. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету : зб. наук. пр. Сер. : Економіка і менеджмент*. Одеса : МГУ, 2019. № 38. С. 4-12.

15. Посохов І. М. Зовнішній борг України: перспективи розвитку та методи управління / І. М. Посохов, А. Р. Лаврук // *Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф.*, 2 березня 2019 р. – Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2019. – С. 23-25.

16. Posokhov I. M. Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine / I. M. Posokhov, E.V. Chepizhko // *Emergency of public development: financial and legal aspects: monograph / sci. ed. Yu. V. Pasichnyk*. – Coventry, United Kingdom: Agenda Publishing House, 2019. – Pt. 3.7. – pp. 257-272.

17. Posokhov I. The impact of the threshold indication system on Ukraine's gross public and corporate debts / I. Posokhov, I. Herashchenko, M. Gliznutsa // *Економічний часопис-XXI = Economic Annals-XXI*. – 2017. – Vol. 167, iss. 9-10. – P. 43-48.

18. Global Competitiveness Index (2022). URL: <https://www.imd.org/annual-reports/annual-report/research-and-thought-leadership/global-research-centers/world-competitiveness-center/>

19. World competitiveness rankings (2024)/ URL: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/>

20. Посохов І. М. Дослідження існуючих наукових підходів до визначення категорій "ризик", "управління" та "управління ризиками" / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // *Бізнес Інформ*. – 2015. – № 12. – С. 26-31.

21. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // *Бізнес Інформ*. – 2012. – № 10. – С. 266-271.

22. Посохов І. М. Дослідження факторів ризиків корпорацій / І. М. Посохов // *Бізнес Інформ*. – 2012. – № 8. – С. 207-211.

23. Посохов І. М. Науково-методичні рекомендації з удосконалення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства на підставі застосування інструментів ризик-менеджменту / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко, П. А. Падалка // *Економіка. Фінанси. Право = Economics. Finances. Law*. – 2022. – № 7. – С. 5-8.

24. Posokhov I.M., Chepizhko E.V. Evolution of theoretical approaches to the competitiveness conception. *International Scientific Journal Theoretical & Applied Science*, 2017, Issue 04, Volume 48, pp.177-188.

25. Посохов І. М. Застосування науково-методичного частотного підходу до комплексної кількісної оцінки фінансово-економічних ризиків підприємств олійно-жирової галузі України / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // *Бізнес Інформ*. – 2019. – № 3. – С. 255-264.

## МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Білецька Анастасія Русланівна

студентка 2 курсу факультету міжнародної торгівлі та права  
Державного торговельно – економічного університету

В умовах глобальних викликів сьогодення, коли світовій економіці характерні постійні зміни, міжнародна конкурентоспроможність заслуговує дедалі більшої уваги. Сучасні підприємства все частіше перебувають під ринковим тиском, тому підтримка конкурентного стану є цілком на часі.

Питання оцінки конкурентоспроможності завжди було актуальним в наукових працях. Незважаючи на численні доробки у цій сфері, дана тематика не втратила значимості, а навпаки вимагає подальшого наукового вивчення. Цей термін виник ще на початку 1980-х років у роботах М. Портера і в перекладі з латинської мови «concurrentia»- боротьба за досягнення найкращих результатів. На думку вченого, конкурентоспроможність – це здатність підприємства виступати на ринку на рівні з іншими суб'єктами ринкових відносин [1].

В. Брич розуміє конкурентоспроможність як просування продукції на глобальному ринку, що в свою чергу забезпечує зайняття суб'єктом провідних позицій та стійке зростання [2]. На думку П. Баклі, конкурентоспроможність – це здатність суб'єкта господарювання виробляти та експортувати продукцію, яка здатна конкурувати на міжнародному ринку [3]. Безперечно, дане поняття багатогранне, тому існує безліч наукових тлумачень щодо його сутності.

Таким чином, можна впевнено стверджувати, що міжнародна конкурентоспроможність – це здатність підприємства конкурувати на міжнародному ринку з іншими суб'єктами господарювання, збільшуючи при цьому власну частку ринку і відповідно прибуток. З огляду на це, слід зауважити про її вагомість для діяльності підприємства. Насамперед конкурентоспроможність спонукає підприємство до вдосконалення. До того ж сприяє підвищенню якості продукції, її відповідності міжнародним стандартам, впровадженню інновацій та економічному зростанню підприємства загалом.

У цьому аспекті варто врахувати основні фактори впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємства. Їх слід систематизувати на дві групи: зовнішні та внутрішні. Причому, якщо внутрішні фактори безпосередньо впливають на підприємство, то зовнішні – діють загалом на всіх суб'єктів господарювання на міжнародному ринку.

Доцільно зупинитися на зовнішніх факторах впливу. По-перше, йдеться про економічні фактори, до яких варто віднести: економічну стабільність, ефективність ринкових механізмів, інвестиційну привабливість. По-друге, не менш важливу роль відіграють політико-правові фактори (політична стабільність, прозорість в законодавстві, створення сприятливого середовища для бізнесу, державна підтримка галузі діяльності підприємства, нормативно-правове регулювання експорту). По-третє науково-технологічні фактори (залучення інвестицій в наукові дослідження, інновації, застосування новітніх технологій). По-четверте, слід врахувати кількість конкурентів на міжнародному ринку та наявність попиту. Разом з тим, на міжнародну конкурентоспроможність мають вплив кліматичні умови та географічне положення країни підприємства.

Доречно з'ясувати вплив внутрішніх факторів, які потенційно можуть покращити міжнародну конкурентоспроможність підприємства. Перш за все, слід звернути увагу на якість продукції та її відповідність міжнародним стандартам та сертифікації. Не менш

важливе значення має ціна, завдяки чому суб'єкт господарювання може конкурувати з іншими суб'єктами. До речі, варто згадати й про обсяги реалізації продукції. В конкурентному середовищі підприємства, які застосовують новітні технології, інновації, переважно займають лідерські позиції. Між іншим, соціальні фактори (професійна підготовка, мотивація, згуртованість, підтримка інновацій) безпосередньо впливають на продуктивність та конкурентоспроможність підприємства. Нарешті, наявність логістичної інфраструктури забезпечує стабільність поставок продукції на міжнародний ринок.

Резюмуючи, слід відмітити, в сучасних умовах, коли на міжнародному ринку досить велика кількість суб'єктів господарювання, підприємства постійно стикаються з конкуренцією. Саме тому з метою утримання своїх лідерських позицій, їм перш за все необхідно подолати фактори, які впливають на рівень конкурентоспроможності та виявити свої конкурентні переваги на міжнародному ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 2000. 426 p.
2. The Competitive Advantage of Nations. Porter, M: веб-сайт. URL: [https://economie.ens.psl.eu/IMG/pdf/porter\\_1990\\_the\\_competitive\\_advantage\\_of\\_nations.pdf](https://economie.ens.psl.eu/IMG/pdf/porter_1990_the_competitive_advantage_of_nations.pdf) (дата звернення 12.05.2025).
3. Buckley P. J., Pass C. L., Prescott K. Measures of international competitiveness: A critical survey. Journal of Marketing Management. Т. 4, № 2. 200 с: веб-сайт. URL: <https://doi.org/10.1080/0267257x.1988.9964068> (дата звернення 23.02.2025).

## ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

**Бойко Юлія Володимирівна**

студентка 2 курсу факультету міжнародної торгівлі та права  
Державний торговельно – економічний університет

У сучасному світі, що характеризується безперервними технологічними зрушеннями, посиленням глобальної конкуренції та зростаючими вимогами споживачів, інноваційна діяльність перетворилася на ключовий чинник забезпечення сталого розвитку підприємства. Інновації переходять з елементу модернізації в необхідну передумову ефективного функціонування підприємства. Вони впливають не лише на внутрішні виробничі процеси, а й на позиції підприємства на міжнародному ринку. Сучасне підприємство не може гідно конкурувати без оновлення технологічної бази та запровадження нових технологій.

Поняття "інновація" означає нововведення, тобто впровадження нових форм організації праці й управління в систему підприємницької діяльності; це використання в тій чи іншій сфері суспільної діяльності результатів інтелектуальної праці, технологічних розробок, спрямованих на удосконалення соціально-економічної діяльності [1]. Це дозволяє підприємствам адаптуватися до умов нових ринків, підвищувати якість та зменшувати витрати, що призводить до підвищення економічної ефективності.

Інноваційна діяльність спрямована на практичне використання наукового, науково-технічного результату та інтелектуального потенціалу для отримання нової, радикально поліпшеної продукції, технології її виробництва, організації праці, системи управління з метою підвищення конкурентоспроможності та зміцнення ринкових позицій підприємства. Інновації прийнято розглядати як основний фактор, що забезпечує зростання і процвітання підприємства. Основними цілями інновацій є мінімізація собівартості продукції (послуг) та підвищення її конкурентних переваг [2].

Водночас інноваційна діяльність не є лише модернізаційною опцією, а — ключовим фактором підвищення ефективності підприємства. Зокрема, згідно з результатами дослідження, опублікованого в *Eurasian Business Review*: «Відповідно до нашої другої гіпотези (H2), ми показуємо, що фірми, які заявили в опитуванні про впровадження продуктивних інновацій, мають вищу ймовірність підвищення ефективності. Ці докази є вагомими для фірм виробничого сектору та лише слабо представлені для фірм, що належать до сфери послуг. Ми також виявляємо, що продуктивні інновації важливі для ефективності прибутку високотехнологічних та наукоємних компаній, тоді як для довгострокових та менш знаннево значущих фірм вони мають тенденцію знижувати її» [2].

Згідно з останніми даними Євростату, 51% усіх підприємств у ЄС повідомили про певну форму інноваційної діяльності протягом 2020–2022 років. Це включає впровадження інновацій, які позитивно вплинули на продуктивність і рентабельність підприємства. Зокрема, великі підприємства з 250 і більше працівниками частіше займалися інноваційною діяльністю (78%), ніж середні компанії з 50–249 працівниками (64%) та малі підприємства з 10–49 працівниками (47%) [3]. Це свідчить про залежність між інвестиціями в інновації та конкурентоспроможністю на ринках. Підприємства, що активно впроваджують інновації, мають більше шансів адаптуватися до змін ринку, підвищувати ефективність та зміцнювати свої позиції на міжнародному рівні.

У підприємства основними сферами інноваційної діяльності є розробка нових продуктів, вдосконалення технологій виробництва та управлінських процесів. Це дозволяє підприємству не лише оптимізувати свої витрати, а й підвищити якість

продукції, що зміцнює його ринкову позицію. Ключовим індикатором економічної ефективності інновацій є підвищення фондовіддачі, зменшення собівартості продукції, оптимізація виробничих витрат та зростання чистого прибутку, що є прямим свідченням успішності впроваджених інноваційних рішень.

Отже, інноваційна діяльність є не лише способом модернізації, але й стратегічним інструментом підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємств.

#### **Список використаних джерел:**

1. ЦИЛЮРИК Г. Інноваційна діяльність в умовах економічної конкуренції - Облік і фінанси АПК: освітній портал. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/innovaciyna-diyalnist-v-umovah-ekonomichnoi-konkurencii.html> (дата звернення: 18.05.2025).
2. D'Este, P., Rentocchini, F., & Vega-Jurado, J. (2022). Do innovation and financial constraints affect the profit efficiency of European enterprises? *Eurasian Business Review*, 13, 57–86. <https://link.springer.com/article/10.1007/s40821-022-00226-z>. (дата звернення: 18.05.2025).
3. More than half of EU businesses are innovation-active. Language selection | European Commission. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20241129-1?utm\\_source=chatgpt.com](https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20241129-1?utm_source=chatgpt.com) (дата звернення: 18.05.2025).

## РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТЬ, СКЛАДОВІ ТА СТРАТЕГІЯ ВИКОРИСТАННЯ

Геля Є. К.

здобувач вищої освіти факультету міжнародної торгівлі та права  
Державний торговельно-економічний університет, Україна

Ресурсний потенціал підприємств різних галузей економіки виступає базою для реалізації всіх функцій кожного компонента виробничо-комерційної діяльності. Ефективність механізмів управління цим потенціалом визначає спроможність підприємств досягати економічної стійкості, забезпечувати розширене відтворення, отримувати прибуток і підвищувати конкурентоспроможність. У сучасних умовах відбуваються певні зміни у розстановці пріоритетів елементів структури підприємств. Це зумовлено трансформаціями у макросередовищі бізнесу, зокрема у зміні філософії менеджменту. Інноваційний розвиток підприємств, поєднаний із впровадженням соціальних та екологічних ініціатив, потребує оновленого стратегічного підходу до використання наявних ресурсів [4, ст.20].

Аналізуючи ресурсний потенціал, важливо враховувати не лише наявність ресурсів, а й ефективність їхнього використання. Ресурси самі по собі не створюють вартості — її формує грамотне управління й інтеграція. Тому підприємство має постійно адаптувати механізми управління ресурсами до змін зовнішнього середовища.

Ресурсний потенціал підприємства - це комплекс взаємопов'язаних ресурсів, що залучаються у процесі виробництва продукції. Його розмір залежить від кількісного забезпечення окремими видами ресурсів — земельними, матеріальними та трудовими, які знаходяться у розпорядженні підприємства [2, ст.193].

З економічної позиції ресурси можна охарактеризувати як сукупність матеріальних та нематеріальних компонентів, що безпосередньо або опосередковано забезпечують формування виробничого процесу. Відмінною рисою поняття «ресурси» є їхня здатність відтворюватися як у вигляді споживчої вартості, так і у вигляді вартості. Важливо враховувати, що в процесі діяльності підприємств постійно виникає потреба в залученні нових типів ресурсів [3, ст.135]. Ресурсний потенціал підприємства є складною системою, що включає взаємопов'язані складові, кожна з яких відіграє важливу роль у виробничо-комерційній діяльності.

Управління ресурсами не можна розглядати як окремий напрям — це невід'ємна складова загальної стратегії підприємства. Всі категорії ресурсів взаємопов'язані та вимагають комплексного підходу. Злагоджена система використання ресурсів створює синергетичний ефект, що підсилює загальну результативність.

Виділяють п'ять основних категорій ресурсів [1, ст.77-78]:

1. Фінансові ресурси, що становлять грошові кошти, які підприємство використовує для покриття поточних витрат, виконання фінансових зобов'язань і стимулювання працівників. Вони також спрямовуються на розвиток об'єктів невиробничої сфери, накопичення і створення резервних фондів. Фінансові ресурси поділяються на: власні кошти — активи підприємства, що формуються за рахунок власного капіталу і не мають встановленого строку використання; позичені кошти — кошти, отримані на визначений термін за плату, зазвичай у формі банківських кредитів; залучені кошти — фінанси, що постійно перебувають у господарському обігу підприємства через механізм розрахунків (кредиторська заборгованість).

2. Інноваційні ресурси, які забезпечують можливість провадження інноваційної діяльності підприємства. Вони охоплюють: нові технології та організаційні рішення; ефективні організаційні структури управління інноваціями; патенти, ноу-хау, комп'ютерні програми; науково-технічні напрацювання (інноваційні проекти); фінансові

ресурси, призначені для інновацій; персонал, залучений до реалізації інноваційних процесів.

3. Виробничі ресурси — це природні, людські й створені людиною засоби виробництва, що залучаються до процесу створення товарів і послуг. До них належать такі: матеріальні ресурси — сировина, матеріали, паливо, енергія, комплектуючі вироби й напівфабрикати; основні засоби — виробничі активи (обладнання, будівлі), що багаторазово використовуються у виробничому процесі і поступово зношуються; трудові ресурси — працездатне населення, яке має фізичні та інтелектуальні можливості для участі у виробничій діяльності.

4. Інформаційні ресурси мають специфічну природу: вони є практично невичерпними, а їх обсяг зростає зі збільшенням знань. Вони включають в себе: інформацію, що базується на науково-технічних знаннях; файли, бази даних; ідеї та знання, придатні до збирання, поширення й повторного використання.

5. Підприємницькі ресурси представляють собою здібності та механізми організації взаємодії всіх інших видів ресурсів. Вони реалізуються через: підприємців — власників, менеджерів і індивідуальних підприємців, здатних до ефективного управління, прийняття рішень та відповідальності; підприємницьку інфраструктуру — інститути ринкової економіки (захист приватної власності, свобода підприємництва, конкуренція); підприємницьку етику та культуру — систему цінностей і норм, що регулюють підприємницьку діяльність.

В умовах сучасної конкуренції ресурсна гнучкість стає одним із ключових факторів переваги. Здатність швидко адаптувати ресурси до нових викликів дозволяє підприємству зберігати динамічність і стійкість. Це особливо важливо для інноваційних і високотехнологічних галузей.

Жоден ресурс не може повністю реалізувати свій потенціал у відриві від інших, тому необхідним є ефективне управління сукупністю ресурсів.

Ресурсне забезпечення стратегічної діяльності підприємства має відбуватися у належній формі шляхом розроблення спеціальних ресурсних стратегій. Такі стратегії покликані вирішувати низку важливих завдань: визначати майбутню потребу підприємства у всіх необхідних видах ресурсів; обчислювати допустимі межі ресурсних обмежень і встановлювати прогресивні норми витрат для різних типів ресурсів; ідентифікувати "стратегічні зони ресурсів" і планувати їх ефективне використання через балансування обсягів, складу, термінів постачання й темпів споживання; розробляти заходи щодо раціонального використання ресурсів підприємства; впроваджувати логістичні підходи в систему реалізації ресурсних стратегій [2, ст.197]. Для успішного розвитку підприємству важливо своєчасно приймати рішення щодо залучення ресурсів. Формування ресурсного потенціалу передбачає пошук стратегічних переваг, виявлення внутрішніх резервів і врахування ризиків, притаманних використанню ресурсів. При розробці стратегій необхідно обґрунтовувати прийнятний рівень ризику для досягнення максимальної ефективності.

Успішне управління ресурсами вимагає постійного моніторингу зовнішніх умов. Зміни в законодавстві, технологіях чи споживчому попиті можуть суттєво вплинути на потребу в окремих ресурсах. Це підтверджує важливість аналітичного підходу до формування стратегій.

Як наслідок, формування стратегії розвитку підприємства передбачає, насамперед, ресурсне обґрунтування його перспектив: аналіз наявного ресурсного потенціалу й ефективності його використання, виявлення резервів і невикористаних можливостей, оптимізацію структури ресурсів і джерел їх залучення, а також оцінку ризиків, пов'язаних із додатковим залученням ресурсів [2, ст.197].

Отже, ресурсний потенціал відіграє вирішальну роль у забезпеченні успіху підприємства, окреслюючи межі його зростання та конкурентних переваг. Грамотне розроблена стратегія управління цим потенціалом, яка бере до уваги всі його елементи

та прийнятний рівень ризику, є фундаментом для реалізації стратегічних завдань і довготривалого розвитку компанії.

#### Список використаних джерел:

1. Смолич Д., Тимошук І. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, складові та модель управління в сучасних умовах господарювання. Економічний простір. Вип. 153. 2020. С.75-82. URL: <https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/download/455/443/> (дата звернення 27.04.2025)

2. Міценко Н., Кумечко О. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання. Науковий вісник НЛТУ України (Серія: Економіка, планування і управління галузі). Вип. 20.9. 2010. С.193-198. URL: [https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2010/20\\_9/193\\_Micenko\\_NV\\_20\\_9.pdf](https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2010/20_9/193_Micenko_NV_20_9.pdf) (дата звернення 27.04.2025)

3. Богацька Н., Хачатрян В. Сучасний підхід до оцінки сутності ресурсного потенціалу підприємства. Мукачівський державний університет (Серія: Економіка та управління підприємствами). Вип. №3. 2016. С.134-139. URL: [https://economyandsociety.in.ua/journals/3\\_ukr/24.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/3_ukr/24.pdf) (дата звернення 27.04.2025)

4. Гарбар А., Рабаджи Т., Шабатура Т. Ресурсний потенціал підприємства: суть та структура. The current state of development of world science: characteristics and features. Collection of scientific papers «SCIENTIA». 2023. С.20-21. URL: <https://previous.scientia.report/index.php/archive/article/view/1457/1468> (дата звернення 27.04.2025)

**Секція 9**  
**Ціноутворення на світових ринках**

## ГЛОБАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СВІТОВОМУ РИНКУ КАВИ

Геля Є. К.,

здобувач вищої освіти факультету міжнародної торгівлі та права  
Державний торговельно-економічний університет, Україна,

Ладиченко К.І.,

канд.екон.наук, доцент, доцент кафедри світової економіки  
Державний торговельно-економічний університет, Україна

Кава є не лише одним із найпопулярніших напоїв у світі, але й відіграє вагомую роль у міжнародній торгівлі. Упродовж останніх років її споживання досягло рекордних масштабів — щодня у світі випивається понад 2,25 млрд філіжанок цього напою [5, с. 2].

Культура споживання кави стала глобальним явищем, що об'єднує різні регіони й континенти. Її популярність зумовлює постійний розвиток виробництва, логістики та маркетингу.

Міжнародна торгівля кавою здійснюється між країнами-експортерами та імпортерами, іноді — за участі брокерів, а іноді — напряму. Починаючи з 1960-х років, розвиток і регулювання світового кавового ринку відбувається за підтримки Міжнародної кавової організації (ICO) шляхом укладення Міжнародних кавових угод (ICAs). Ці угоди мають на меті сприяння сталому розвитку кавового сектору та зменшенню рівня бідності в країнах, що розвиваються. Торгівля кавою також зосереджена на спеціалізованих біржових майданчиках. До найвідоміших належать: ринок робусти ICE Futures Europe у Лондоні, ринок арабіки ICE Futures US у Нью-Йорку, а також біржа в Сан-Паулу (Бразилія), яка орієнтована на внутрішню торгівлю кавою та сировиною [5, с. 2].

У 2024–2025 рр. спостерігається суттєве подорожчання кави на світовому ринку, що зумовлено сукупністю глобальних факторів. Насамперед, ключову роль відіграють кліматичні аномалії в основних країнах-виробниках, зокрема в Бразилії та В'єтнамі: тривалі періоди посухи, а також раптові заморозки спричинили істотне зниження врожайності кавових плантацій.

Зміна клімату стає довгостроковим викликом для кавової галузі, адже кава чутлива до температурних коливань. Втрата урожаю навіть в одному регіоні миттєво відображається на глобальних цінах.

Другим важливим чинником є зростання логістичних витрат — зокрема, підвищення цін на фрахт і порушення сталості глобальних ланцюгів постачання. Крім того, дорожчає саме виробництво кави: збільшення цін на електроенергію, пакувальні матеріали та сировину підвищує загальні витрати виробників. Не менш вагомими є фінансові фактори: біржові коливання, спекуляції на ринку товарних ф'ючерсів і зміни валютних курсів сприяють зростанню котирувань кави на світових біржах. Також спостерігається зростання попиту на каву, особливо в регіонах Азії та Близького Сходу, що створює додатковий тиск на ціни [7, с. 19-23].

Особливо відчутно подорожчала розчинна кава. Це пояснюється використанням дефіцитної робусти, застосуванням енерго- та ресурсомістких технологій її виробництва, а також дисбалансом між стрімко зростаючим попитом і скороченням обсягів пропозиції на ринку [7, с. 28-29].

Розчинна кава дедалі частіше стає об'єктом попиту у країнах, що розвиваються, через свою зручність. Це створює додатковий дефіцит робусти й формує нову структуру попиту на сировину.

На світовому ринку спостерігається безпрецедентне підвищення біржових цін на каву — їхній рівень досяг максимуму за кілька десятиліть. Одним із ключових рушіїв цього процесу стало різке здорожчання сировини на міжнародних товарних біржах [1].

Найбільш динамічно зросла вартість сорту робуста — бюджетнішого різновиду, який широко застосовується у виробництві розчинної кави. Її ціна вперше в історії перевищила позначку 4000 доларів США за тонну, а 27 січня 2025 року березневий ф'ючерс на біржі ICE Futures Europe досяг нового пікового значення — 5604 долари США за тонну, додавши 1,08 % протягом дня. Упродовж 2024 року вартість робусти зросла більш ніж на 71 %, а з початку 2025-го — ще майже на 15 %. Для порівняння: ще у 2022 році цей сорт торгувався в межах 2000–2200 доларів, тобто за два роки біржова ціна майже потроїлася [1].

Бразилія, як провідний світовий виробник кави сорту арабіка, забезпечує майже половину загального обсягу її врожаю у світі. Цей сорт вважається високоякісним і переважно використовується для обсмаження та приготування меленої кави.

За повідомленнями трейдерів, 70–80 % поточного врожаю арабіки в Бразилії вже реалізовано, однак подальші продажі відбуваються повільно, що свідчить про стриманий ринковий попит або очікування кращих умов. Хоча погодні умови в країні поліпшилися після торішньої сильної посухи, згідно з оцінками бразильського агентства Copab, урожай арабіки у новому сезоні буде на 4,4 % нижчим, ніж у попередньому. Це створює додатковий тиск на світові поставки кави преміального класу. Біржові котирування також зазнали суттєвих змін: ф'ючерс на арабіку на біржі ICE, який використовується як глобальний індикатор ціни, раніше досяг історичного максимуму — 3,6945 долари за фунт, що принесло річний приріст прибутковості майже 15 %. Хоча пізніше контракт дещо скоригувався й закотився на рівні 3,6655 дол. США за фунт (–2,5 %), загальний тренд залишився висхідним [2].

На ситуацію впливає й скорочення експорту з Індії — п'ятого за обсягами виробника робусти у світі. У 2025 році обсяги експорту з країни можуть знизитися більш ніж на 10 %, з огляду на менший урожай і виснаження запасів з попереднього сезону. Додатково, фермери в Індії та В'єтнамі, двох найбільших світових постачальників робусти, утримуються від активних продажів, сподіваючись на подальше зростання цін. Тим часом, у Бразилії було реалізовано вже 80–90 % наявного врожаю, що свідчить про активну участь у ринку попри невизначеність майбутніх обсягів виробництва [2].

Розглянемо типовий приклад: фермери в одному з віддалених регіонів Колумбії інвестують значні зусилля, час і ресурси у вирощування високоякісних сортів кавових зерен. Для того щоб зберегти джерело свого доходу та продовжувати впроваджувати сталі сільськогосподарські практики, вони повинні отримувати справедливу і стабільну оплату за свою продукцію. Однак у разі відсутності узгодженого механізму ціноутворення, фермери стають вразливими до цінових коливань, які визначаються великими трейдерами, обсмажувальниками та дистриб'юторами. Це не лише підриває їхню економічну безпеку, а й стримує інвестиції в якість і сталість. Запровадження єдиної, прозорої та передбачуваної системи ціноутворення може стати важливим чинником стабілізації ринку. Такий підхід дає змогу забезпечити рівні умови для фермерів, сприяє економічній рівновазі та довгостроковому розвитку кавових громад у країнах походження [6, с. 80].

У 2024 році вартість філіжанки еспресо в Україні знову продемонструвала зростання: середня ціна сягнула 31 гривні, що на 11 % більше, ніж у 2023 році (28 грн). Від початку повномасштабної війни у 2022 році ціна зросла у 1,7 рази — із 19 грн у 2021-му до 33 грн наприкінці 2024 року [4].

Такий тренд зумовлений низкою факторів, зокрема зростанням світових закупівельних цін, логістичними ускладненнями через війну, подорожчанням енергоносіїв, оренди та обслуговування обладнання, а також коливанням курсу гривні.

За регіональними показниками, найдорожче еспресо у 2024 році коштувало на Одещині, що може бути пов'язано як із туристичною привабливістю регіону, так і з логістичними витратами. Найдоступніша кава — у Хмельницькій та Сумській областях, де нижчий рівень середніх доходів населення формує більш стриману цінову політику закладів ресторанного бізнесу [4].

Ціни на еспreso в Україні, таким чином, не лише відображають глобальні тренди на ринку кави, але й є індикатором локальної економічної ситуації — зокрема купівельної спроможності населення та адаптації бізнесу до воєнних умов.

Індекс споживчих цін на каву у травні 2025 склав 105,62 %. Порівняно з попереднім місяцем середні ціни зросли на 5,62 %. У квітні 2025 цей індекс відносно попереднього місяця складав 104,87 % [3].

За прогнозами аналітиків, тенденція до зростання цін на каву зберігатиметься і впродовж 2025 року. Очікується, що вартість сировини може збільшитися ще на 20–30%, що зумовлено тривалим дефіцитом зерна та нестабільністю пропозиції. Це підвищення позначиться як на оптових, так і на роздрібних цінах, створюючи додаткове навантаження як для підприємців, так і для кінцевих споживачів.

У відповідь на ці виклики, низка країн і багатонаціональних компаній вже сьогодні впроваджують стратегії пом'якшення ризиків: йдеться про диверсифікацію джерел постачання, використання сучасних агротехнологій для підвищення врожайності, а також оптимізацію логістичних процесів. Ці заходи можуть стати ключовими у формуванні більш стійкої та передбачуваної моделі розвитку світового кавового ринку в умовах зростаючої турбулентності.

Отже, зростання цін на світовому ринку кави є наслідком складної взаємодії кліматичних, економічних і логістичних чинників, що впливають як на пропозицію, так і на попит. Розуміння механізмів ціноутворення є ключовим для формування стабільної, етичної та стійкої кавової індустрії у глобальному масштабі.

#### Список використаних джерел

1. Ціни на каву арабіка знову оновили історичний максимум. Мінфін - все про фінанси: новини, курси валют, банки. 2025. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2025/01/28/144306557/> (дата звернення 19.05.2025)
2. Reuters. Coffee prices surge to record highs above \$3.60 per lb. 2025. URL: <https://www.reuters.com/markets/commodities/coffee-prices-surge-record-highs-above-360-per-lb-2025-01-29/> (дата звернення 18.05.2025)
3. Мінфін. Індекс цін на продукти. 2025. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/markets/wares/index/drinks/coffee/coffee/> (дата звернення 16.05.2025)
4. Opendatabot. Індекс Еспreso — філіжанка кави подорожчала на 11% за рік — Опендатабот. 2025. URL: <https://opendatabot.ua/analytics/espresso-index-2024> (дата звернення 19.05.2025)
5. Ngoc Bao Van Le, Yeong-Seok Seo, Jun-Ho Huh. Artificial Intelligence in Finance: Coffee Commodity Trading Big Data for Informed Decision Making. IEEE Access. Vol. 12. 2024. С. 1-13. URL: <https://ieeexplore.ieee.org/stamp/stamp.jsp?tp=&arnumber=10549867> (дата звернення 18.04.2025)
6. Kurniawan Arif Maspul. Pricing Consistency in Coffee Business Management: A Comprehensive Study. Journal Arbitration: Economy, Management and Accounting. Volume 2 Number 02. 2024. С. 78-86. URL: <https://paspama.org/index.php/Arbitrase/article/view/103/113> (дата звернення 19.05.2025)
7. María Celemín Pérez, Elena María Díaz Aguiluz. MODELANDO EL MERCADO DEL CAFÉ. 2024. С. 1-60. URL: <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/83055/TFG%20Analytics%20-%20Maria%20Celem%20Perez.pdf?sequence=2&isAllowed=y> (дата звернення 19.05.2025)

**Секція 10**  
**Управління ризиками фінансово-кредитних**  
**установ та транснаціональних корпорацій**

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ ТА МЕТОДИ ЇХ ЗНИЖЕННЯ

**Посохов І.М.**

д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Івахно Є.І.**

бакалавр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Під зовнішньоекономічними ризиками розуміються можливі несприятливі події, які можуть статися й у яких можуть виникнути збитки, майнові збитки учасника ЗЕД. Вони містять всі можливі ризики, з якими може зіткнутися суб'єкт малого та середнього підприємництва під час реалізації проекту, спрямованого на експорт. Серед основних і найпоширеніших ризиків слід виділити:

- країновий ризик (оцінка політичних, нормативних та економічних умов, включаючи їх вирішення);
- комерційний ризик (оцінка кредитоспроможності, непередбачених обставин, такі як дефолт, відмова прийняття товару);
- валютний ризик (непередбачені обставини збереження цінності);
- внутрішній ризик (непередбачені обставини у забезпеченні відповідних навичок робочої сили та можливості контролювати витрати на виробництво та дистрибуцію);
- ринковий ризик (непередбачені обставини за умов місцевого та іноземного ринку).

Компанія повинна обов'язково представити можливі ризики реалізації проекту цього проекту та методи їх нейтралізації.

Найбільш популярним методом зниження ризиків, що виникають при зовнішньоекономічній діяльності, є страхування.

Страхові компанії пропонують експортерам такі страхові продукти, що відповідають міжнародним стандартам:

- страхування від розірвання договору, що покриває ризики у період до відвантаження товару. Воно покриває збитки експортера до відвантаження товару, коли імпортер розриває експортний контракт через політичні ризики у своїй країні. Страховка відшкодовує витрати, еквівалентні собівартості виробленого товару.
- комплексне страхування експортного контракту, що покриває збитки експортера внаслідок невиконання імпортером зобов'язань щодо своєчасної оплати експортного контракту після відвантаження товару через політичні та комерційні ризики.
- страхування від конфіскації, експропріації, націоналізації, що відшкодовує збитки, понесені від конфіскації, експропріації та націоналізації майна інвестора за кордоном або його нездатності вивезти вкладений ним капітал із країни [1-30].

Страхування експортного контракту є покриття збитків у разі виникнення політичних та комерційних подій, що перешкоджають виконанню контрактних зобов'язань з боку іноземного партнера – імпортера або його банку – у період до або після експортного відвантаження.

Страхування зовнішньоторговельних вантажів призначене для покриття збитків, які можуть виникнути внаслідок їх часткової втрати, пошкодження або повного зникнення при доставці від експортера до імпортера, у тому числі в процесі транспортування, зберігання, вантажно-розвантажувальних робіт.

Для ясного та однозначного розуміння прав та обов'язків продавців та покупців з

доставки та страхування товару Міжнародною торговою палатою було розроблено систему під назвою ІНКОТЕРМС або БАЗИСНІ УМОВИ ПОСТАВКИ.

Інкотермс інтерпретує основні моменти, пов'язані з тим [1-12]:

1 На кого покладено обов'язки (хто сплачує) за експортне декларування – чи потрібно включати експортне декларування до транспортних витрат для визначення Митної вартості.

2 Як відбувається розподіл транспортних витрат – хто платить за транспорт, за основне перевезення міжнародного сполучення.

3 У якийсь момент переходять ризики випадкової загибелі товару під час перевезення.

4 У будь-яких правилах ІНКОТЕРМС не відображаються перехід права власності за товар, це потрібно окремо обумовлювати в угодах на постачання

5 Визначення дати поставки згідно виду транспорту, наприклад, при FOB це морське перевезення та дата відвантаження за датою коносаменту.

6 Чи необхідне страхування вантажу за умовами постачання.

Сфера дії ІНКОТЕРМС обмежена питаннями, пов'язаними з правами та обов'язками сторін договору купівлі-продажу щодо постачання проданих товарів (під словом товари тут маються на увазі "матеріальні товари", крім "нематеріальних товарів", таких як комп'ютерне програмне забезпечення).

Вперше правила Інкотермс було видано Міжнародною торговою палатою у 1936 році (перша редакція відома як «Інкотермс-1936»). Поправки та доповнення були пізніше зроблені у 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010, 2020 роках.

Для оформлення зовнішньоторговельного контракту можна застосовувати ІНКОТЕРМС будь-якого року видання, оскільки дані правила мають рекомендаційний характер і набувають юридичної чинності тільки в контексті комерційного договору купівлі-продажу.

Кожен термін ІНКОТЕРМС є аббревіатурою з трьох літер. Відмінні риси «ІНКОТЕРМС 2020».

1 Терміни для зручності користування згруповані за чотирма основними групами та відповідним чином закодовані.

Характеристика I гр. «E» – продавець надає товари в розпорядження покупця у своєму приміщенні (завод, склад і т.д.).

Основний принцип гармонізації основних положень Інкотермс збільшення витрат і відповідальності продавця.

Характеристика II гр. «F» – згідно з цими умовами, продавець несе відповідальність за постачання товарів перевізнику за адресою, вказаною покупцем.

Характеристика III гр. "C" – продавець оплачує перевезення, але не бере на себе ризик випадкової загибелі або псування товару в процесі транспортування основними перевізниками засобами.

Характеристика IV гр. «D» – продавець має нести ризики та сплатити перевезення товарів у країну призначення [13-23].

2 Для зручності користування проведено класифікацію базисних умов за видами транспортних засобів із зазначенням їх кодівих позначень.

Класифікація базисних умов за видами транспортних засобів із зазначенням їх кодівих позначень наведено в табл. 2 [24-30].

Основний принцип послідовності базисних умов в ІНКОТЕРМС – збільшення витрат та відповідальності продавця.

Таблиця 1 – ІНКОТЕРМС 2020

<u>I гр. «E»</u> відвантаження	EXW	Ex works	З заводу (...назва місця)
<u>II гр. «F»</u> основне перевезення не оплачене	FCA	Free Carrier	Франко-перевізник (...назва місця) - вільно у перевізника
	FAS	Free Alongside Ship	Вільно вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)
	FOB	Free on Board	Вільно на борту судна (... назва порту відвантаження)
<u>III гр. «C»</u> основне перевезення оплачене	CFR	Cost and Freight	Вартість та фрахт (... назва порту призначення)
	CIF	Cost, Insurance, Freight	Вартість, страхування, фрахт
	CPT	Carriage Paid to	Провізна плата оплачена до (...)
	CIP	Carriage and Insurance Paid to	Провізна плата та страхування оплачена до (...)
<u>IV гр «D»</u> з доставкою	DAT	Delivered At Terminal	Постачання на терміналі (... назва терміналу)
	DAP	Delivered At Point	Постачання в пункті (... назва пункту)
	DDP	Delivered Duty Paid	Поставлено з оплатою мита (...назва місця призначення)

Джерело: складено автором [4]

Таблиця 2 – Класифікація базисних умов за видами транспортних засобів із зазначенням їх кодових позначень

I. Будь-який вид транспорту, включаючи змішаний	EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP
II. Повітряний транспорт	FCA
III. Залізничний транспорт	FCA
IV. Морський та внутрішній водний транспорт	FAS, FOB, CFR, CIF

Джерело: складено автором

Взаємозв'язок фактурної вартості товару та базису поставки наведено на рис. 1.



Рисунок 1 – Взаємозв'язок фактурної вартості товару та базису поставки  
Джерело: складено автором

Облік умов поставки важливий визначення митної вартості, оскільки витрати на доставку товару можуть досягати до 50% вартості товару, а разі доставки авіатранспортом можуть і перевищувати його ціну. Транспортні витрати легко розкласти на складові та розрахувати вартість мит та частку в транспортних витратах.

### Список використаних джерел

1. Посохов І. М., Петриченко О. В. Показник якості як основоположний елемент рівня конкуренції в міжнародній торгівлі. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я = Information technologies: science, engineering, technology, education, health : тези доп. 30-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD – 2022, [19-21 жовтня 2022 р.] / ред. Є. І. Сокол. Харків : НТУ "ХПІ", 2022. С. 593.
2. Posokhov I. Research of risk management trends in Ukraine / I. Posokhov, O. Khodyrieva // *Технологічний аудит і резерви виробництва = Technology audit and production reserves*. – 2017. – Vol. 3, iss. 5 (35). – P.9-13.
3. Посохов І. М. Ключові ризики бізнесу в умовах міжнародної економічної інтеграції [Електронний ресурс] / І. М. Посохов, А. Ю. Кабиш, П. А. Падалка // Ризики в системі сучасних міжнародних економічних відносин: виклики та можливості : матеріали наук.-практ. конф., 26-27 листопада 2020 р. –Електрон. текст. дані. – Київ, 2020. – С. 49-52.
4. Посохов І. М. Сучасні підходи до забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту в умовах європейської інтеграції / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко

// Технології та інфраструктура транспорту : тези доп. міжнар. наук.-техн. конф., 14-16 травня 2018 р. – Харків : УкрДУЗТ, 2018. – С. 425-427.

5. Посохов І. М. Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду) / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст. : матеріали 3-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 2-3 листопада 2017 р. – Київ : КНУ, 2017. – С. 533-537.

6. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності : монографія / І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2022. – 252 с.

7. Посохов І. М. Актуальність управління конкурентоспроможністю підприємства на засадах процесного підходу / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // *Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця, присвячена 115 річниці від дня народження видатного економіста, Нобелівського лауреата з економіки 1971 року* : тези доп., 26-28 травня 2016 р. – Харків : [б. в.], 2016. – С. 190-193.

8. Посохов І. М. Методологічний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // *Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку* : матеріали 2-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 24-25 листопада 2016 р. / гол. ред. І. А. Педько. – Одеса : ОДАБА, 2017. – С. 94-98.

9. Посохов І. М., Чепіжко О. В. Науково-методичний підхід до оцінювання ризиків фінансово-господарської діяльності в управлінні конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства. *Економіка. Фінанси. Право. = Economics. Finances. Law.* 2022. № 1/1. С. 20-24.

10. Posokhov I. Main directions for improvement international competitiveness of Ukraine in the context (conditions) of european integration / I. Posokhov, E. Chepizhko // *The Economics of the XXI Century: Current State and Development Prospects* : collective monogr. London : Sciemcee Publishing, 2018. P. 374-386.

11. Posokhov I.M., Chepizhko E. V. Modern Approaches to Ensuring the Competitiveness of Railway Transport in the Context of the European Integration. *International Journal of Engineering & Technology*, Vol 7, No 4.3 (2018): Special Issue 3, Pages: 497-501.

12. Посохов І. М. Підхід щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі ІТ-інновацій / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // *Стратегія підприємства: підприємницький контекст* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 16-17 листопада 2017 р. – Київ : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2017. – 2 с.

13. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до вибору методу оцінки конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / І. М. Посохов, Е. В. Чепіжко // *Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання* : електронне видання : зб. тез. доп. 6-ї Всеукраїнської наук.-практ. конф., 17 листопада 2016 р., м. Харків. – Текстові дані. – [Харків : НАНГУ, 2016]. – С. 225-227.

14. Посохов І. М., Новік І. О., Синіговець О. М. Місце інноваційного потенціалу у міжнародних економічних відносинах. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету* : зб. наук. пр. Сер. : Економіка і менеджмент. Одеса : МГУ, 2019. № 38. С. 4-12.

15. Посохов І. М. Роль фінансової глобалізації у розвитку світового фінансового ринку / І. М. Посохов, В. С. Золенко // *Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки в контексті інтеграції України в європейський науковоінноваційний простір* : матеріали 24-ї Міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 19-21 червня 2019 р. – Київ : Фенікс, 2019. – С. 86-88.

16. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України як складова систем управління ризиками промислових підприємств / І. М. Посохов, П. О. Івашенко, Ю. В. Жадан // *Проблеми системного підходу в економіці* : зб. наук. пр. – Київ : НАУ, 2019. – Вип. 1 (69), ч. 2. – С.

19-25.

17. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України як складова систем управління ризиками промислових підприємств / І. М. Посохов, П. О. Іващенко, Ю. В. Жадан // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр. – Київ : НАУ, 2019. – Вип. 1 (69), ч. 2. – С. 19-25.

18. Посохов І. М. Зовнішній борг України: перспективи розвитку та методи управління / І. М. Посохов, А. Р. Лаврук // Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф., 2 березня 2019 р. – Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2019. – С. 23-25.

19. Федоренко О. В. Міжнародні інвестиції України в умовах євроінтеграції / О. В. Федоренко, І. М. Посохов // Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи : зб. тез 10-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 1 грудня 2022 р. / ред. кол.: О. О. Сосновська [та ін.] ; Київ. ун-т ім. Бориса Грінченка. – Київ, 2022. – С. 113-117.

20. Посохов І. М. Дослідження існуючих наукових підходів до визначення категорій "ризик", "управління" та "управління ризиками" / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // Бізнес Інформ. – 2015. – № 12. – С. 26-31.

21. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 266-271.

22. Посохов І. М. Дослідження факторів ризиків корпорацій / І. М. Посохов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 8. – С. 207-211.

23. Посохов І. М. Науково-методичні рекомендації з удосконалення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства на підставі застосування інструментів ризик-менеджменту / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко, П. А. Падалка // Економіка. Фінанси. Право = Economics. Finances. Law. – 2022. – № 7. – С. 5-8.

24. Posokhov I. M., Chepizhko E. V. Evolution of theoretical approaches to the competitiveness conception. International Scientific Journal Theoretical & Applied Science, 2017, Issue 04, Volume 48, pp.177-188.

25. Посохов І. М. Застосування науково-методичного частотного підходу до комплексної кількісної оцінки фінансово-економічних ризиків підприємств олійно-жирової галузі України / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // Бізнес Інформ. – 2019. – № 3. – С. 255-264.

26. Посохов І. М. Дослідження існуючих наукових підходів до визначення категорій "ризик", "управління" та "управління ризиками" / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // Бізнес Інформ. – 2015. – № 12. – С. 26-31.

27. Posokhov I. M. Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine / I. M. Posokhov, E. V. Chepizhko // Emergency of public development: financial and legal aspects: monograph / sci. ed. Yu. V. Pasichnyk. – Coventry, United Kingdom : Agenda Publishing House, 2019. – Pt. 3.7. – pp. 257-272.

28. Posokhov I. The impact of the threshold indication system on Ukraine's gross public and corporate debts / I. Posokhov, I. Herashchenko, M. Gliznutsa // Економічний часопис-XXI = Economic Annals-XXI. – 2017. – Vol. 167, iss. 9-10. – P. 43-48.

29. Посохов І. М., Падалка П. А. Сутність превентивного управління ризиками. Менеджмент, маркетинг, підприємництво: проблеми та перспективи розвитку: зб. тез наук. робіт учасників Всеукр. наук.-практ. конф. (13 червня 2020 р.). Одеса: ЦЕДР, 2020. С. 31-33.

30. Garnyk L. P. Digital assets and crypto currencies in the context of international economic relations and risk management / L. P. Garnyk, I. M. Posokhov // Діджиталізація сучасної системи міжнародних економічних відносин = Digitalization of modern system of international economic relations: тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф., 21 листопада 2019 р. Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, 2019. С. 69–71.

## АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ «МК «АЗОВСТАЛЬ»

**Посохов І.М.**

д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Івахно Є.І.**

бакалавр кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Далі розглянемо управління фінансовими ризиками. Діяльність металургійного комбінату призводить до виникнення різноманітних фінансових ризиків, включаючи ринковий ризик (ціновий ризик, валютний ризик), кредитний ризик та ризик ліквідності. Комплексна програма управління ризиками металургійного комбінату враховує непередбачуваність фінансових ризиків і спрямована на мінімізацію потенційного негативного впливу цих ризиків на наші фінансові результати [1-22].

1. Ринковий ризик. Ціновий ризик. Ризик зміни цін на сировинні товари – це ризик того, що зміни цін на сировинні товари можуть негативно вплинути на поточні або майбутні доходи. Для управління ринковим ціновим ризиком ми відстежуємо ринкові ціни на нашу продукцію. В результаті такого моніторингу та подальшого прогнозування цін на продукцію керівництво Компанії розробляє цінову політику з урахуванням тенденцій ринкових цін. Компанія не наражається на ризик коливання цін на фінансові інвестиції.

2. Валютний ризик. Валютний ризик – це ризик того, що коливання курсів іноземних валют негативно вплинуть на результати діяльності ПАТ «МК» АЗОВСТАЛЬ». Валютний ризик виникає, коли майбутні комерційні операції або визнані активи і зобов'язання деноміновані у валюті, відмінній від функціональної валюти підприємства. Казначейство встановлює ліміти на рівень і максимальний ризик по валютах. Компанія не укладає жодних угод для хеджування валютного ризику.

3. Кредитний ризик. Кредитний ризик виникає в результаті операцій з клієнтами, включаючи грошові кошти та їх еквіваленти і депозити в банках та фінансових установах, а також непогашену дебіторську заборгованість та зобов'язання. Ліміти на суму ризику, пов'язаного з окремими клієнтами, визначаються на основі внутрішнього або зовнішнього кредитного рейтингу клієнта в межах лімітів, встановлених керівництвом.

Дотримання таких лімітів регулярно контролюється.

Фінансові активи, які можуть наражатися на кредитний ризик, складаються переважно з грошових коштів, торгової та іншої дебіторської заборгованості. Грошові кошти розміщуються у найбільших українських фінансових установах, які вважаються такими, що мають найнижчий ризик на даний момент.

Компанія має процедури, які гарантують, що товари та послуги продаються клієнтам з відповідною кредитною історією. Компанія аналізує та контролює кредитний ризик на індивідуальній основі для кожного клієнта. Керівництво Компанії вважає, що кредитний ризик належним чином відображений у резервах на покриття збитків від знецінення для кожного активу, і що збитки в результаті дефолту цих контрагентів не очікуються.

4. Ризик ліквідності. Обережність в управлінні ризиком ліквідності включає підтримання достатнього обсягу грошових коштів, адекватне фінансування за рахунок позикових коштів та здатність зменшувати ринкові позиції. Казначейство компанії аналізує строки погашення активів і зобов'язань та планує ліквідність на основі

очікуваних строків погашення різних фінансових інструментів.

Страховання. Компанія застрахована за такими видами страхування: обов'язкове страхування від певних видів ризиків відповідно до вимог законодавства України, включаючи страхування життя та здоров'я; страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання, що експлуатують небезпечні виробничі об'єкти, небезпечні вантажі та транспортні засоби; добровільне страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів та вантажів; страхування від призупинення виробництва та збитків, пов'язаних з пошкодженням майна.

### Список використаних джерел

1. Посохов І. М., Петриченко О. В. Показник якості як основоположний елемент рівня конкуренції в міжнародній торгівлі. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я = Information technologies: science, engineering, technology, education, health : тези доп. 30-ї міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD – 2022, [19-21 жовтня 2022 р.] / ред. Є. І. Сокол. Харків : НТУ "ХПІ", 2022. С. 593.

2. Posokhov I. Research of risk management trends in Ukraine / I. Posokhov, O. Khodyrieva // *Технологічний аудит і резерви виробництва = Technology audit and production reserves*. – 2017. – Vol. 3, iss. 5 (35). – P.9-13.

3. Посохов І. М. Ключові ризики бізнесу в умовах міжнародної економічної інтеграції [Електронний ресурс] / І. М. Посохов, А. Ю. Кабиш, П. А. Падалка // Ризики в системі сучасних міжнародних економічних відносин: виклики та можливості : матеріали наук.-практ. конф., 26-27 листопада 2020 р. – Електрон. текст. дані. – Київ, 2020. – С. 49-52.

4. Посохов І. М. Сучасні підходи до забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту в умовах європейської інтеграції / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // *Технології та інфраструктура транспорту : тези доп. міжнар. наук.-техн. конф.*, 14-16 травня 2018 р. – Харків : УкрДУЗТ, 2018. – С. 425-427.

5. Посохов І. М. Підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності України (на основі світового досвіду) / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // *Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст. : матеріали 3-ї Міжнар. наук.-практ. конф.*, 2-3 листопада 2017 р. – Київ : КНУ, 2017. – С. 533-537.

6. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності : монографія / І. М. Посохов [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : Іванченко І. С., 2022. – 252 с.

7. Посохов І. М. Актуальність управління конкурентоспроможністю підприємства на засадах процесного підходу / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // *Економічний розвиток і спадщина Семена Кузнеця, присвячена 115 річниці від дня народження видатного економіста, Нобелівського лауреата з економіки 1971 року : тези доп.*, 26-28 травня 2016 р. – Харків: [б. в.], 2016. – С. 190-193.

8. Посохов І. М. Методологічний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // *Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку : матеріали 2-ї Міжнар. наук.-практ. конф.*, 24-25 листопада 2016 р. / гол. ред. І. А. Педько. – Одеса: ОДАБА, 2017. – С. 94-98.

9. Посохов І. М., Чепіжко О. В. Науково-методичний підхід до оцінювання ризиків фінансово-господарської діяльності в управлінні конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства. *Економіка. Фінанси. Право. = Economics. Finances. Law*. 2022. № 1/1. С. 20-24.

10. Posokhov I. Main directions for improvement international competitiveness of Ukraine in the context (conditions) of european integration / I. Posokhov, E. Chepizhko // *The Economics of the XXI Century: Current State and Development Prospects: collective monogr*. London: Sciemcee Publishing, 2018. P. 374-386.

11. Posokhov I.M., Chepizhko E. V. Modern Approaches to Ensuring the Competitiveness of Railway Transport in the Context of the European Integration. *International Journal of Engineering & Technology*, Vol 7, No 4.3 (2018): Special Issue 3, Pages: 497-501.
12. Посохов І. М. Підхід щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі ІТ-інновацій / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко // *Стратегія підприємства: підприємницький контекст : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.*, 16-17 листопада 2017 р. – Київ : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2017. – 2 с.
13. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до вибору методу оцінки конкурентоспроможності продукції [Електронний ресурс] / І. М. Посохов, Е. В. Чепіжко // *Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання : електронне видання : зб. тез. доп. 6-ї Всеукраїнської наук.-практ. конф.*, 17 листопада 2016 р., м. Харків. – Текстові дані. – [Харків : НАНГУ, 2016]. – С. 225-227.
14. Посохов І. М., Новік І. О., Синіговець О. М. Місце інноваційного потенціалу у міжнародних економічних відносинах. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету : зб. наук. пр. Сер. : Економіка і менеджмент*. Одеса : МГУ, 2019. № 38. С. 4-12.
15. Посохов І. М. Роль фінансової глобалізації у розвитку світового фінансового ринку / І. М. Посохов, В. С. Золенко // *Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки в контексті інтеграції України в європейський науковоінноваційний простір : матеріали 24-ї Міжнар. наук.-практ. конф.*, м. Одеса, 19-21 червня 2019 р. – Київ : Фенікс, 2019. – С. 86-88.
16. Посохов І. М. Науково-методичний підхід до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України як складова систем управління ризиками промислових підприємств / І. М. Посохов, П. О. Іващенко, Ю. В. Жадан // *Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр.* – Київ : НАУ, 2019. – Вип. 1 (69), ч. 2. – С. 19-25.
17. Посохов І. М. Зовнішній борг України: перспективи розвитку та методи управління / І. М. Посохов, А. Р. Лаврук // *Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації : матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф.*, 2 березня 2019 р. – Одеса : ОНУ ім. І. І. Мечникова, 2019. – С. 23-25.
18. Федоренко О. В. Міжнародні інвестиції України в умовах євроінтеграції / О. В. Федоренко, І. М. Посохов // *Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи : зб. тез 10-ї Всеукр. наук.-практ. конф.*, 1 грудня 2022 р. / ред. кол.: О. О. Сосновська [та ін.] ; Київ. ун-т ім. Бориса Грінченка. – Київ, 2022. – С. 113-117.
19. Posokhov I. M. Modern Condition and Efficiency of the Activities of Engineering Enterprises of Ukraine / I. M. Posokhov, E.V. Chepizhko // *Emergency of public development: financial and legal aspects: monograph / sci. ed. Yu. V. Pasichnyk.* – Coventry, United Kingdom : Agenda Publishing House, 2019. – Pt. 3.7. – pp. 257-272.
20. Posokhov I. The impact of the threshold indication system on Ukraine's gross public and corporate debts / I. Posokhov, I. Herashchenko, M. Gliznutsa // *Економічний часопис-XXI = Economic Annals-XXI.* – 2017. – Vol. 167, iss. 9-10. – P. 43-48.
21. Посохов І. М., Падалка П. А. Сутність превентивного управління ризиками. *Менеджмент, маркетинг, підприємництво: проблеми та перспективи розвитку: зб. тез наук. робіт учасників Всеукр. наук.-практ. конф.* (13 червня 2020 р.). Одеса: ЦЕДР, 2020. С. 31-33.
22. Garnyk L. P. Digital assets and crypto currencies in the context of international economic relations and risk management / L. P. Garnyk, I. M. Posokhov // *Діджиталізація сучасної системи міжнародних економічних відносин = Digitalization of modern system of international economic relations: тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф.*, 21 листопада 2019 р. Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, 2019. С. 69–71.

## ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕВАГ ТА РИЗИКІВ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

**Рябко М. Є.**

Студентка 3-го курсу  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Посохов І.М.**

д.е.н., професор, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

У сьогоденні міжнародні фінансові організації (МФО) відіграють ключову роль у формуванні фінансово-економічної політики країн, що розвиваються, зокрема України. Участь у таких організаціях як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Чорноморський банк торгівлі та розвитку та Європейський інвестиційний банк дає можливість залучати зовнішні фінансові ресурси та запозичувати досвід ефективного державного управління, структурних реформ і соціальної політики.

Виділять такі найвпливовіші міжнародні валютно-фінансові інституції як Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світовий банк (СБ). Їх також називають як «Бреттон-Вудські організації» [1, 2; 3-25].

Кожна з міжнародних фінансових організацій використовує власні форми та механізми співробітництва з Україною. Якщо проаналізувати досвід співпраці України з МФО, то можна виділити основні її форми, такі як: захист національних інтересів держави як рівноправного учасника світового поділу праці та суб'єкта глобальних економічних і фінансових ринків, залучення та впровадження інноваційних виробничих технологій та інвестицій, отримання прямої фінансової допомоги на вигідних умовах.

Зі сторони МФО зацікавленість полягає в наступних положеннях: виконання задач з розробки та впровадження проектів, спрямованих на досягнення макроекономічної стабілізації, здійснення структурних економічних трансформацій, а також проектів екологічного спрямування і подолання наслідків катастрофи на Чорнобильській АЕС, здійснення ретельного моніторингу соціально-економічних та політичних процесів в Україні, із подальшим формуванням рекомендацій, обов'язкових для виконання. Крім того, забезпечення надання технічної допомоги за умов успішного виконання поставлених завдань для кожного з проектів.

Розглянемо співпрацю України з наступними МФО: Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк і Чорноморський банк торгівлі та розвитку.

Міжнародний Валютний Фонд - це міжнародна фінансова організація, заснована в 1944 році, до складу якої входять 190 країн. Україна стала членом МВФ у 1992 р. і з 1994 р. почала активне співробітництво, використовуючи фінансові та технічні ресурси фонду для забезпечення макроекономічної стабільності та створення передумов для економічних реформ.

Отриманні кошти від МВФ, у рамках програм, направляються на покриття дефіциту державного бюджету і золото-валютних резервів Національного банку України [3]. Окрім цього, програма співпраці також направлена на управління державними інвестиціями, у зв'язку з якою Україні необхідно було розробити Дорожню карту реформ задля забезпечення конкурентної бази та прозорих критеріїв відбору проектів і їх

фінансування. Її було зроблено 22 грудня 2023 року. Ця карта є рамковим документом і передбачає наступне:

- 1) прийняття рішень щодо реалізації публічних інвестицій, які здійснюються в межах стратегічного та середньострокового бюджетного планування, з передбаченням утворення Стратегічної інвестиційної ради;
- 2) процедури з управління публічними інвестиціями поширюються на всі проекти, пов'язані з відбудовою, відновленням та розвитком, на основі єдиного визначення публічного інвестиційного проекту;
- 3) уніфікація підходів до оцінки та відбору публічних інвестиційних проектів незалежно від джерел і механізмів фінансування, передбачає створення єдиного проектного портфеля для пріоритезації та доступу до фінансування;
- 4) Міністерство фінансів оцінює фінансову стійкість публічних інвестицій та посилює управління відповідними фіскальними ризиками;
- 5) на основі оновленої методологічної бази управління публічними інвестиціями буде створена єдина ІТ-екосистема;
- 6) підвищення спроможностей з управління публічними інвестиціями планується як на центральному, так і на місцевому рівнях.

Однак недоліком цієї програми є те, що не було призупинено чи скасовано виплати України до фонду за попередніми програмами, через що Україні найближчі декілька років прийдеться виплатити майже стільки, скільки вона отримає від фонду. Але, на противагу цьому, слід розуміти, що роль МВФ не полягає лише в наданні кредитів, а й також в забезпеченні макроекономічної стабілізації та капіталізації коштів від інших донорів.

Також перевагою членства та співробітництва з МВФ є входження України до Світового банку та Міжнародного банку реконструкції та розвитку і втілення багатьох проектів на загальну суму понад 1500 млн доларів США [4].

Світовий банк посідає другу сходинку, після МВФ, серед МФО, які є фінансовими партнерами України. Співпраця нашої країни з цією структурою розпочалась у вересні 1992 р. і основним документом, на якому вона базується є Стратегія партнерства. Керуючим від України у Світовому банку визначено Міністра фінансів України, а заступником керуючого – Міністра економіки України. [5, 6]. Фінансові ресурси, надані Світовим банком, спрямовуються на підтримку державного бюджету як у фінансовому, так і в технічному плані. Вони допомагають Україні здійснювати інституційні та структурні реформи, а також реалізовувати довгострокові інвестиційні проекти у важливих галузях економічного розвитку.

Підтримка Світового банку на сьогодні відіграє надзвичайно важливу роль для України, оскільки фінансова система стикається з критичним викликом — необхідністю забезпечити усі першочергові та пріоритетні видатки, під час значного скорочення доходів державного бюджету через воєнні дії. З самого початку відкритої війни в нашій країні Світовий банк надав виняткову допомогу. Наприклад, у березні 2022 р. було надано підтримку понад 500 млн євро у дуже короткі строки. А завдяки цільовому фонду багатьох донорів, створеному Світовим банком, було залучено в Україну 1,088 млрд євро та 7,5 млрд доларів США.

Однак є й інша сторона співпраці, а саме те, що багато реалізованих проектів не були успішними. Тому в подальшому вважаємо за необхідне збільшення активності української сторони в розробці проектів, а також при оцінці ефективності майбутніх проектів більше звертати увагу саме на висновки національних експертів.

Хотілося б підкреслити, що все ж таки, не зважаючи на деякі недоліки, співпраця з Світовим банком є надзвичайно важливою для нашої країни в подальшому [7, 8].

Європейський банк реконструкції та розвитку є одним з провідних інвесторів України, яка приєдналась до нього у 1992 році, а Керуючим членом Ради Керуючих ЄБРР є Міністр фінансів України.

Якщо розглянути склад кредитного портфелю ЄБРР, то можна побачити, що 50% кредитів припадає на фінансування проектів розвитку транспортної інфраструктури, 39% на підтримку проектів в енергетичній сфері та 8% у фінансовій, на зв'язок - 2% й на розвиток муніципалітетів - 1%.

З самого початку співпраці України з ЄБРР, одним з ключових питань було фінансування заходів ядерної безпеки. Була надана допомога з ліквідацією наслідків аварії на ЧАЕС з Рахунку ядерної безпеки та Чорнобильського фонду “Укриття”, заснованого в грудні 1997 року країнами Великої Сімки та іншими країнами-вкладниками. Окрім цього, за час співпраці було проведено багато проектів з різних сфер, починаючи з виробництва харчових продуктів і закінчуючи впровадженням енергозберігаючих технологій в енергоємних галузях економіки [9].

Однак, слід відмітити й не дуже вдалий досвід за час співпраці України з ЄБРР. Через пасивність української влади та відсутності дій щодо заміни “зеленого тарифу” на інші методи підтримки енергетичної галузі, Україні було відмовлено у виділенні декількох кредитів. Наприклад, 7 млн. євро для ТОВ “Енергопарк Яворів”, хоча у 2018 році ЄБРР все ж таки профінансував його на 24,7 млн. євро, також було відмовлено у наданні 51,8 млн. євро кредиту для спорудження Дніпро-Бузької вітрової електростанції [10].

ЄБРР зараз є найбільшим інституційним інвестором в Україні. Якщо проаналізувати сукупний обсяг фінансування виділеного Україні Банком, то можемо побачити поступове збільшення суми коштів та кількості проектів. Наприклад, станом на 1 квітня 2023 року обсяг фінансування становить 18,1 млрд євро в рамках 529 проектів, у травні 2024 року ця сума становить 19,55 млрд євро в рамках 574 проектів. А станом на 1 січня 2025 року обсяг фінансування сягає 20,73 млрд євро в рамках 612 проектів. На етапі реалізації знаходиться 12 спільних з ЄБРР проектів загальним обсягом кредитів 2 395,0 млн євро. Обсяг використання коштів з цих проектів – 1 250,86 млн євро. Головна увага фінансування направлена на підтримку безпеки в енергетичній та продовольчій сферах, відновленню залізниці й інфраструктури, а також підтримці фармацевтичного сектору [6, 11, 12, 13].

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) було створено у 1957 р., а з 2004 р. Україна розпочала з ним співпрацю. У 2006 р. вступила в силу Рамкова угода між Україною та ЄІБ і розпочалась реалізація спільних проектів, зокрема в транспортному, телекомунікаційному секторах, в енергетичній інфраструктурі та захисті навколишнього середовища.

Проекти фінансуються до 50% загальної вартості при мінімальному обсязі кредиту 25 млн євро [14].

Перші проекти розпочали свою підготовку у 2006 р., стосувались вони таких сфер як енергетика та будівництво доріг. Готували ці проекти з участю ЄБРР, так як він вже мав досвід роботи в Україні з 1992 р. І вже у кінці 2012 року можна зафіксувати дуже гарний результат співпраці, який виражений кредитним портфелем у розмірі 1 млрд 219 млн євро.

Станом на цей рік загальний обсяг проектного портфелю ЄІБ у державному секторі складає 29 проектів, що становить 5,75 млрд євро, з них 24 проекти, сумою 4,9 млрд євро, знаходяться на стадії реалізації. В рамках реалізації цих проектів станом на 1 квітня 2025 року вибрано 3 096,4 млн євро, в т.ч. у 2022 році – 1 722,6 млн євро, у 2023 році - 261,74 млн євро та у 2024 році – 247,49 млн євро. Окрім цього, є ще 2 проекти від Гранту Фонду Е5Р, розпорядником якого є ЄІБ, які знаходяться на стадії реалізації із загальною сумою 18,11 млн євро.

Слід зазначити, що з цих проектів вибрано ще не всі кошти, тому вважаємо за необхідне Україні прискорити їх вибірку та розпочати підготовлювати нові. Для цього необхідно виконати наступні дії: збільшити українську роль в ініціюванні проектів, обрати пріоритетні галузі, забезпечити чітку координацію проектів, покращити систему

їх моніторингу та контролю, виконувати вибірку коштів з проектів в повному обсязі, а якщо це неможливо, то виконати реструктуризацію чи анулювати його, а також проводити навчання фахівців щодо процедур МФО [15, 16].

Україна також активно співпрацює з Чорноморським банком торгівлі та розвитку, який був створений у 1998 р. серед держав-учасниць Чорноморської економічної співпраці зі штаб-квартирою у Греції в м. Салоніки. Процес створення цієї інституції був досить тривалим, тому повноцінну діяльність було розпочато лише 1 червня 2000р. А з 2002р. Україна є членом цієї організації.

Відповідно до Стратегії, пріоритетним напрямками співпраці є: енергетична галузь, підтримка українського експорту, фінансова допомога сільськогосподарській промисловості, розвиток малого та середнього бізнесу [17].

Визначною подією є отримання Чорноморським банком торгівлі та розвитку кредитної лінії сумою 150 млн доларів від Японського банку міжнародного співробітництва. Ці гроші були назначені в Україну для покращення її економічного стану першочергово в сільськогосподарському секторі, харчовій промисловості, транспорті, логістиці, цифровій інфраструктурі та фармацевтиці. Приблизно половина цього кредиту піде на зелені інвестиції та екологічну стійкість [18; 24; 25].

Проаналізувавши співпрацю з основними МФО, можемо підсумувати результати роботи, визначивши основні переваги та ризики для України. Але, в першу чергу, хотілося б зазначити, що всі ці організації є дуже важливими партнерами і допомагають з вирішенням багатьох питань не тільки у фінансовій сфері, а й у транспортній, енергетичній, інфраструктурній тощо.

Отже, виділимо основні переваги від співробітництва з МФО, серед яких:

- 1) співпраця з МФО – це величезний крок до інтеграції у світові економічні процеси;
- 2) підвищення впливу України у світовому господарстві;
- 3) розширення економічних зв'язків;
- 4) покращення ефективності економіки;
- 5) підтримка структурних реформ.

Однак, є місце й ризикам та недолікам для України, серед яких можна виділити наступні:

- 1) можливість економічної залежності від високорозвинутих країн;
- 2) часткова невідповідність, а й деколи обмеження державного суверенітету ;
- 3) великий час на погодження кредитів через надмірну бюрократію;
- 4) повільне впровадження реформ;
- 5) нерозвинений апарат фахівців, залучених до проектів.

Також вважаємо за необхідне надати деякі рекомендації, щодо удосконалення роботи України з МФО:

- 1) більша участь України у підготовці проектів;
- 2) проведення щорічних консультацій задля перегляду проектів;
- 3) змінити просто отримання фінансових ресурсів на отримання політичної та консультативної допомоги;
- 4) більше спиратись на стан економіки України під час підготовки проектів;
- 5) покращити моніторинг, контроль та доступність інформації про реалізацію проектів;
- 6) більше орієнтувати кредитні ресурси в промисловий сектор [4, 19, 20; 21; 22; 23].

Тож можна зробити наступні висновки. Міжнародні фінансові організації відіграють ключову роль в економічному середовищі України, вони є важливими чинниками для забезпечення фінансової стабільності, формування конкурентоздатного ринкового середовища, стабілізації національної грошової одиниці тощо. За останні роки, а особливо після початку повномасштабної війни в Україні, їх роль постійно зростає великими темпами. Основними інституціями у співпраці є Міжнародний валютний фонд та Світовий банк, але й така співпраця не позбавлена викликів та ризиків,

таких як зростання залежності від інших країн, втрата суверенітету, бюрократичні бар'єри та інше. Тому важливо, щоб Україна не тільки максимально адаптувалась до міжнародних рекомендацій, а й формували власний порядок денний, спираючись на власті інтереси та потреби суспільства. Моніторинг, координація та прозорість мають стати пріоритетними умовами для досягнення більших результатів від співпраці з МФО.

#### Список використаних джерел:

1. Вайцеховська О. МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ. ВД «Гельветика». 2021. вип. 4 : ЮРИДИЧНИЙ ВІСНИК. С. 118–124. URL: <https://dspace.onua.edu.ua/server/api/core/bitstreams/5db9cd6f-a665-4f78-ac68-8c778d621794/content>.
2. ЕФЕКТИВНІСТЬ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ. URL: [https://skorobogatova.edu.kpi.ua/wp-content/uploads/2017/09/Skorobogatova\\_statya.pdf](https://skorobogatova.edu.kpi.ua/wp-content/uploads/2017/09/Skorobogatova_statya.pdf).
3. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями. 02.08.2023. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/spivrobotnictvo-ukrayini-z-mizhnarodnimi-finansovimi-instituciyami>.
4. Марцеляк О. СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ В УМОВАХ ВІЙНИ, ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ. URL: <https://app-journal.in.ua/wp-content/uploads/2025/04/99.pdf>.
5. Галицька Ю. СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ЗІ СВІТОВИМ БАНКОМ. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/06.pdf>.
6. Співпраця з міжнародними фінансовими організаціями. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/international/financial-institutions>.
7. 30 років співпраці зі Світовим банком. 03.09.2022. URL: [https://mof.gov.ua/uk/news/30\\_rokiv\\_spivpratsi\\_zi\\_svitovim\\_bankom-3587](https://mof.gov.ua/uk/news/30_rokiv_spivpratsi_zi_svitovim_bankom-3587).
8. Дроздовська О. М. Співпраця України із Світовим банком. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/23135/1/%D0%94%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%9E.%D0%9C..pdf>
9. Співробітництво з Європейським банком реконструкції та розвитку. URL: <https://mof.gov.ua/uk/news/spivrobotnictvo-z-%D1%94vropejskim-bankom-rekonstrukcii-ta-rozvitku>.
10. УКРАЇНА І ЄВРОПЕЙСЬКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ: СУЧАСНА ЗМІНА ВЕКТОРУ СПІВРОБІТНИЦТВА. URL: [https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3\\_2020/12.pdf](https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3_2020/12.pdf).
11. СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ БАНКОМ РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%84%D0%91%D0%A0%D0%A0\\_01\\_04\\_2023.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%84%D0%91%D0%A0%D0%A0_01_04_2023.pdf).
12. СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ БАНКОМ РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%84%D0%91%D0%A0%D0%A0\\_01\\_05\\_2024.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%84%D0%91%D0%A0%D0%A0_01_05_2024.pdf).
13. СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ БАНКОМ РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%84%D0%91%D0%A0%D0%A0\\_01\\_01\\_2025.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%84%D0%91%D0%A0%D0%A0_01_01_2025.pdf).

14. Європейський інвестиційний банк. URL: <https://mepr.gov.ua/diyalnist/mizhnarodna-diyalnist/spivrobotnytstvo-z-mizhnarodnymy-organizatsiyamy/evropejskyj-investytsijnyj-bank/>.
15. Колосова В. П. СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ ІНВЕСТИЦІЙНИМ БАНКОМ. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-11/evropejskyi-investytsiynyi-bank.pdf>.
16. СПІВРОБІТНИЦТВО З ЄВРОПЕЙСЬКИМ ІНВЕСТИЦІЙНИМ БАНКОМ. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%84%D0%86%D0%91\\_01\\_03\\_2025.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%84%D0%86%D0%91_01_03_2025.pdf).
17. Співпраця України з чбтр. URL: <https://studfile.net/preview/10975891/page:30/>.
18. Чорноморський банк торгівлі та розвитку та Японський банк міжнародного співробітництва направлять до 150 млн доларів США на проєкти відновлення України. 17.10.2024. URL: <https://business.diiia.gov.ua/news/chornomorskyi-bank-torhivli-ta-rozvytku-ta-yaponskyi-bank-mizhnarodnoho-spivrobotnytstva-napravliat-do-150-mln-dolariv-ssha-na-proiektu-vidnovlennia-ukrainy>.
19. Кваша О. С. ТЕНДЕНЦІЇ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/12518/1/%D0%A2%D0%95%D0%9D%D0%94%D0%95%D0%9D%D0%A6%D0%86%D0%87%20%D0%A1%D0%9F%D0%86%D0%92%D0%A0%D0%9E%D0%91%D0%86%D0%A2%D0%9D%D0%98%D0%A6%D0%A2%D0%92%D0%90%20%D0%A3%D0%9A%D0%A0%D0%90%D0%87%D0%9D%D0%98%20%D0%97%20%D0%9C%D0%86%D0%96%D0%9D%D0%90%D0%A0%D0%9E%D0%94%D0%9D%D0%98%D0%9C%D0%98%20%D0%A4%D0%86%D0%9D%D0%90%D0%9D%D0%A1%D0%9E%D0%92%D0%9E-%D0%9A%D0%A0%D0%95%D0%94%D0%98%D0%A2%D0%9D%D0%98%D0%9C%D0%98%20%D0%9E%D0%A0%D0%93%D0%90%D0%9D%D0%86%D0%97%D0%90%D0%A6%D0%86%D0%AF%D0%9C%D0%98.pdf>.
20. Климчук Ю. ВИГОДИ ТА РИЗИКИ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ. URL: [https://kneu.edu.ua/userfiles/conf\\_0415/s2/Klimchuk.pptx](https://kneu.edu.ua/userfiles/conf_0415/s2/Klimchuk.pptx).
21. Посохов І. М. Науково-методичні рекомендації з удосконалення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства на підставі застосування інструментів ризик-менеджменту / І. М. Посохов, О. В. Чепіжко, П. А. Падалка // Економіка. Фінанси. Право = Economics. Finances. Law. – 2022. – № 7. – С. 5-8.
22. Posokhov I.M., Chepizhko E.V. Evolution of theoretical approaches to the competitiveness conception. International Scientific Journal Theoretical & Applied Science, 2017, Issue 04, Volume 48, pp.177-188.
23. Посохов І. М. Застосування науково-методичного частотного підходу до комплексної кількісної оцінки фінансово-економічних ризиків підприємств олійно-жирової галузі України / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // Бізнес Інформ. – 2019. – № 3. – С. 255-264.
24. Посохов І. М. Дослідження існуючих наукових підходів до визначення категорій "ризик", "управління" та "управління ризиками" / І. М. Посохов, Ю. В. Жадан // Бізнес Інформ. – 2015. – № 12. – С. 26-31.
25. Посохов І. М. Діджиталізація світового ринку праці [Електронний ресурс] / І. М. Посохов, О. В. Федоренко // Сучасні виклики і актуальні проблеми науки, освіти та виробництва: міжгалузеві диспути : матеріали 23-ї міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 10 грудня 2021 р. – Електрон. текст. дані. – Київ, 2021. – С. 76-78.

**Секція 11**  
**Управління інноваційними та**  
**інвестиційними процесами в умовах**  
**інтеграції у світове господарство.**  
**Міжнародний трансфер технологій.**  
**Міжнародний туризм**

## РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

**Долина І.В.,**

к.е.н., доцент, професор кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Кучіна С.Е.,**

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

У ХХІ столітті електронна комерція стала потужним рушієм трансформації глобальної торгівлі. З початку 2020-х років розвиток e-commerce значно прискорився під впливом пандемії COVID-19, а також стрімкого поширення цифрових технологій. У цих умовах інновації стали ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємств на міжнародних ринках. Застосування штучного інтелекту, автоматизація, big data, блокчейн, доповнена реальність (AR) та інші інновації формують нову архітектуру електронної комерції.

Інновації в цифровій сфері є основою стрімкої трансформації міжнародної електронної комерції. Вони змінюють парадигму ведення бізнесу, дозволяють підприємствам масштабувати свою діяльність, швидко адаптуватися до змін споживчого попиту та ефективно виходити на нові ринки. Розвиток e-commerce дедалі більше залежить не від обсягів товарів, а від здатності компаній ефективно впроваджувати нові технології [1]

1) Штучний інтелект (AI) і машинне навчання

AI виступає ключовим елементом інноваційної інфраструктури e-commerce. Його основні функції включають:

- Рекомендаційні системи: як у випадку з Amazon, Netflix чи Alibaba, AI аналізує історію переглядів, покупки, кліки та поведінку користувача для формування персоналізованих пропозицій, які збільшують конверсію та середній чек.

- Динамічне ціноутворення: системи AI можуть змінювати ціни в реальному часі залежно від попиту, конкуренції, запасів і навіть погоди.

- Управління ризиками: наприклад, Etsy використовує AI для виявлення шахрайських транзакцій або фальшивих відгуків.

У 2024 році компанія TikTok Shop інтегрувала AI-аналітику для прогнозування товарів, які можуть стати «вірусними» у різних регіонах, що дозволяє продавцям адаптувати асортимент до актуального попиту в режимі реального часу.

2) Хмарні технології та глобальна масштабованість

Хмарні обчислення (cloud computing) дозволяють електронним платформам гнучко масштабувати інфраструктуру, зберігати великі обсяги даних, забезпечувати високу швидкість завантаження сайтів незалежно від географічного розташування клієнта. Наприклад, Shopify у співпраці з Google Cloud надає інструменти для малого бізнесу, що прагне вийти на міжнародний ринок, без потреби у власному дата-центрі [2, 3, 4].

Хмарні CRM-системи, такі як Salesforce Commerce Cloud, забезпечують уніфіковане управління взаємодією з клієнтами у різних країнах та на різних платформах.

3) Доповнена та віртуальна реальність (AR/VR)

AR/VR відкривають нові шляхи для взаємодії зі споживачами. У 2023–2024 роках компанії активно впроваджують технології:

- AR-примірочні: бренди одягу (Zara, Nike) використовують AR для примірки взуття або одягу онлайн.

- VR-магазини: у Кореї платформа ZEPETO створює віртуальні торгові середовища, де споживачі можуть взаємодіяти з брендами у 3D-середовищі.

- AR-інструкції для збирання товарів (як у ІКЕА) [9] або демонстрації технічних характеристик.

Ці технології особливо актуальні для B2C-сегмента з візуально чутливими товарами — моди, інтер'єру, косметики.

#### 4) Інтернет речей (IoT) і смарт-комерція

IoT забезпечує новий рівень інтеграції товарів, систем доставки та клієнтів:

- Розумні склади із сенсорами відстежують залишки товару в реальному часі.

- Побутові пристрої (розумні холодильники, голосові помічники) можуть автоматично формувати онлайн-замовлення. У 2024 році Amazon розширив сервіс Dash Replenishment, що дозволяє IoT-пристроєм здійснювати автоматичне поповнення побутових товарів.

#### 5) Блокчейн та Web3

Блокчейн відкриває нову еру прозорості в міжнародній торгівлі. Він дозволяє:

- Підтверджувати автентичність товару (антиконтрафакт);

- Створювати смарт-контракти для автоматизованого виконання угод без посередників;

- Забезпечувати простежуваність логістичного ланцюга від виробника до кінцевого покупця.

У 2024 році eBay почав тестувати блокчейн-рішення для сертифікації колекційних товарів (карти, монети, комікси) у партнерстві з Polygon.

#### 6) Генеративні технології (Generative AI)

Новий напрямок - використання генеративного ШІ (на основі GPT-4, Midjourney тощо) для створення контенту:

- автоматична генерація описів товарів кількома мовами;

- створення візуалізацій для маркетингу;

- A/B-тестування рекламних оголошень на основі згенерованих варіантів.

Наприклад, Canva у партнерстві з OpenAI дозволяє автоматизувати створення банерів і відеореклами для e-commerce платформ із можливістю перекладу на 20+ мов.

У міжнародній електронній торгівлі особливо критичною є швидка та надійна доставка. Інноваційні рішення включають [6, 7, 8]:

- Дрони та автономні доставки: у 2023 році компанія Zipline почала доставку товарів за допомогою дронів у США та Африці, що значно скоротило час доставки у віддалені регіони.

- Роботизовані склади: Amazon, JD.com та AliExpress використовують роботів для сортування та пакування замовлень, що дозволяє виконувати мільйони транзакцій щодня з мінімальним людським втручанням.

- Криптовалюти та нові платіжні шлюзи: компанії, як-от Shopify, вже інтегрували підтримку криптоплатежів через Coinbase Commerce, дозволяючи підприємствам приймати Bitcoin, Ethereum та інші валюти у міжнародних угодах.

Інновації трансформують не тільки операційні процеси, а й маркетинг у міжнародній e-commerce:

- Big Data та аналітика поведінки – компанії використовують великі масиви даних для глибшого розуміння клієнтів. Наприклад, Zalando аналізує поведінку користувачів, щоб оптимізувати інтерфейс і пропонувати точніші рекомендації.

- Інфлюенсер-маркетинг на базі AI – нові платформи автоматично підбирають блогерів для просування товарів на різних ринках. У 2024 році стартап Influency AI залучив \$20 млн інвестицій для масштабування таких рішень.

- Віртуальні консультанти та чат-боти – GPT-асистенти (на зразок ChatGPT API) стали важливими інструментами підтримки клієнтів 24/7. Наприклад, eBay у 2023 році інтегрував голосових помічників на основі GPT у свій мобільний застосунок.

Незважаючи на переваги, впровадження інновацій у міжнародну електронну комерцію супроводжується низкою викликів:

- Кібербезпека: зростання обсягу персональних даних вимагає надійних систем захисту. У 2023 році хакерська атака на платформу Shein скомпрометувала дані 30 млн користувачів.

- Регуляторні бар'єри: у 2024 році ЄС посилив вимоги до захисту споживачів і прозорості цифрових платформ, що ускладнило діяльність для низки китайських онлайн-ритейлерів.

- Цифрова нерівність: не всі країни мають однаковий доступ до інфраструктури e-commerce [10]. Це ускладнює міжнародну експансію малих підприємств, особливо з країн, що розвиваються.

Сучасна міжнародна електронна комерція вже не є просто платформою для продажів - це комплексна цифрова екосистема, де технології визначають майже кожен етап взаємодії з клієнтом і бізнес-партнерами. Інновації не лише оптимізують процеси, але й відкривають принципово нові формати ринку, змінюючи уявлення про споживчий досвід, логістику та транскордонну торгівлю [11].

Інновації стали основою конкурентної переваги в міжнародній електронній комерції. Вони змінюють формат взаємодії з клієнтами, підвищують ефективність логістики та платіжних систем, а також дозволяють гнучко адаптуватися до змін світового ринку. Проте для повноцінного використання інноваційного потенціалу необхідне врахування регуляторних, технологічних та етичних аспектів. У майбутньому, міжнародна e-commerce дедалі більше інтегруватиме штучний інтелект, Web3 і метавесвіт як новий простір для торгівлі.

### Список використаних джерел

1. World Economic Forum. Future of Commerce 2024 Report. – Geneva: WEF, 2024.
2. McKinsey & Company. Global e-Commerce Outlook 2023. – <https://www.mckinsey.com>
3. Alibaba Group. AntChain Innovation for Global Trade. – <https://www.alibabagroup.com>
4. Statista. Global Retail E-commerce Sales 2019–2024. – <https://www.statista.com>
5. Deloitte Insights. Tech Trends 2024. – <https://www.deloitte.com>
6. Accenture. The Rise of AI-Powered E-commerce. – 2024.
7. Shopify Newsroom. Crypto Payments Integration with Coinbase Commerce. – 2023.
8. Amazon Robotics. Automation in Fulfillment Centers. – <https://www.aboutamazon.com>
9. IKEA. AR and Spatial Commerce in Retail. – Press Release, 2024.
10. European Commission. Digital Services Act and Consumer Protection in E-commerce. – Brussels, 2024.
11. С. В. Сусліков, І. В. Долина, П. Г. Перерва Мережеві форми ведення бізнесу: електронна комерція [Електронний ресурс] / С. В. Сусліков, І. В. Долина, П. Г. Перерва // Мережевий бізнес: становлення, проблеми, інновації : матеріали 14-ї Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Полтава, 27–28 березня 2024 року) Електрон. текст. дані. – Полтава : ПУЕТ, 2024. – С. 142-144.

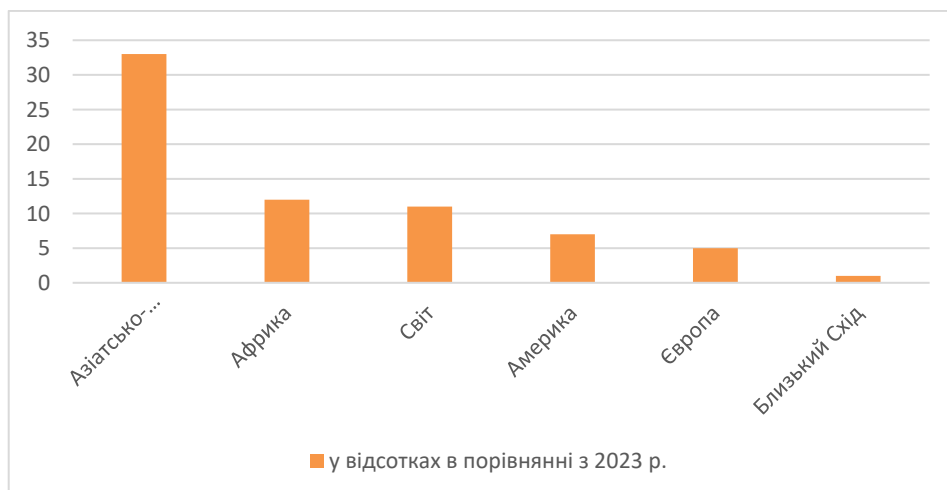
## МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ: АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВИКЛИКИ

Ковтун Д.О.,

бакалавр міжнародних економічних відносин  
Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна

Світова туристична індустрія під впливом глобалізації та інтеграції стає чинником, від якого залежить підвищення конкурентоспроможності країни на світовій арені, зростання її економіки та підвищення добробуту населення. Сьогодні формування різноманітних сегментів міжнародного ринку сприяє ефективному розвитку туризму і перетворенню його в лідируючу галузь світової економіки.

В умовах економічної турбулентності світова туристична індустрія зіштовхується з багатьма небажаними проблемами, зокрема невизначеністю ринкової ситуації, недостатністю фінансових та інвестиційних ресурсів, нестабільністю попиту на туристичні послуги. Проте, незважаючи на глобальні економічні та геополітичні виклики, результати міжнародного туризму у 2024 році перевершили очікування, зокрема згідно з даними Барометру міжнародного туризму UNWTO [5] міжнародні туристичні прибуття досягли 99% від рівня 2019 року, що знаменує відновлення після найгіршої кризи в історії сектору. Якщо розглядати детальніше по регіонам, то загальна картина міжнародних туристичних прибуттів у 2024 році виглядала так (рис.1).



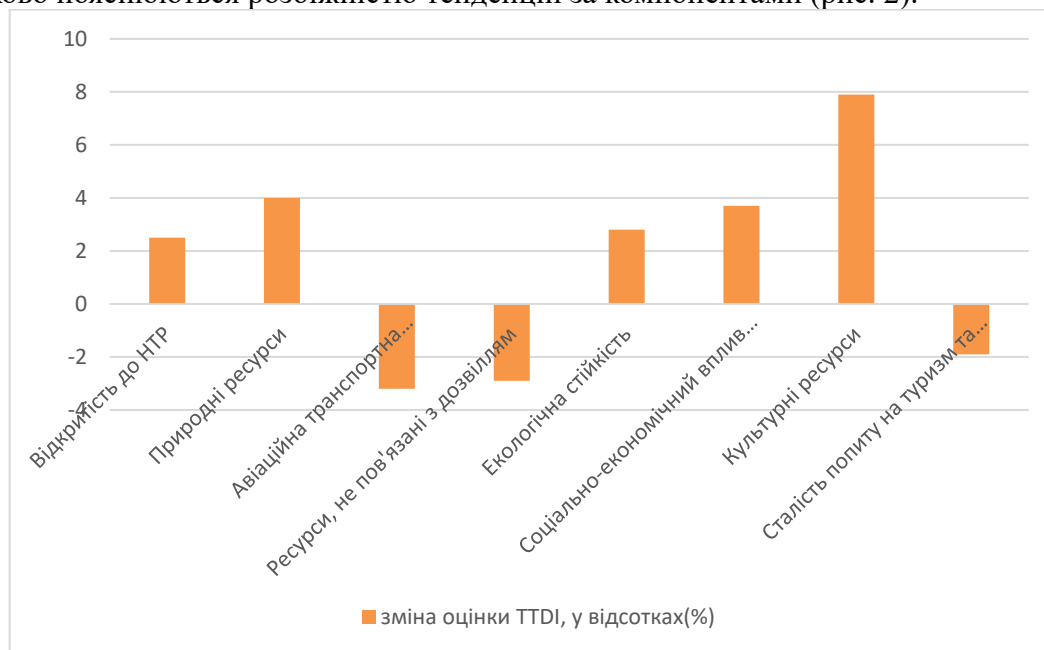
**Рисунок 1. Міжнародні туристичні прибуття по регіонам у 2024 р., %.**

Джерело: складено автором на основі [3]

1,4 мільярда туристів здійснили міжнародні подорожі у 2024 році, що приблизно на 11% більше, ніж у 2023 році. Такі результати були зумовлені високим попитом після пандемії в усіх регіонах, активним виїзним туризмом з багатьох великих ринків і триваючим відновленням Азії та Тихоокеанського регіону. У 2024 році Близький Схід залишився регіоном з найкращими показниками, кількість прибуттів якого на 32% перевищила рівень 2019 року і на 1% більше, ніж у 2023 році. Африка прийняла на 7% більше туристів, ніж до пандемії. Європа зафіксувала на 1% більше міжнародних прибуттів, ніж у 2019 році. Американський регіон відновив 97% своїх допандемічних показників (-3% порівняно з 2019 роком), а Азійсько-Тихоокеанський регіон - 87% (-13% порівняно з 2019 роком). Доходи від міжнародного туризму продовжили стрімко зростати у 2024 році, досягнувши 1,6 трильйона доларів США, що, за попередніми оцінками, на 3% більше, ніж у 2023 році. У 2025 році прогнозується, що прибуття зростуть на 3-5% на основі глобальних економічних прогнозів, згідно з прогнозом Групи експертів ООН з

туризму та припущень, що економічні умови залишатимуться сприятливими, інфляція продовжуватиме знижуватися, а геополітичні конфлікти не загостряться.

Кожних два роки розвиток туристичної індустрії в 119 економіках світу оцінюється Індексом конкурентоспроможності подорожей та туризму (TTDI). Результати TTDI показують, що, хоча сектор відновлюється після пандемії COVID-19, умови роботи залишаються складними. У період між 2019 і 2024 роками 71 зі 119 країн, покращили свої показники 2019 року, але середній показник індексу лише на 0,7% вищий за допандемічний рівень, і лише 19 країн покращили його на 3,0%. Низькі показники TTDI частково пояснюються розбіжністю тенденцій за компонентами (рис. 2).



**Рисунок 2. Відсоткова зміна оцінки TTDI за 2019–2024 рр., %.**

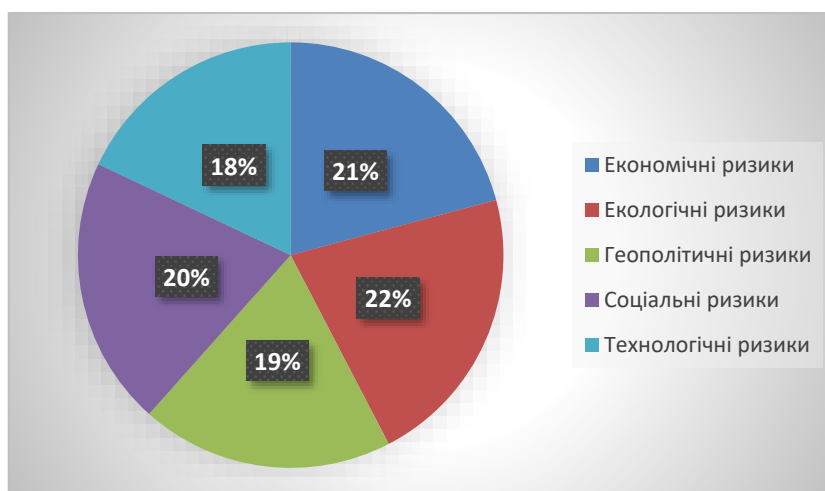
Джерело: складено автором на основі [3]

Зростання оцінок за такими компонентами, як «Відкритість до НТР» «Природні та культурні ресурси», а також «Авіаційна транспортна інфраструктура», відображає відновлення глобального попиту на туристичні послуги. Тим не менш, показники для інфраструктури повітряного транспорту все ще нижчі за рівень 2019 року, що свідчить про те, що, незважаючи на нещодавнє зростання, фактори пропозиції, такі як пропускна спроможність повітряних шляхів, капітальні інвестиції у сфері туризму і подорожей та продуктивність праці, не встигають за зростаючим попитом. Дисбаланс між попитом і пропозицією у поєднанні з постійним дефіцитом робочої сили в багатьох країнах та значним інфляційним тиском призвів до значного середнього зниження оцінок цінової конкурентоспроможності. Крім того, середні бали за показником «Ресурси, не пов'язані з дозволами» також залишаються нижчими за рівень 2019 року, що свідчить про затримку відновлення світового ринку ділових подорожей. Хоча зростання середніх балів за компоненти «Екологічна стійкість» та «Соціально-економічний вплив туризму та подорожей» є обнадійливим для стійкості сектору, досягнення в таких сферах, як скорочення викидів, можуть бути зведені нанівець зі зростанням транспортної активності в секторі, а зниження балів за компонент «Сталість попиту на туризм та подорожі» також відображає повторне виникнення історичних проблем туристичних потоків, пов'язаних зі зростанням подорожей, у тому числі з високим сезонним характером та перенаселеністю.

З 2019 року показники ІКТ-готовності зросли на 7,2%, причому 97% економік демонструють позитивну динаміку, зумовлену розширенням доступу до Інтернету, покриттям мобільних мереж та використанням цифрових платежів, особливо в країнах, що розвиваються. Прогрес у готовності до ІКТ має вирішальне значення, оскільки він

заохочує подальшу цифровізацію послуг у сфері транспорту і зв'язку. Оскільки онлайн-бронювання, платформи спільної економіки, цифрові платежі та мобільний доступ дедалі більше визначають туристичні послуги, цифрові технології та онлайн-платформи, на нашу думку, розширюють можливості туристичних підприємств для доступу до нових ринків, оптимізації операцій, підвищення рівня залученості відвідувачів та збору інформації про споживачів і їхні уподобання. [4] Крім того, між індексами 2019 та 2024 років спостерігався помітний прогрес у таких компонентах, як «Бізнес-середовище» (+3,1%), «Людські ресурси» та «Ринок праці» (+2,5%). Однак, незважаючи на позитивні тенденції, результати також вказують на низку викликів, що загрожують зростанню сектору міжнародного туризму. Майже в половині країн, що увійшли до рейтингу, показники участі робочої сили залишаються нижчими за рівень 2019 року, а зниження легкості пошуку кваліфікованих працівників з 2021 року - особливо в зрілих туристичних економіках, таких як розвинені європейські країни, США та Японія, - пояснює дефіцит робочої сили в секторі в'їзного та виїзного туризму. Крім того, багато країн південної частини продовжують стикатися з проблемами у створенні більш сприятливого середовища. Наприклад, зниження кредитних рейтингів багатьох країн Латинської Америки, Африки та Південної Азії відображає високі процентні ставки та посилення боргового тиску, з яким стикаються уряди та компанії після пандемії, [2] що потенційно може стримувати інвестиції у сферу міжнародного туризму.

Останніми роками сектор подорожей та туризму, також, зіткнувся з такими викликами, як геополітична та економічна невизначеність, інфляція та екстремальні погодні явища, такі як лісові пожежі, які відображають ширші глобальні ризики та тенденції, що охоплюють економіку, навколишнє середовище, суспільство, геополітику та технології. Тому вкрай важливо, щоб особи, які приймають рішення у сфері міжнародного туризму, докладали більше зусиль для розуміння того, як майбутні ризики впливають на сектор, і відігравали активнішу роль у його розвитку, таким чином, щоб максимізувати його потенціал для вирішення глобальних викликів. Нещодавно опублікований Всесвітнім економічним форумом Звіт про глобальні ризики за 2024 рік висвітлює численні виклики з коротко- та довгостроковими наслідками для населення, економіки чи екологічних ресурсів у глобальному масштабі. [6] Як показано на рисунку 3, протягом наступних двох років нагальні проблеми охоплюють екологічні, економічні та суспільні проблеми.



**Рисунок 3. Співвідношення короткострокових наслідків (2 роки) з довгостроковими наслідками (10 років) по певним видам ризиків, %.**

Джерело: складено автором на основі [3]

Проблеми безпеки, пов'язані з дезінформацією, збройними конфліктами та кібербезпекою, також входять до 10 найсерйозніших ризиків, з якими зіткнеться світ у наступні два роки. Несприятливі наслідки технологій ШІ також розглядають як потенційний ризик, що вплине на світ у наступному десятилітті. Загалом очікується, що сприйняття майже всіх ризиків, які відстежуються у Global Risk Report, прискориться в наступне десятиліття, при цьому екологічні, технологічні та соціальні ризики прискоряться найбільше, тоді як економічні ризики, такі як інфляція, відносно сповільняться.

У наступному десятилітті екологічні виклики, за прогнозами, матимуть найсильніший глобальний вплив, впливаючи на населення, суспільство, економіку та екосистеми світу. Такі виклики, як втрата біорізноманіття, збільшення кількості екстремальних погодних явищ, пов'язаних із кліматом, і зростання забруднення – все це створює явну небезпеку для природних ресурсів, що створюють туризм.

Для того, щоб підсумувати вище сказану інформацію, визначимо основні тенденції та виклики для міжнародного туристичного ринку (табл. 1).

Таблиця 1

**Актуальні тенденції та виклики міжнародного ринку туристичних послуг**

<b>Актуальні тенденції та виклики</b>	<b>Факти, що підтверджують дані тенденції та виклики</b>
Відновлення після кризи, спричиненої пандемією COVID-19	У 2024 році міжнародні туристичні прибуття досягли 99% від рівня 2019 року. 1,4 мільярда туристів здійснили міжнародні подорожі у 2024 році, що на 11% більше, ніж у 2023 році.
Регіональні відмінності у відновленні	Близький Схід перевищив рівень прибуттів 2019 року на 32%, Африка - на 7%, Європа - на 1%, Американський регіон відновив 97%, а Азійсько-Тихоокеанський - 87%.
Зростання доходів від міжнародного туризму	Доходи від міжнародного туризму у 2024 році досягли 1,6 трильйона доларів США, що на 3% більше, ніж у 2023 році (за попередніми оцінками).
Прогнозоване зростання на 2025 рік	У 2025 році прогнозується зростання прибуттів на 3-5% за сприятливих економічних умов.
Динамічне зростання менш зрілих економік	Країни з низьким та середнім рівнем доходу продемонстрували значне покращення показників TTDI з 2019 року (52 з 71 країни, що покращили свої показники).
Нерівномірність розвитку та потреба в інвестиціях у країнах, що розвиваються	На країни, що розвиваються, припадає майже 90% країн з індексом TTDI нижче середнього, і їм необхідно більше інвестувати в інфраструктуру, відкритість та просування.
Дисбаланс між попитом і пропозицією	Показники інфраструктури повітряного транспорту все ще нижчі за рівень 2019 року, що свідчить про відставання пропозиції від зростаючого попиту.
Повторне виникнення проблем, пов'язаних зі зростанням подорожей	Зниження балів за компонентом «Сталість попиту на туризм та подорожі» відображає проблеми сезонності та перенаселеності.
Важливість цифровізації	Цифрові технології розширюють можливості туристичних підприємств для доступу до нових ринків, оптимізації операцій та підвищення залученості відвідувачів.

Значний економічний внесок природного туризму	Природний туризм генерує понад 600 мільярдів доларів доходу в усьому світі, а туризм дикої природи створює близько 22 мільйонів робочих місць.
Загрози, пов'язані з дезінформацією, збройними конфліктами та кібербезпекою	Проблеми безпеки, пов'язані з дезінформацією, збройними конфліктами та кібербезпекою, входять до 10 найсерйозніших ризиків на наступні два роки.
Зростання впливу екологічних викликів	Екологічні виклики, такі як втрата біорізноманіття, екстремальні погодні явища та забруднення, створюють небезпеку для природних туристичних ресурсів.

Отже, у висновку хочеться сказати, що не дивлячись на позитивні зміни у сфері екологічної стабільності та соціально-економічного впливу туризму, невирішеними залишаються виклики, пов'язані з сезонністю, перенавантаженням туристичних місць і гендерною нерівністю у сфері зайнятості. Для забезпечення сталого зростання туристичного сектору країнам необхідно інвестувати в інфраструктуру, сприяти відкриттю кордонів для мандрівників, впроваджувати цифрові технології та розробляти стратегії захисту природної та культурної спадщини. Важливо зосередитись на пристосуванні до змін клімату, вирішенні соціально-економічних проблем та застосуванні технологічних інновацій для поліпшення туристичного досвіду.

#### Список використаних джерел:

1. International Tourism Highlights, 2024 Edition. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/epdf/10.18111/9789284425808>
2. Swiss Re Institute, “The Global Debt Distress – Fallout from Rising Interest Rates”, 14 June 2023. URL: <https://www.swissre.com/institute/research/sonar/sonar2023/debt-distress-rising-interest-rates.html>
3. Travel & Tourism Development Index 2024 INSIGHT REPORT MAY 2024. URL: [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Travel\\_and\\_Tourism\\_Development\\_Index\\_2024.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_Travel_and_Tourism_Development_Index_2024.pdf)
4. Travel & Tourism Development Index 2021 Rebuilding for a Sustainable and Resilient Future INSIGHT REPORT MAY 2022. URL: [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Travel\\_Tourism\\_Development\\_2021.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_Travel_Tourism_Development_2021.pdf)
5. UNWTO World Tourism Barometer and Statistical Annex, January 2024. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/abs/10.18111/wtobarometereng.2024.22.1.1>
6. World Economic Forum, Global Risks Report 2024, 10 January 2024. URL: <https://www.weforum.org/publications/globalrisks-report-2024/>
7. World Tourism Barometer. (2025). URL: [https://pre-webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2025-01/Barom\\_PPT\\_Jan\\_2025.pdf?VersionId=y\\_YdR.m6ZbIa2gvfifyN4ACfn\\_pVNKh](https://pre-webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2025-01/Barom_PPT_Jan_2025.pdf?VersionId=y_YdR.m6ZbIa2gvfifyN4ACfn_pVNKh)

## ТИПОЛОГІЗАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВЕНДІНГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ТЕХНОЛОГІЧНИМ ПРОФІЛЕМ І РІВНЕМ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Космін О.Ю.,

аспірант, кафедри економіки бізнесу  
і міжнародних економічних відносин,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

У сучасній парадигмі теоретико-методичних засад формування інноваційної моделі розвитку підприємств саме мікроформати ритейлу, зокрема вендінг, демонструють найшвидшу реакцію на технологічні імпульси цифрової трансформації. Їхня здатність «оцифруватися» без громіздкої спадкової інфраструктури робить сектор цінним лабораторним полігоном для перевірки гіпотез про зв'язок гнучкої автоматизації, аналітики даних і стійкості прибутку. Систематичні огляди за останнє п'ятиріччя фіксують стрімке нарощування наукових публікацій, присвячених цифровим бізнес-моделям у вендінгу, – лише у 2024 р. у Scopus індексовано понад півсотні нових статей, тоді як ще 2019-го їх налічували одиниці [1].

Отже, аналіз специфіки функціонування та типологізація вендінгових підприємств за технологічно-цифровим профілем – актуальний крок до вибудови узагальненої інноваційної рамки, що інтегрує кластерну структуру галузі, показники цифрової зрілості та економічні результати.

У класичних дослідженнях вендінг трактують як автоматизовану форму роздрібною торгівлі, де вартість транзакції мінімізується завдяки самообслуговуванню. Сучасні автори роблять акцент на переході від «залізної коробки» до кіберфізичної системи, здатної навчатися на потокових даних і взаємодіяти з цифровими платформами обліку запасів та платежів [2, 3]. Водночас більшість публікацій торкається лише окремих технологічних компонентів (IoT-сенсори, безконтактна оплата), не пропонуючи узгодженої схеми типологізації підприємств. Брак системності ускладнює порівняльне оцінювання інноваційної зрілості, адже метрики, релевантні для смарт-локер-оператора (особи, які відповідає за роботу та обслуговування автоматизованих камер зберігання, також відомих як смарт-локери), не тотожні показникам, притаманним постачальнику гарячих напоїв.

Для усунення цієї розбіжності ми опираємося на інтегральний підхід до цифрової зрілості підприємств (DX-SAMM), що виділяє стратегічний, процесний і технологічний рівні трансформації [4, 5, 6]. Адаптуючи модель до вендінгу, пропонуємо композитний індекс цифровізації:

$$D_i = \frac{\sum_{k=1}^m w_k x_{ik}}{\sum_{k=1}^m w_k},$$

де  $x_i$  – стандартизований бал за  $k$ -тим критерієм (хмарна телеметрія, безготівкові платежі, аналітика попиту тощо) для  $i$ -го підприємства,

$w_k$  – вагові коефіцієнти, встановлені методом експертного ранжування АНР.

Інноваційну зрілість (ІМІ) трактуємо як лінійну комбінацію цифрового індексу, рівня інтегрованості бізнес-процесів  $P_i$  та результативності інновацій  $I_i$ :

$$IMI_i = \lambda D_i + \mu P_i + \nu I_i, \quad \lambda + \mu + \nu = 1.$$

Дані сформовано з двох джерел:

1) галузевої статистики міжнародних асоціацій і аналітичних звітів (європейська база EVA, американський Vending Market Watch, глобальні огляди підключених автоматів) [7, 8];

2) шести кейс-досліджень, відібраних за критерієм повного циклу «сенсорика → аналітика → бізнес-рішення». Застосовано ієрархічне кластерне групування (метод Уорда, евклідова відстань) над вектором  $(D_i, P_i, I_i)$ . Оптимальна кількість кластерів  $K=4$  визначена за мінімумом експертно інтерпретованого приросту середньоквадратичної помилки.

Перший кластер утворили традиційні оператори харчової галузі. Характерна середня цифрова зрілість ( $D_i=0,46$ ) і висока частота транзакцій, що змушує інвестувати у безпечні платіжні шлюзи та динамічне ціноутворення. Процеси інвентаризації вже частково автоматизовані, однак обмін даними з логістикою відбувається асинхронно, тож потенціал прогнозу аналітики реалізований лише на 40 процентів [9, 10].

Другий кластер – автомати, які займаються реалізацією не харчових продуктів (засоби гігієни, електроніка дрібного форм-фактора). Вони демонструють вищий бал цифровізації ( $D_i=0,58$ ), адже їхня бізнес-логіка базується на ідентифікації споживача через мобільний додаток і персоналізованих push-пропозиціях. Відмінною рисою є довший життєвий цикл продуктів та необхідність інтеграції зі зворотними товарами (RMA), що підвищує значущість модулів зворотної логістики [11].

Третій кластер – гібридні-формати. Це гібридні платформи, які співрозміщують снеки, медикаменти й дрібні аксесуари [12]. Висока комплексність товарної матриці породжує мультивалютні платіжні сценарії та складні схеми поповнення. Вони схильні переходити до edge-аналітики прямо в автоматі, щоб миттєво оптимізувати викладку: саме їхня інноваційна зрілість найвища ( $IMI=0,71$ ).

Четвертий кластер – смарт-локери, що поєднують функції зберігання, «останньої милі» й PUDO-сервіси. Хоч цифровізація тут майже тотальна ( $D_i=0,79$ ), бізнес-процеси ще недостатньо стандартизовані через різноманітність інтеграцій з e-commerce-платформами та логістичними операторами. Їхня інноваційна ефективність поки що стримується бар'єрами регуляторної гармонізації, проте саме цей сегмент обіцяє найбільшу маржу у середньостроковій перспективі, оскільки глобальний ринок смарт-локерів демонструє двозначні темпи зростання до 2032 р. [13].

В подальшому аналізі, порівняння медіани ІМІ за кластерами висвітлило, що чистий рівень цифровізації ще не гарантує інноваційної переваги, доки не синхронізовано процесну архітектуру й систему прийняття рішень.

Застосування моделі DX-SAMM до вендингу показало, що стратегічне управління даними (на базі Data Governance) додає в середньому 0,12 пункту до  $IMI$ , тоді як нова апаратна платформа приносить лише 0,05. Відповідно, оцінка інноваційної зрілості має враховувати не тільки факт наявності «розумної» периферії, а і ступінь її вшивання у цілісний ланцюг створення вартості.

Запропоновані формули індексів дозволяють трансформувати якісні спостереження у метризовану шкалу, придатну для бенчмаркінгу.

Наприклад, зміна вагових коефіцієнтів  $\lambda:\mu:\nu$  із 0,4:0,4:0,2 на 0,3:0,3:0,4 фіксує зсув акценту з технології на інноваційні результати, що доречно для компаній пізніх послідовників інновацій, які відстають у дослідженнях активності, але прагнуть швидкого ефекту від цифрових інвестицій.

В результаті, дослідження показало, що структурна типологізація вендингових підприємств на основі технологічного профілю й рівня цифровізації дозволяє перейти від фрагментарних описів до системних порівнянь інноваційної зрілості. Харчовий кластер залишається обсягом-орієнтованим, тоді як смарт-локери формують нову логічну вісь «інфраструктура – сервіс», що потребує методів оцінки, чутливих до інтеграційної складової.

Запропонований композитний індекс *IMI* розкриває, що саме баланс між цифровими можливостями, процесною згладженістю та інноваційним вихлопом визначає стійку конкурентну позицію. Перспективними напрямками подальших досліджень є поєднання метрик зі сценарним моделюванням сталого сліду та розроблення нормативів даних, необхідних для автоматизованої сертифікації цифрової зрілості вендингових операторів [14, 15].

### Список використаних джерел

1. Segura A., Campos A. A food vending machine optimization framework with price and refill planning: an economic and environmental perspective [Електронний ресурс] / A. Segura, A. Campos // *Agricultural and Food Economics*. – 2024. – Vol. 12, Article 11. – Режим доступу: <https://agrifoodecon.springeropen.com/articles/10.1186/s40100-024-00305-x>
2. Huang H., Wang M. The intelligent vending system based on hybrid edge computing and deep learning techniques [Електронний ресурс] / H. Huang, M. Wang // *Heliyon*. – 2024. – Vol. 10, Iss. 5. – Article e27887. – Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2405844024010557>
3. Космін О. Ю. Методологія впровадження інноваційних рішень в МСП: касові термінали самообслуговування та інформаційно-аналітичне забезпечення бізнес-процесів / О. Ю. Космін, С. В. Сусліков // *Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит = Energy saving. Power engineering. Energy audit*. – 2024. – № 8 (198). – С. 44–55.
4. Sakamoto K., Nakano H. Real-time demand estimation in smart retail using IoT and customer data: a vending machine case study [Електронний ресурс] / K. Sakamoto, H. Nakano // *Procedia Computer Science*. – 2024. – Vol. 227. – P. 775–782. – Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050924005179>
5. Сусліков С. В. Система діджиталізації: поняття і структура / С. В. Сусліков, О. М. Кучинська // *Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит = Energy saving. Power engineering. Energy audit*. – 2025. – № 1 (204). – С. 107–120.
6. Сусліков С. В. Оптимізація корпоративної стратегії: елімінація неефективних економічних складових / С. В. Сусліков // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2023. – № 5. – С. 50–54.
7. Nechyporuk T., Seliuchenko N. Modeling of Smart Systems in Automated Retail Using System Dynamics [Електронний ресурс] / T. Nechyporuk, N. Seliuchenko // *Systems*. – 2023. – Vol. 11, No. 4. – Article 213. – Режим доступу: <https://www.mdpi.com/2079-8954/11/4/213>
8. Connected vending machines market report 2024 – A total of 11.4 million vending machines will be online by 2028 [Електронний ресурс] // *Business Wire*. – 2024. – Режим доступу: <https://www.businesswire.com/news/home/20241022641557/en/Connected-Vending-Machines-Market-Report-2024---A-Total-of-11.4-Million-Vending-Machines-Will-Be-Online-by-2028---ResearchAndMarkets.com>
9. Vending Machine Market Size & Trends Report, 2024–2030 [Електронний ресурс] // *Grand View Research*. – Режим доступу: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/global-vending-machine-market>
10. Крамської Д. Ю. Моделі розподілення ресурсів та інформаційно-аналітичних інструментів при виконанні міжнародних інноваційних проектів науково-технічними та міжнародними організаціями / Д. Ю. Крамської, М. Ю. Глізнуца, С. В. Сусліков // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2024. – № 2. – С. 124–128.

11. Сусліков С. В. Порівняльний аналіз методів АНР і МСДМ для інформаційно-аналітичної підтримки наукових досліджень з вибору проєктів у сфері міжнародної торгівлі / С. В. Сусліков, М. Ю. Глізнуца, Д. Ю. Крамської, О. Ю. Космін // *Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит = Energy saving. Power engineering. Energy audit.* – 2025. – № 2 (205). – С. 109–122.

12. Перерва П. Г. Венчурні інвестиції як фактор розвитку глобальної економіки, торгівлі та бізнес-структур / П. Г. Перерва, С. В. Сусліков, В. О. Матросова, І. О. Новік // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2024. – № 4. – С. 8–14.

13. Smart Lockers Market by Offering, Application, End-user – Global Forecast to 2028 [Електронний ресурс] // *Markets and Markets.* – 2024. – Режим доступу: <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/smart-lockers-market-209948292.html>

14. Глізнуца М. Ю. Вплив інтелектуального капіталу та інформаційно-аналітичного забезпечення на ефективне управління міжнародними інноваційними проєктами / М. Ю. Глізнуца, Д. Ю. Крамської, С. В. Сусліков // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2024. – № 1. – С. 137–140.

15. Усов М. А. Інвестиційна привабливість інноваційних проєктів [Електронний ресурс] / М. А. Усов, О. О. Гавриць, С. В. Сусліков // *Приазовський економічний вісник : електрон. наук. журн.* – 2019. – № 2 (13). – С. 189–194. – Режим доступу: [http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/2\\_13\\_uk/32.pdf](http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/2_13_uk/32.pdf). – Дата звернення: 30.05.2019.

**Секція 12**  
**Державне управління та місцеве**  
**самоврядування**

**СПІВПРАЦЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД І БІЗНЕСУ ЗАДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ «ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ»**

**Маматова Т.В.,**

д.держ.упр., професор, професор кафедри  
державного управління і місцевого самоврядування,  
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

**Ременюк Д.В.,**

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,  
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року та його 17 Цілей сталого розвитку (ЦСР) були прийняті Генеральною Асамблеєю ООН у вересні 2015 року, щоб спрямовувати роботу Організації на наступні 15 років [1]. На думку експертів, реальний прогрес починається на місцевому рівні: у територіальних громадах і життях людей. Саме тому необхідною є «локалізація» ЦСР (SDGs Localization). Локалізація ЦСР означає адаптацію їх до конкретних потреб та динаміки розвитку громад, щоб ніхто не залишився осторонь. Локалізація дає змогу перетворити зобов'язання високого рівня на практичні кроки, які знаходять відгук у місцевого населення, дозволяючи громадам формувати своє стале майбутнє [2].

Об'єднаний фонд ЦСР ООН визнає локалізацію ЦСР фундаментальним елементом свого нового стратегічного підходу та головною рушійною силою всіх ключових переходів до ЦСР. Фонд прагне підтримувати цілеспрямовані ініціативи, які сприяють просуванню локалізації ЦСР за допомогою портфельного підходу. Для того, щоб перевести цей акцент на локалізацію ЦСР у практичну площину, Фонд об'єднав зусилля з коаліцією Local2030 та розробив Інструкцію щодо «Маркера локалізації». Цей інструмент слугує для визначення спільних ініціатив, які ефективно визначають пріоритетність зусиль з локалізації, забезпечуючи як узгодженість політики, так і прозоре та підзвітне відстеження виділеного фінансування на локалізацію ЦСР, а також сприяючи ретельному моніторингу та звітності про прогрес, досягнутий у процесі локалізації ЦСР [3]. У цьому контексті можемо погодитися із висновком О. Ігната, що для територіальних «громад-учасниць міжмуніципального співробітництва є необхідність гармонізації потреб стейкхолдерів місцевого і регіонального розвитку за усіма вимірами – програмним, екологічним, соціокультурним, економічним, політико-інституційним» [4, с. 114].

На сьогодні, попри багаторічні воєнні дії та повномасштабну російську агресію, Україна продовжує працювати над втіленням Цілей Сталого Розвитку (далі ЦСР), що визначені Організацією Об'єднаних Націй (далі ООН) до 2030 року, зокрема над ЦСР 1 «Подолання бідності», яку сформульовано як: «Викорінення крайньої бідності для всіх людей у всьому світі до 2030 року є головною метою Порядку денного сталого розвитку до 2030 року» [5], а серед завдань якої визначені, зокрема, такі:

– до 2030 року підвищити життєстійкість бідних і вразливих верств населення та зменшити їхню вразливість до екстремальних кліматичних явищ та інших економічних, соціальних і екологічних потрясінь і катастроф, пов'язаних з кліматом, і знизити їхню вразливість до них (1.5);

– забезпечити значну мобілізацію ресурсів з різних джерел, у тому числі через посилення співпраці в цілях розвитку, з метою надання країнам, що розвиваються, зокрема найменш розвиненим країнам, адекватних і передбачуваних засобів для реалізації програм і стратегій, спрямованих на подолання бідності в усіх її вимірах (1.А).

– створити надійні політичні рамки на національному, регіональному та міжнародному рівнях, засновані на стратегіях розвитку, орієнтованих на бідні верстви

населення та гендерно чутливих, для підтримки прискореного інвестування в заходи з подолання бідності 1.В [6].

В Україні ЦСР 1 передбачає розв'язання трьох завдань:

1.1. Скоротити в 4 рази рівень бідності, зокрема через ліквідацію її крайніх форм.

1.2. Збільшити охоплення бідного населення адресними програмами соціальної підтримки.

1.3. Підвищити життєстійкість соціально вразливих верств населення [7].

У 2015 році Україна взяла на себе зобов'язання щодо виконання 17 ЦСР [ ]. У 2020 році був опублікований «Добровільний національний огляд щодо стану виконання ЦСР» [8]. Використовуючи надані данні щодо прогресу у досягненні ЦСР 1, можна констатувати, що: чотири з п'яти індикаторів, що вимірюють поступ досягнення національної цілі щодо подолання бідності, мають позитивну динаміку, з яких половина (два індикатора) були досягнуті або мають велику ймовірність досягнення; один з п'яти індикаторів має низьку ймовірність досягнення [8, с. 21] (рис. 1).

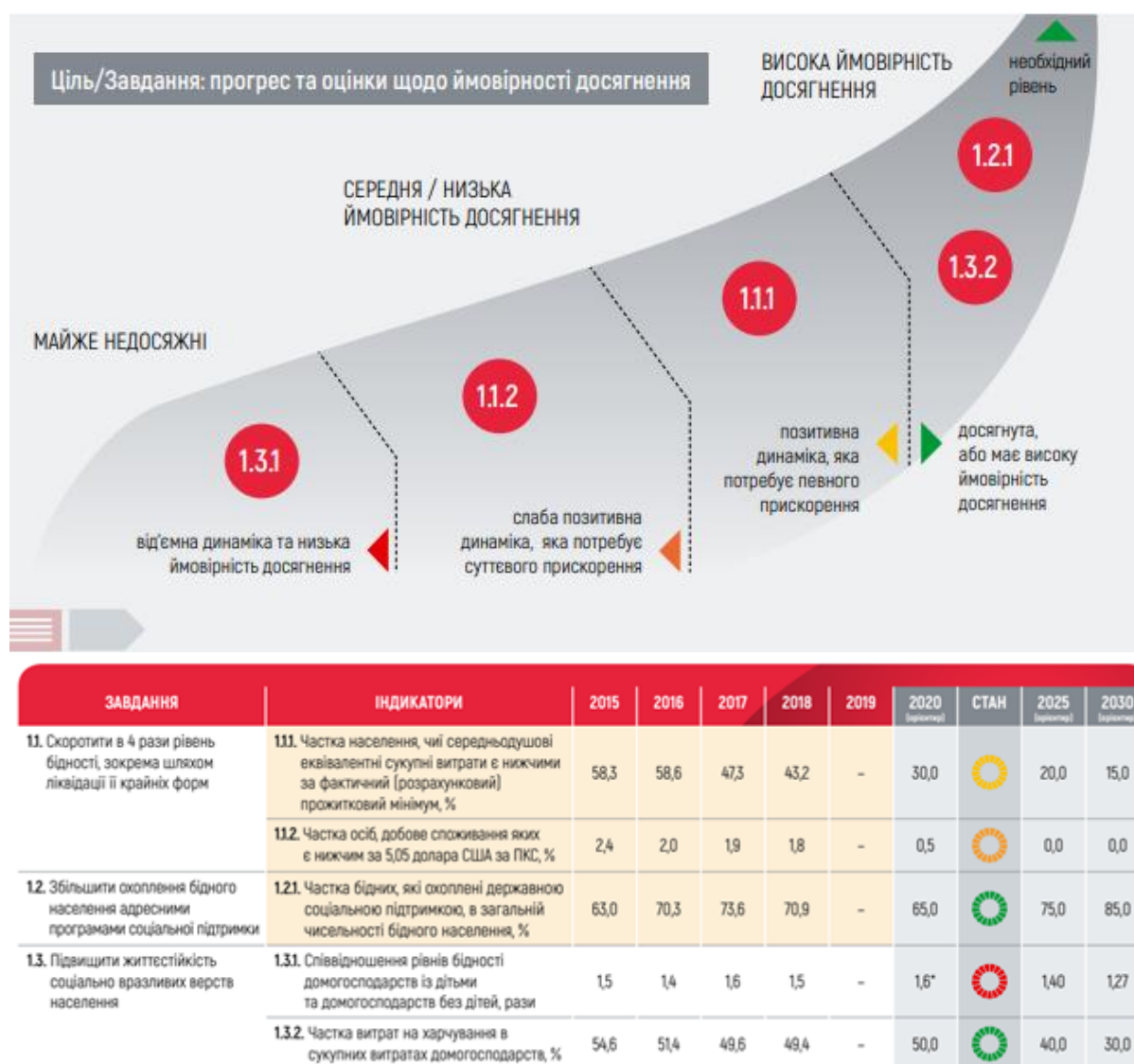


Рис. 1. Індикатори виконання ЦСР 1 за «Добровільним Національним оглядом щодо стану виконання ЦСР» [8, с. 20-21]

Якщо розглядати причини низького прогресу, то у «Добровільному національному огляді щодо стану виконання ЦСР» було виокремлено:

- обмеженість фінансових можливостей бюджету, який не дозволяє забезпечити відповідне підвищення розмірів соціальних стандартів, зокрема прожиткового мінімуму;
- недостатній рівень охоплення бідних громадян допомогою, оскільки не всі громадяни, які є бідними, звертаються за державною соціальною допомогою;
- обмеженість фінансового ресурсу пенсійної системи;
- недостатність соціальних послуг за місцем проживання громадян, які б задовольняли б їхню потребу;
- хронічне недофінансування галузей соціальної інфраструктури;
- недостатня спрямованість соціальної політики на підтримку дітей, адже саме вони є основною групою ризику бідності.

З огляду на вище наведені данні, можна зробити висновок, що основною проблемою низького прогресу є недостатність фінансування соціальних програм та недостатній рівень охоплення громадян існуючими програмами.

Саме тому, під час виконання індивідуального завдання з дисципліни «Концепція сталого розвитку» було розроблено концепцію програми місцевого розвитку, яка певною мірою могла б посприяти зниженню впливу існуючих проблем на прогрес у досягненні ЦСР 1.

Індивідуальне/командне завдання: «Пріоритетна ЦСР для моєї громади» полягає у розробленні та захисті здобувачами вищої освіти міні-проєкту щодо обґрунтування вибору пріоритетної ЦСР для ініціювання проєкту місцевого розвитку, спрямованого на її досягнення. Вітається робота в команді (2-3 особи). Форма проведення: розроблення, презентація та захист (відповіді на запитання, дискусія) командного / індивідуального завдання перед аудиторією (із використанням MS PowerPoint). Зміст завдання:

1. Обрати одну з 17 ЦСР. Обґрунтувати вибір.
2. Надати стислий опис обраної ЦСР із сайту ПРООН (чи інших джерел).
3. Схарактеризувати індикатори досягнення ЦСР з Національної доповіді [9] і показати прогрес із використанням даних «Добровільного національного огляду щодо стану виконання ЦСР» [8].
4. Схарактеризувати індикатори даної ЦСР з регіональної доповіді.
5. Надати думку – як на рівні окремої територіальної громади можна вплинути на прогрес у досягненні обраної ЦСР.
6. Надати ідею проєкту місцевого розвитку для досягнення обраної ЦСР.
7. Здійснити пошук наукових джерел за напрямом обраної ЦСР.

Мета пропонованої програми місцевого розвитку щодо реалізації ЦСР 1 «Подолання бідності»: створення сприятливих умов для функціонування соціально-відповідального бізнесу та впровадження систематичної підтримки малозабезпечених груп населення.

Очікувані результати та наслідки програми представлено у табл. 1: налагодження співпраці місцевого бізнесу з владою, що створювало б ситуацію «win-win» для кожної сторони – бізнес отримує з боку органів публічного управління сприятливі умови функціонування та розвитку, віддаючи, в свою чергу, частину власних ресурсів на підтримку проєктів, спрямованих на покращення становища людей за межею бідності (за умови дотримання ключових напрямків підтримки).

Таблиця 1

**Очікувані результати та наслідки програми місцевого розвитку щодо реалізації ЦСР 1 «Подолання бідності»**

Заінтересована сторона	Результати та наслідки програми
Що дасть програма	<ul style="list-style-type: none"> <li>- місця працевлаштування;</li> <li>- можливості підвищення кваліфікації та здобуття нової професії;</li> </ul>

Заінтересована сторона	Результати та наслідки програми
малозабезпеченим групам населення	<ul style="list-style-type: none"> <li>- дітям з малозабезпечених сімей будуть надані гаджети, речі та канцелярські товари, які необхідні задля якісного отримання освіти;</li> <li>- для дітей буде проведена низка майстер-класів</li> </ul>
Що дасть програма громаді	<ul style="list-style-type: none"> <li>- створення міцних зв'язків між органами влади та бізнесом;</li> <li>- налагодження діалогу між громадянами та місцевою владою;</li> <li>- підвищення рівня розвитку громади</li> </ul>
Що дасть програма бізнесу	<ul style="list-style-type: none"> <li>- можливість співпраці з органами місцевого самоврядування;</li> <li>- сприятливі умови для функціонування бізнесу (умови оподаткування, пріоритетність у виборі партнерів);</li> <li>- можливість просувати свій бренд на рівні громади за допомогою ЗМІ</li> </ul>
Що це дасть країні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зменшення кількості осіб, які знаходяться за межею бідності;</li> <li>- прогрес у досягненні національних завдань за ЦСР</li> </ul>

На нашу думку, підтримка та впровадження подібних програм органами місцевого самоврядування є необхідною та доречною, адже з початком повномасштабного вторгнення число осіб за межею бідності збільшилося. Разом з тим, продовження зусиль у сфері реалізації ЦСР попри воєнні дії ще раз демонструє світовий, зокрема, європейській громадськості, наполегливість українців у намірах забезпечення життєзберігаючого розвитку.

#### Список використаних джерел

1. Sustainable Development Goals. *Minamata Convention on Mercury* : web-site. 2021. URL: <https://minamataconvention.org/en/about/sdg>.
2. Advancing the SDGs locally: transforming communities for sustainable development. *Local2030 Coalition* : web-site. 15.11.2024 URL: <https://www.local2030.org/story/view/388>.
3. SDG Localization Marker. *The United Nations Joint SDG Fund* : web-site. 2024. URL: <https://jointsdgfund.org/publication/sdg-localization-marker>.
4. Ігнат О., Маматова Т. Співробітництво територіальних громад задля забезпечення стійкості та сталого розвитку. *Knowledge, Education, Law, Management*. 2022. № 5 (49). С. 109–116. DOI: <https://doi.org/10.51647/kelm.2022.5.18>.
5. Goal 1: End poverty in all its forms everywhere. *UN*: web-site. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/poverty/>.
6. Goal 1. No poverty. *UNDP*: web-site. URL: <https://www.undp.org/sustainable-development-goals/no-poverty>.
7. Подолання бідності. *Sustainable Development Goals-Ukrstat* : веб-сайт. URL: <https://sdg.ukrstat.gov.ua/uk/1/>.
8. Цілі сталого розвитку Україна. Добровільний національний огляд. Міністерство економіки України, 2020. 117 с. URL: <https://me.gov.ua/view/4819b04d-99d6-47d3-a0db-fd4a4215f13d>.
9. Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна» / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 2017. 174 с. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/natsionalna-dopovid-csr-Ukrainy.pdf>.

## МЕХАНІЗМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Круглов В. В.,

д. держ. упр., професор, професор кафедри соціології і публічного управління,  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Органи місцевого самоврядування дедалі активніше утверджують себе як ключові суб'єкти у реалізації Цілей сталого розвитку (ЦСР) у власній політиці та програмах на субнаціональному рівні. В якості механізмів публічного управління власну територіальну спроможність посилюють інституційна вбудованість, координація зацікавлених сторін, залучення громади, комплексне планування та інновації, що дозволяє місцевим громадам забезпечувати сталий розвиток. Ефективність місцевого самоврядування залежить від адаптивних інституційних рамок, багаторівневого партнерства, ухвалення рішень на основі даних та сприятливого правового та фінансового середовища. Контекстуалізовані, підконтрольні учасникам процеси дозволяють подолати ресурсні обмеження та наявну політичну фрагментацію.

У Порядку денному сталого розвитку на період до 2030 року наголошується, що досягнення Цілей сталого розвитку вимагає активної участі місцевих і регіональних органів влади для забезпечення підзвітності, відповідності розробленим програмам та інклюзивності. У звіті ООН підкреслюється, що без активних дій на місцевому рівні глобальний прогрес у досягненні таких цілей, як скорочення бідності (Ціль 1) та розвиток міст (Ціль 11), загальмується [1]. Вчені стверджують, що органи місцевого самоврядування реалізують ЦСР через адаптацію політики, мобілізацію ресурсів і залучення зацікавлених сторін у межах муніципальних правових норм [2].

Теорія багаторівневого управління стверджує, що результати політики залежать від взаємодії між наднаціональним, національним, регіональним та місцевим рівнями [3]. Ефективна локалізація Цілей сталого розвитку вимагає інституційної закріпленості: формальної інтеграції цілей сталого розвитку в програми розвитку, бюджети та стратегічні плани [4]. Науковці визначають «вбудованість» як одну зі сприятливих перспектив, підкреслюючи, як інституційна узгодженість забезпечує безперервність та легітимність ініціатив щодо ЦСР [2].

Імплементация Цілей сталого розвитку в структури місцевого управління передбачає відповідного нормативно правового підґрунтя, спеціального підрозділу сталого розвитку та системи оцінки ефективності. Місцеві органи влади, які включили ЦСР до програмних документів, продемонстрували кращу узгодженість політики та розподіл ресурсів на соціальні та екологічні цілі. Така формалізація сприяє підзвітності через періодичну звітність та механізми громадянського контролю.

Координація різноманітних учасників, включаючи неурядові організації, бізнес, наукові кола та громадські групи, є важливою для об'єднання досвіду та ресурсів. Дослідження визначає координацію зацікавлених сторін як окрему перспективу для забезпечення місцевих дій щодо Цілей сталого розвитку, що передбачає міжвідомчі цільові групи та державно-приватні партнерства для узгодження місцевих планів із глобальними та національними рамками [5].

Активна участь громадян сприяє відповідальності та гарантує, що політика Цілей сталого розвитку відображає місцеві потреби. Інструменти участі (партисипативне бюджетування, громадські збори та цифрові платформи) можуть подолати неузгодженості між центральними органами влади та місцевими суб'єктами, підвищуючи довіру та легітимність рішень. Зазначена взаємодія також допомагає у виявленні вразливих груп населення, що відповідає принципу ЦСР «нікого не залишити поза увагою». Інтегрований підхід передбачає розгляд Цілей сталого розвитку не як

окремих проєктів, а як взаємопов'язаних цілей, інтегрованих у міське планування, інфраструктуру та послуги. Органи місцевого самоврядування втілюють ЦСР в місцеві проєкти через процеси стратегічного планування, що інтегрують економічні, соціальні та екологічні аспекти, використовуючи ГС-аналіз та сценарне моделювання для прийняття рішень на основі фактичних даних.

Використання цифрових інструментів та структур розумного міста може пришвидшити реалізацію Цілей сталого розвитку. В сучасних дослідженнях висвітлено, як ініціативи розумного міста (сенсорні мережі, аналітика даних та платформи електронного управління) підвищують ефективність використання ресурсів (Ціль 6, 7) та участь громадян (Ціль 16). Водночас, виникають виклики, пов'язані з конфіденційністю, цифровим розривом та браком інституційного потенціалу [6].

Ключові перешкоди включають обмежену фіскальну автономію, регуляторну фрагментацію та недостатню технічну експертизу. І навпаки, до позитивних чинників належать національні структури, які делегують повноваження та ресурси місцевим рівням, програми розбудови потенціалу міжнародних організацій та мережі взаємного навчання, такі як ICLEI [7].

Держава повинна прийняти нормативно-правові акти, які зобов'язують включати Цілі сталого розвитку до місцевих соціально-економічних планів, та надавати відповідні гранти або фінансування на основі результатів діяльності для стимулювання органів місцевого самоврядування. Міжнародні донори можуть надавати технічну допомогу для розвитку місцевих можливостей планування та аналізу даних.

Органи місцевого самоврядування мають проактивно формувати партнерства з науковими установами, приватним сектором та громадянським суспільством для використання інновацій та обміну кращими практиками. Створення форумів Цілей сталого розвитку може сприяти обміну знаннями між інституціями. Впровадження стандартизованих показників та інформаційних панелей відкритих даних дозволить прозоро відстежувати прогрес у досягненні Цілей сталого розвитку на муніципальному рівні. Інтеграція локальних наборів даних до національної звітності щодо Цілей сталого розвитку підвищить якість реалізації та реагування на політику.

Таким чином, органи місцевого самоврядування є одними із основних суб'єктів для впровадження Цілей сталого розвитку, перетворення глобальних зобов'язань на реальні результати для громад. Механізми інституційної участі, координації зацікавлених сторін, залучення громад, комплексне планування та інновації у політиці формують узгоджену основу для ефективного місцевого управління сталим розвитком. Посилення нормативно-правових основ, фінансових стимулів та ініціатив з розбудови потенціалу, що підтримуються багаторівневою співпрацею, матимуть вирішальне значення для виконання органами місцевого самоврядування Порядку денного на період до 2030 року. У міру наближення глобального терміну саме посилення вказаних механізмів на місцевому рівні пропонує найперспективніший шлях до справедливого, сталого та інклюзивного майбутнього.

### Список використаних джерел

1. The Sustainable Development Goals Report 2021. United Nations, 2021. URL: [https://unstats.un.org/sdgs/report/2021/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2021.pdf?utm\\_source=chatgpt.com](https://unstats.un.org/sdgs/report/2021/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2021.pdf?utm_source=chatgpt.com).
2. Ningrum D., Malekpour S., Raven R., Moallemi E. A., Bonar G. Three perspectives on enabling local actions for the sustainable development goals (SDGs). *Global Sustainability*. 2024. №7. P. e22. DOI:10.1017/sus.2024.20.
3. Perry B., Diprose K., Taylor Buck N., Simon D. Localizing the SDGs in England: challenges and value propositions for local government. *Frontiers in Sustainable Cities*. 2021. №3. P. 746337.

4. Костіна В. В., Круглов В. В. Стратегічне управління регіональним розвитком як фактор збалансованого та сталого економічного зростання. Розвиток сучасного українського суспільства у соціологічному вимірі : матеріали 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 15 грудня 2023 р. / ред. кол.: В. М. Мороз [та ін.]; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : НТУ «ХПІ», 2023. С. 241-245.

5. Круглов В. В. Екологічні проекти державно-приватного партнерства як інструмент досягнення цілей сталого розвитку. Розвиток сучасного українського суспільства у соціологічному вимірі: Матеріали XI міжнар. наук.-практ. конф. 13 грудня 2024 р. Харків: НТУ «ХПІ», 2024. С. 201-205.

6. Sharifi A., Allam Z., Bibri S. E., Khavarian-Garmsir A. R. Smart cities and sustainable development goals (SDGs): A systematic literature review of co-benefits and trade-offs. *Cities*. 2024. №146. P. 104659.

7. About ICLEI. ICLEI. URL: [https://iclei.org/about\\_iclei\\_2/](https://iclei.org/about_iclei_2/).

**ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОЛЮСІВ  
ЗРОСТАННЯ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ**

**Сиромолот Е. А.**

аспірант кафедри державного управління,  
публічного адміністрування та економічної політики,  
керівник Інформаційного центру

Асоціації європейських прикордонних регіонів  
Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

Науковий керівник:

**Гавкалова Н.Л.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувачка кафедрою державного управління,  
публічного адміністрування та економічної політики

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Регіональні полюси зростання відповідно до ЗУ «Про засади регіональної політики» визначені як функціональний тип територій, який потребує розробки з боку органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування спеціальних механізмів та інструментів для планування відновлення та стимулювання розвитку регіонів і територій [1].

Але, слід констатувати факт відсутності на державному рівні візії щодо стратегічного планування розвитку регіональних полюсів зростання, як функціонального типу територій, що ускладнює процес розробки відповідних проектів та програм регіонального розвитку для їх державної підтримки.

Беручі до уваги діючі сучасні трансформаційні процеси у системі державного регіонального управління, які ґрунтуються на впровадженні європейських стандартів доброго врядування, багатостороннього партнерства та багаторівневого управління, створення концептуального бачення розвитку регіональних полюсів зростання, на нашу думку, слід спрямувати через участь представників закладів вищої освіти, як заінтересованих сторін у реалізації державної регіональної політики на місцевому рівні.

У цьому контексті вважаємо необхідним використати досвід Харківської області у створенні центрів регіонального розвитку через формування партнерства обласної державної адміністрації, обласної ради, Асоціації органів місцевого самоврядування Харківської області та закладів вищої освіти м. Харкова [2, с.355], який можна розглядати у тому числі як експеримент регіонального управління та приклад доброго врядування розвитку територій [3, с.7].

Сучасну особливість розвитку територій України, а саме існування територіальних диспропорцій, які виникли через вплив війни, відмітили експерти цільової дискусії, які відзначили роль регіональних полюсів зростання у їх подоланні наводячи приклади європейської практики реалізації політики територіальної згуртованості Європейського Союзу[4].

Так, у наведених прикладах повоєнного відновлення Франції фокус розвитку регіональних полюсів зростання був на проведенні економічної децентралізації та створення «двигунів» зростання в регіонах. У Польщі була створення диференційована система ідентифікації переліку полюсів зростання за критеріями ярусності та вимірів потужності, а саме: сильний, слабкий та збалансований центри зростання. У складі іншої територіальної типології - «Міська функціональна ієрархія», визначаються наступні види територій, а саме: Національний мегаполіс, Надрегіональний мегаполіс, Регіональна агломерація, Субрегіональний центр, Надлокальний центр, Потужний місцевий центр, Місцевий центр.

На нашу думку, вищенаведений європейський досвід можна використати для формування регіональних полюсів зростання Харківської області, враховуючі складність процесу ідентифікації та складання переліку функціональних типів територій [5, с.513], що зазначено у моніторингових документах стану реалізації державної політики регіонального розвитку України 2021-2027, беручі до уваги існуючу особливість розвитку м. Харкова, як одного з потужних Центрів вищої освіти в Україні та використовуючи вищенаведений досвід у проведенні експерименту регіонального управління за участю закладів вищої освіти м. Харкова, представників регіональної влади та місцевого самоврядування Харківської області.

Оцінка територіального впливу [6] є одним із інструментів оцінювання та моніторингу реалізації політик у Європейському Союзі, який на нашу думку можливо застосувати для визначення значення впровадження існуючих концепцій соціально-економічного розвитку територій, як кращих практик управління регіональним розвитком та соціально економічними процесами функціональних типів територій.

Серед таких концепцій, на нашу думку, є концепція «Підприємницький університет», актуальність реалізації якої на регіональному рівні продиктована необхідність відновлення на інноваційних засадах управління соціально-економічним розвитком територій та економіки регіонів України [7, с.555], які постраждали внаслідок бойових дій що також суттєво вплинуло на освітянський процес всіх рівнів в Україні та підготовку майбутніх фахівців для повоєнної економіки.

Ми вважаємо, що реалізація концепції «Підприємницький університет» у сучасних умовах оновлення регіонального розвитку є своєчасним кроком та діями з формування регіонального полюсу зростання, як функціонального типу територій Харківського регіону та створення проектів соціально-економічного відновлення і розвитку територій.

Слід визначити проведені дослідження ознак трансформацій закладів вищої освіти до підприємницького університету.

Так, І. Грищенко та інші [8, с.52-54] ідентифікують наступні ознаки трансформації Київського національного університету технологій та дизайну, а саме наявність наступних характеристик: 1. Посилене управлінське ядро; 2. Розширена периферія розвитку; 3. Диверсифікована база фінансування. 4. Стимулюючі академічні структури. 5. Інтегрована підприємницька культура.

Погоджуємося з висновками Т. Воронкової [9, с.32] стосовно бачення розвитку підприємницької діяльності університету через створення відповідної інфраструктура, а саме центрів досліджень, науково-дослідних лабораторій, бізнес-інкубаторів, технопарків, дочірніх фірм тощо для потреб бізнесу та держави.

О. Казак визначає одну із головних перешкод для формування підприємницьких університетів, а саме необхідність виходу за рамки існуючих академічних обмежень [ 10, с.69].

Слід також відмити сучасну практику укладання угод між територіальними громадами та університетами.

Так, Козятинська міська територіальна громада підписала Меморандум про співпрацю з Київським університетом права Національної академії наук України для розвитку освіти, культури та спорту в громаді [11].

Долинська громада Кіровоградської області підписали меморандум про співпрацю з Державним університетом економіки і технологій щодо відкриття відділення для організації навчання та підготовки майбутніх фахівців у Долинській громаді за спеціальностями: ІТ-технології; юриспруденція; фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок; гірництво; металургія[12].

Для реалізації концепції «Підприємницький університет» та формування регіонального полюсу зростання за участю Харківського національного економічного університету імені С. Кузнеця склалися відповідні умови, а саме - інноваційна діяльність кафедри державного управління, публічного адміністрування та економічної політики у

контексті дій у сфері публічного управління розвитком територій, створення концепцій розвитку територій та відповідної інституціонального середовища і функціональних просторів діяльності.

Так, відновлена робота Школи публічного адміністрування та управління проектами; проводяться наукові дослідження у сфері розвитку функціональних типів територій в рамках роботи Наукової школи «Управління розвитком територій у інформаційному суспільстві», керівник - Н. Гавкалова, проф, д.е.н.; ініційовано створення живої лабораторії розвитку територій, громад та регіонів; продовжується міжнародна наукова співпраця та розвиток партнерства з Асоціацією європейських прикордонних регіонів; укладена у 2016 році Угода про співпрацю між Харківською обласною радою, Асоціацією органів місцевого самоврядування Харківської області та Харківським національним економічним університетом імені Семена Кузнеця з метою розвитку партнерських відносин органів місцевого самоврядування Харківської області у сфері міжнародного, міжрегіонального і транскордонного співробітництва; розвиваються партнерські відносини з громадами Харківської області; удосконалюється міжкафедральна взаємодія з кафедрами Інституту економіки і права ХНЕУ ім. С. Кузнеця.

Перспектива проведення подальших досліджень полягають у розробки концепції «Підприємницький університет» у контексті досліджень аспіранта Е. Сиромолот, інноваційної діяльності кафедри державного управління, публічного адміністрування та економічної політики щодо формування регіонального полюсу зростання Харківського регіону, як функціонального типу територій, за участю Харківського національного економічного університету імені С. Кузнеця у партнерстві з територіальними громадами Харківщини та міжнародними партнерами Кафедри, у тому числі з Асоціацією європейських прикордонних регіонів.

### Список використаних джерел

1. Про засади державної регіональної політики : Закон України № 156-VIII, від 5 02.2015 р.
2. Сиромолот Е. А. Вплив організаційних структур публічного управління на розвиток територій в умовах проведення реформ регіональної політики, євроінтеграційних процесів та повоєнного відновлення Синергія науки і бізнесу у повоєнному відновленні регіонів України : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. Одеса: Олді+. 2024. С. 353-356. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/33571>
3. Policy Advice on the Roadmap for Local Self-Government Recovery from the Consequences of the War. URL: <https://rm.coe.int/cegg-pad-on-ukraine-recovery-strategy-in-lsg-area-eng-final-2-/1680aef4f0>
4. Полюси зростання: шлях до економічного відновлення та євроінтеграції України. URL: <https://decentralization.ua/news/19029>
5. Сиромолот Е. А. Удосконалення механізмів визначення функціональних типів територій як чинника євроінтеграційних процесів України / Е. А. Сиромолот // Публічне управління: проблеми та перспективи : матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 23 листопада 2023 р. : тези допов. – Харків: ТОВ «Константа», 2023. С. 508 – 514. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/31998>
6. Assessment of territorial impacts. URL: [https://portal.cor.europa.eu/subsidiarity/Contributions%20TIA/18\\_Assessment%20of%20territorial%20impacts%202013-03-20\\_EN.pdf](https://portal.cor.europa.eu/subsidiarity/Contributions%20TIA/18_Assessment%20of%20territorial%20impacts%202013-03-20_EN.pdf)
7. Сиромолот Е. А. Вплив Good Governance на інноваційний розвиток та конкурентоспроможність екосистеми публічного управління розвитком територій.

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 22 листопада 2024 р. : тези допов. - Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2024. С. 554-557. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/34961>

8. Грищенко І.М., Беялов Т.Е. Дослідження концепції підприємницького університету та інституційних факторів його діяльності. Актуальні проблеми економіки. 2020, №9 (231). С.46-55. [https://eco-science.net/wp-content/uploads/2021/08/9.20\\_topic\\_Gryshchenko-I.M.-Belyalov-T.E.46-55.pdf](https://eco-science.net/wp-content/uploads/2021/08/9.20_topic_Gryshchenko-I.M.-Belyalov-T.E.46-55.pdf)

9. Воронкова Т. Є. Підприємницький університет: інтеграція освіти, науки, бізнесу. Агросвіт. 2018. № 21. С. 28-33. DOI: 10.32702/2306&6792.2018.21.28

10. Казак О. О. Сучасна концепція розвитку бізнес-університетів в Україні. Інновації вищої освіти України та ЄС у сучасному інформаційному суспільстві: Збірник наукових праць. 2021. С. 66-70. <https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/38312/>

11. Університет підтримує Козятин: підписано Меморандум про співпрацю. URL: <https://kozyatyn.info/Podii/universitet-pidtrimue-kozyatin-pidpisano-memorandum-pro-spivpratsyu-11958392.html>

12. У Долинській громаді вперше відкриють університет. URL: <https://gre4ka.info/suspilstvo/74403-u-dolynskii-hromadi-vpershe-vidkryiut-universytet/>

## ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНКИ ГОТОВНОСТІ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ДО НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ: ДОСВІД АДАПТАЦІЇ ДО МІСЦЕВИХ ПОТРЕБ

Білас М.І.,

аспірант Кафедри публічного управління та адміністрування  
Національний лісотехнічний університет України

В умовах повномасштабної війни в Україні питання стійкості та алертності системи охорони здоров'я набуває особливого значення. Забезпечення її готовності до реагування на загрози воєнного характеру є критичним завданням для системи публічного управління та національної безпеки загалом. Міжнародні організації, такі як ВООЗ, Європейський центр з профілактики та контролю захворюваності та інші розробили низку інструментів для оцінки рівня готовності систем охорони здоров'я до надзвичайних ситуацій, проте виникає питання, наскільки ці інструменти враховують специфіку воєнних дій в Україні та спричинені ними наслідки для системи охорони здоров'я. Тому доцільним видається розглянути особливості найбільш поширених інструментів та розглянути приклади їхньої адаптації до місцевих потреб.

1. **Health Emergency Preparedness Self-Assessment Tool (HEPSA)** - інструмент самоперевірки, розроблений Європейським центром профілактики та контролю захворювань (ECDC) для країн ЄС з метою оцінки та вдосконалення готовності до надзвичайних ситуацій у сфері охорони здоров'я. Охоплює 10 технічних напрямів, орієнтований на внутрішній аналіз спроможностей та підтримує підготовку до зовнішніх оцінок і розробки планів дій [2].
2. **Joint External Evaluation (JEE)** - глобальний інструмент оцінки, розроблений ВООЗ для незалежного зовнішнього аналізу національних спроможностей у сфері готовності та реагування на загрози системі охорони здоров'ю. Спрямований на виявлення прогалин, визначення пріоритетів і покращення міжвідомчої взаємодії на основі 19 технічних сфер Міжнародних медико-санітарних правил [7].
3. **State Parties Annual Self-Assessment Reporting Tool (SPAR)** - офіційний інструмент самооцінки країн-учасниць ММСП, який щорічно використовується для аналізу поточного стану виконання основних обов'язків у сфері епідеміологічного нагляду, лабораторної діагностики, готовності до НС та реагування та інших ключових напрямів [9].
4. **Toolkit for Assessing Health-System Capacity for Crisis Management** - інструмент від ВООЗ, який допомагає державам оцінити спроможність системи керувати надзвичайними ситуаціями. Побудований як фасилітативний процес самооцінки з орієнтацією на здатність забезпечити безперервність надання медичних послуг [10].
5. **WHO Benchmarks for Strengthening Health Emergency Capacities** - інструмент ВООЗ для комплексного моніторингу прогресу країн у зміцненні потенціалу реагування. Включає 80 детально розроблених орієнтирів, які охоплюють ключові елементи готовності та дозволяють проводити як внутрішній аудит, так і зовнішню валідацію [4].

Інструмент	Рівень оцінки	Тип оцінки	Компоненти реагування
<b>Health Emergency Preparedness Self-Assessment Tool</b> ECDC, 2018	Національний / регіональний	Самооцінка	Управління та координація, планування, лабораторії, епіднадгляд, комунікація, логістика, навчання, міжвідомча взаємодія
<b>Joint External Evaluation</b> WHO, 2022	Національний	Зовнішня експертна	Координація, планування, логістика, фінансування, медичні послуги, епіднадгляд, лабораторії, комунікація, кадровий потенціал, міжвідомча взаємодія, РХБЯ-загрози
<b>Self-Assessment Annual Reporting Tool</b> WHO, 2022	Національний	Самооцінка	Координація, планування, фінансування, медичні послуги, епіднадгляд, лабораторії, комунікація, кадровий потенціал, міжсекторальна взаємодія, зоонози, РХБЯ-загрози
<b>Toolkit for Assessing Health-System Capacity for Crisis Management</b> WHO, 2021	Національний / регіональний / місцевий	Самооцінка з фасилітацією	Управління, планування, фінансування, логістика, медичні послуги, кадровий потенціал, комунікація
<b>Benchmarks for Strengthening Health Emergency Capacities</b> WHO, 2024	Національний / регіональний	Зовнішня / внутрішня експертна	Координація, управління, планування, логістика, фінансування, медичні послуги, епіднадгляд, лабораторії, комунікація, кадровий потенціал, міжвідомча взаємодія, зоонози, РХБЯ-загрози

Рис. 1. Порівняння основних характеристик міжнародних інструментів оцінки готовності системи охорони здоров'я до реагування на надзвичайні ситуації

На сьогодні в Україні не існує єдиного національного стандарту або інтегрованої методики оцінки готовності системи охорони здоров'я до надзвичайних ситуацій. Попри наявність стратегічних документів та міжнародну співпрацю в цій галузі, система в цілому продовжує працювати у **режимі оперативного реагування**, а не на основі превентивної оцінки ризиків. Оцінювання проводиться фрагментарно: на рівні медичних установ (наприклад, аудит запасів, навчання персоналу), на рівні окремих програм (наприклад, аналіз потреб у сфері психічного здоров'я) або в рамках гуманітарного моніторингу. Проте, немає комплексного механізму, який би дозволяв системно оцінити спроможність системи реагувати на виклики, інтегруючи інфраструктуру, управлінські рішення, комунікацію, логістику та соціальні чинники. Це створює виклик: у період тривалого збройного конфлікту відсутність системної оцінки готовності не дозволяє вчасно і точно планувати потреби в евакуації, резервних ланках надання допомоги, захисті медичних працівників, забезпеченні психосоціальної підтримки тощо.

Попри те, Україна поступово робить кроки до інтеграції міжнародних інструментів оцінки готовності системи охорони здоров'я до надзвичайних ситуацій. Один із них - **проведення Joint External Evaluation** у 2021 році. Цей процес ініційований ВООЗ і передбачає незалежну міжсекторальну оцінку здатності країни запобігати, виявляти та реагувати на загрози громадському здоров'ю. За результатами оцінки було виявлено низку системних прогалин у підготовці до надзвичайних ситуацій, зокрема -

недостатнє міжвідомче співробітництво, обмежені ресурси для оперативного реагування та недосконала система комунікації ризиків[3]. Також Україна бере участь у щорічному **самооцінюванні за методикою States Parties Self-Assessment Annual Reporting**. В останні роки оцінювання через SPAR засвідчило як позитивну динаміку, так і збереження вразливих напрямів - зокрема, у сфері лабораторної діагностики, кадрового потенціалу та управління ризиками [8].

Для оцінки стану надання медичних послуг в умовах надзвичайних ситуацій в Україні також використовується **інструмент HeRAMS (Health Resources Availability Mapping System)**. Система, яка впроваджена ВООЗ, дає змогу систематизовано моніторити доступність медичних послуг і функціональність закладів охорони здоров'я. У контексті війни HeRAMS дозволяє оперативно фіксувати інформацію про пошкодження лікарень, їхню функціональність, кадрову укомплектованість та наявність життєво важливого обладнання. Дані HeRAMS використовуються гуманітарними організаціями, МОЗ та міжнародними партнерами для планування допомоги [6].

Незважаючи на використання цих інструментів, залишається низка викликів, пов'язаних із адаптацією оцінювальних механізмів до умов активного воєнного конфлікту, фрагментарністю даних та обмеженою інтеграцією результатів оцінки в процеси стратегічного управління. Проте, існують успішні приклади адаптації вищезгаданих інструментів до потреб конкретних країн. Оскільки у Нігерії більшість конституційних вимог щодо громадського здоров'я та пов'язаних з ними питань децентралізовані на рівні штатів, місцевий центр контролю та профілактики захворювань розробив інструмент оцінки для виявлення прогалин у безпеці охорони здоров'я на рівні штатів. За участю експертів було проведено оцінку законодавства - в результаті переглянутий інструмент містить 14 технічних областей та 35 показників, адаптованих до впровадження планів покращення з урахуванням особливостей усіх штатів держави [1].

У Сирії інструмент HeRAMS було адаптовано до умов збройного конфлікту шляхом запровадження альтернативних механізмів збору даних у важкодоступних зонах та регулярного оновлення інформації про функціональність закладів охорони здоров'я.. Туреччина, реагуючи на виклики, пов'язані з великим напливом сирійських біженців, використала HeRAMS для створення мережі Центрів охорони здоров'я для біженців, де працювали турецькі і сирійські медики. Країні вдалось адаптувати послуги з урахуванням мовних та культурних бар'єрів, а також запровадити мобільні інструменти для покращення доступу до медичних послуг. Ці приклади демонструють гнучкість HeRAMS і його здатність бути адаптованим до різного роду кризових контекстів [5].

Україна потребує впровадження сучасних інструментів оцінки готовності системи охорони здоров'я до надзвичайних ситуацій, орієнтованих на управлінські компоненти. Інструменти, розглянуті вище, можуть стати основою для побудови українського підходу, але потребують глибокого контекстуального осмислення. А досвід інших країн у адаптації наявних інструментів демонструє ефективність та життєздатність такого підходу.

### Список використаних джерел

1. Danjuma J., Okunromade O. Development of a Subnational Health Security Capacities Assessment Tool: Lessons From Nigeria and Implications for the Implementation of the Integrated Disease Surveillance and Response Strategy. 2025. Режим доступу: <https://www.liebertpub.com/doi/10.1089/hs.2023.0185>
2. ECDC. Health emergency preparedness self-assessment tool, User guide. 2018. Режим доступу: <https://www.ecdc.europa.eu/en/publications-data/hepsa-health-emergency-preparedness-self-assessment-tool-user-guide>

3. O.M. Marzieiev Institute for Public Health of the National Academy of Medical Sciences of Ukraine. Visit of representatives of the experts mission for the Joint External Evaluation of the implementation of IHR capabilities in Ukraine. 2021. Режим доступу: <https://health.gov.ua/en/events/main-events-of-the-institute-2021/visit-of-representatives-of-the-experts-mission-for-the-joint-external-evaluation-of-the-implementation-of-ihr-capabilities-in-ukraine-kiev-ukraine-11-29-2021-03-12-2021/>
4. WHO. Benchmarks for Strengthening Health Emergency Capacities. 2024. Режим доступу: <https://iris.who.int/bitstream/handle/10665/375815/9789240086760-eng.pdf?sequence=1>
5. WHO. HeRAMS Country Implementations. 2024. Режим доступу: [https://reliefweb.int/report/ukraine/herams-country-implementations-snapshot-march-2024?utm\\_source=chatgpt.com](https://reliefweb.int/report/ukraine/herams-country-implementations-snapshot-march-2024?utm_source=chatgpt.com)
6. WHO. HeRAMS Ukraine Status Update Snapshot. 2023. Режим доступу: <https://www.who.int/publications/m/item/herams-ukraine-status-update-snapshot-may-to-october-2023-en>
7. WHO. Joint External Evaluation Tool: Third Edition. 2022. Режим доступу: <https://iris.who.int/bitstream/handle/10665/357087/9789240051980-eng.pdf?sequence=1>
8. WHO. SPAR results for Ukraine. 2024. Режим доступу: [https://extranet.who.int/sph/spar-ukraine-submitted2024?utm\\_source=chatgpt.com](https://extranet.who.int/sph/spar-ukraine-submitted2024?utm_source=chatgpt.com)
9. WHO. State Parties Annual Self-Assessment Reporting Tool: Second Edition. 2022. Режим доступу: [https://cdn.who.int/media/docs/default-source/health-security-preparedness/cap/spar/9789240040120-eng-new.pdf?sfvrsn=5dc09bd9\\_10](https://cdn.who.int/media/docs/default-source/health-security-preparedness/cap/spar/9789240040120-eng-new.pdf?sfvrsn=5dc09bd9_10)
10. WHO. Toolkit for Assessing Health-System Capacity for Crisis Management: User Manual. 2021. Режим доступу: <https://iris.who.int/bitstream/handle/10665/352566/9789289002615-eng.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

**Секція 13**  
**Актуальні питання теорії та практики**  
**сфери міжнародного та європейського права**

## НЕДОСКОНАЛІСТЬ МЕХАНІЗМІВ ВИРІШЕННЯ СПОРІВ У ПРАВОВОМУ РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В МЕЖАХ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Терещенко А.В.

здобувач вищої освіти факультету міжнародної торгівлі та права  
Державний торговельно-економічний університет, Україна

Міжнародна торгівля в сучасному світі відіграє важливу роль у розвитку економіки країн. Жодна країна не може повністю забезпечити себе всіма необхідними ресурсами, товарами та технологіями, що змушує їх брати участь у міжнародній торгівлі з іншими країнами. В основі цього процесу лежить міжнародне торговельне право. У своєму звіті Світова організація торгівлі описує роль міжнародної торгівлі як дуже важливу для створення більш безпечного, інклюзивного та сталого розвитку [1]. Н. В. Дараганова зазначає, що новітня міжнародна торгівля характеризується серйозними, радикальними змінами – створенням глобального інформаційного простору, де головними продуктами виробництва стають інформація та знання, а інформаційні технології проникають практично у кожен сферу економічної діяльності [2].

На сьогодні міжнародна торгівля стикається з низкою проблем, таких як зростання протекціонізму, торговельні війни між провідними економіками світу, порушення глобальних ланцюгів постачання, геополітичні напруги та інші. Також сильною проблемою є односторонні обмеження: мита, квоти, експортні заборони, які вводять окремі країни у відношенні до інших. Існування цих проблем викликає спори між державами та вимагає певного використання механізмів вирішення цих спорів з боку міжнародних організацій.

Визначальне місце в регулюванні міжнародної торгівлі посідає Світова організація торгівлі (СОТ), основними принципами якої є недискримінація, прозорість, взаємність, лібералізація торгівлі та сприяння розвитку. Правова база СОТ формується на основі чисельних угод, дотримання яких є обов'язковим для всіх країн-членів. Правова основа щодо питань вирішення спорів СОТ описана в Домовленості про правила і процедури вирішення спорів (DSU) [3]. Угода передбачає декілька етапів урегулювання спору, серед яких: консультації, створення панелей експертів, процедури комісії, прийняття звітів груп, апеляційна скарга за потреби та нагляд за виконанням рішень. Рішення комісії або Апеляційного органу мають виключно рекомендаційний характер та не передбачають механізмів покарання за недотримання цих рішень. Певна країна має проінформувати про намір виконання цього рішення через 30 днів після дати прийняття звіту колегії, та при неможливості виконання може отримати розумний період часу для цього. При невиконанні рекомендацій протягом розумного строку використовується механізм компенсацій. Однак компенсації є добровільними, що дозволяє країнам не виконувати рішення колегії або Апеляційного органу та при цьому не отримувати жодного покарання. Прикладом недосконалості системи вирішення спорів слугує ситуація липня 2017 року, коли США блокували призначення нових членів до Апеляційного органу, що зменшило їх кількість в Апеляційному органі з 7 до 3 [4]. В результаті при отриманні несприятливого рішення однією зі сторін спору, вона може заблокувати ухвалення цього рішення, подавши апеляцію, розуміючи, що Апеляційний орган не зможе прослухати цей спір. США продовжують блокування призначення нових членів до Апеляційного органу до сьогодні.

За статистикою ЮНКТАД, на сьогодні Європейський Союз є одним з найбільших експортерів в світі [5]. Ключовим пунктом формування правової основи зовнішньоторговельної політики Євросоюзу розглядається конкретизація її цілей. В останні десятиліття торговельна політика ЄС характеризувалася насамперед

пропагуванням більш відкритої і вільної торгівлі, яка має привести до зростання і збільшення робочих місць [6, с. 96]. ЄС володіє складною системою правил та угод, які регулюють торговий обіг на його внутрішньому ринку. Процедури здійснення прав ЄС відповідно до правил міжнародної торгівлі окреслюються в Постановах ЄС № 654/2014 і № 3286/94. [7, 8]. Саме вони визначають механізми врегулювання суперечок, захисту внутрішнього ринку та запровадження різних заходів у відповідь на дії третіх країн. Умови укладання торгових договорів також описуються в частині п'ятій в 2 – 5 розділах Договору про функціонування Європейського Союзу (TFEU) [9].

Серед випадків, які підкреслювали би недосконалість правової системи ЄС можна виділити порушення прав Європейською комісією на самовизначення народів Західної Сахари, при укладенні торговельної угоди з Марокко без їх згоди [10]. У 2019 році ЄС підписали угоди з Марокко про рибальство та сільське господарство, які включали продукцію із Західної Сахари. Було заключено, що в консультаціях, проведених комісією та Європейською службою зовнішніх справ, брали участь не жителі Західної Сахари, а люди, які перебували на території Західної Сахари в даний час. У 2021 суд постановив, що згода жителів Західної Сахари є необхідною умовою законності цих угод. Також суд заявив, що продукція, вироблена в Західній Сахарі, має бути маркована по місцю їх походження, без згадок про Марокко. Фронт Полісаріо – воєнізоване угруповання, яке виступає за незалежність Західної Сахари, привітало це рішення як перемогу. Їх представник у своєму виступі в Організації Об'єднаних Націй у Швейцарії заявив, що це історична перемога їх народу, яка підтверджує правопорушення ЄС та Марокко, та їх постійний суверенітет над природними ресурсами Західної Сахари. Наразі ЄС стоїть перед вибором: або вийти з угод, або вести переговори з Фронт Полісаріо [10].

Міжнародна торговельна палата (МТП) є однією з найвпливовіших міжнародних неурядових організацій, яка сприяє розвитку та регулюванню міжнародної торгівлі. Вона розробляє стандартні міжнародні правила, зокрема відомі «Інкотермс» — умови постачання, які спрощують укладання договорів між сторонами з різних країн. Крім того Міжнародна торговельна палата бере участь у розробці кодексів поведінки, етичних стандартів і рекомендацій для урядів та бізнесу. Серед систем торгових палат країн-членів Європейського Союзу 8 систем: в Австрії, Франції, Німеччині, Греції, Італії, Люксембурзі, Нідерландах та Іспанії, які працюють як організації публічного права, тобто вони створені, і їх діяльність регулюється відповідно до національного законодавства, 7 систем палат: у Бельгії, Данії, Фінляндії, Ірландії, Португалії, Великій Британії і Швеції, які працюють згідно з нормами приватного права, за якими торгові палати мають статус асоціацій або товариств з обмеженою відповідальністю [11, с. 396]. У державах з політично упередженими судами визнання рішень МТП може бути заблоковане або значно затягнуте. Наприклад, в спорі чеської компанії CEZ з російською компанією Газпром трибунал виніс рішення на користь чеської компанії, при цьому заборонивши Газпрому переносити спір на розгляд російським судам через їх упередженість.

Незважаючи на існування розвинених правових механізмів вирішення спорів у міжнародних організацій, на практиці вони показують свою недосконалість через наявні політичні бар'єри, рекомендаційність їх характеру, затягування процедур вирішення спору і обмежену юрисдикцію. Через це створюється можливість для країн не виконувати рішення судів, що створює ризики для стабільності глобальної торгівлі, підриває довіру до міжнародних інституцій і вимагає їх вдосконалення.

#### **Список використаних джерел:**

1. World Trade Report 2023 – Re-globalization for a secure, inclusive and sustainable future. 2023. 134 с. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr23\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr23_e.htm) (дата звернення: 21.05.2025).

2. Дараганова Н. В. Засади впровадження Україною норм міжнародних договорів у сфері міжнародної торгівлі/ Н. В. Дараганова // Аналітичне-порівняльне правознавство / редкол.: Ю. М. Бисага (голов. ред.), В. В. Заборовський, Д. М. Белов, С. Б. Булеца та ін.; ДВНЗ «УжНУ» – Ужгород, 2024. – №1. – С. 670-675 – Бібліогр.: с. 674-675 (19 назв). URL: <http://journal-app.uzhnu.edu.ua/article/view/300272/292615>
3. WTO | Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes. World Trade Organization. URL: [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/dsu\\_e.htm#art21](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/dsu_e.htm#art21) (дата звернення: 24.05.2025).
4. THE WTO APPELLATE BODY CRISIS – A WAY FORWARD?. URL: <https://www.cliffordchance.com/content/dam/cliffordchance/briefings/2019/11/the-wto-appellate-body-crisis-a-way-forward.pdf> (дата звернення: 24.05.2025).
5. UN Trade and Development (UNCTAD). URL: <https://unctad.org/> (дата звернення: 21.05.2025).
6. Костянтин, Ф. Міжнародні правові аспекти зовнішньоторговельної політики Європейського Союзу. Актуальні проблеми правознавства. 2023. № 4. С. 94-101. URL: <https://appj.wunu.edu.ua/index.php/appj/article/view/1503>
7. Regulation (EU) № 654/2014 of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 concerning the exercise of the Union's rights for the application and enforcement of international trade rules. Official Journal of the European Union. 2014. L 189. С. 50–59.
8. Council Regulation (EC) № 3286/94 of 22 December 1994 laying down Community procedures in the field of the common commercial policy in order to ensure the exercise of the Community's rights under international trade rules, particularly those established under the auspices of the World Trade Organization. Official Journal of the European Communities. 1994. L 349. С. 71–78.
9. Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union. The official portal for European data. URL: [http://data.europa.eu/eli/treaty/tfeu\\_2012/oj](http://data.europa.eu/eli/treaty/tfeu_2012/oj) (дата звернення: 24.05.2025).
10. Court of Justice rules EU-Morocco trade agreements illegal over Western Sahara. Brussels Signal. URL: <https://brusselssignal.eu/2024/10/court-of-justice-rules-eu-morocco-trade-agreements-illegal-over-western-sahara/> (дата звернення: 24.05.2025).
11. Марченко О. Д. Правові аспекти діяльності Міжнародної Торгівельної Палати. Proceedings of III International Scientific and Practical Conference 17-19 April. 2023. С. 395-400.

**ЗАХОДИ ЩОДО ТРАНЗИТНОГО РУХУ: ЩО ПРИХОВУЄ СПРАВА DS512?  
ПРЕЦЕДЕНТ БЕЗПЕКИ: АНАЛІЗ СПОРУ DS512 УКРАЇНА — росія У  
ПРАКТИЦІ СОТ**

**Зайцева М. П., Кулібаба С. І.**

Державний торговельно-економічний університет

Спир DS512 «росія — заходи щодо транзитного руху» між Україною та російською аедерацією у рамках Світової організації торгівлі (СОТ) є важливою для історії міжнародного торговельного права. Ця справа стала прецедентом, оскільки це перший випадок, коли панель СОТ розглянула обґрунтованість застосування винятку національної безпеки відповідно до статті XI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) 1994 року.

Україна звернулася до СОТ з вимогою про створення Групи експертів висуваючи такі скарги:

З 1 січня 2016 року росія обмежила використання автомобільних та залізничних транзитних маршрутів через українсько-російський кордон для всіх вантажів, що прямують до Казахстану. Натомість, згідно з російським законодавством, такі перевезення можуть здійснюватися лише через білорусько-російський кордон, а також підлягають додатковим умовам, такими як наявність ідентифікаційних печаток та реєстраційних карток, як при в'їзді, так і при виїзді з території рф, у спеціальних пунктах контролю на білорусько-російському та російсько-казахстанському кордонах відповідно.

З 1 липня 2016 року цілком заборонено транзитні автомобільні та залізничні перевезення з України (навіть через білорусько-російський кордон), що прямують не лише до Казахстану, а й до Киргизької Республіки, Монголії, Таджикистану, Туркменістану та Узбекистану для певних категорій товарів. До таких категорій товарів відносяться ті, до яких Росія застосовує ставки ввізних мит, відмінні від нуля (відповідно до Єдиного митного тарифу Євразійського економічного союзу), і товари, перелічені в Постанові № 778 уряду російської федерації — сільськогосподарські товари, сировинні матеріали, та харчові продукти, а також товари, які походять з країн, що запровадили економічні санкції проти Росії.

З 30 листопада 2016 російська федерація також заборонила транзит автомобільними та залізничними шляхами товарів, що підлягають ветеринарному нагляду та товарів рослинного походження, оскільки вони також були добавленні до Постанови № 778 [2, с. 22-28].

Теоретично існує процедура, яка у виняткових випадках дозволяє транзит цих товарів з України до Казахстану та Киргизької Республіки. Процедура передбачає, що уряди Казахстану або Киргизької Республіки просять запит на транзит певної продукції, і російська влада вирішує чи надавати дозвіл. Проте на практиці принципів, за якими б ця процедура проходила та приймалося б рішення не визначено, і на сьогоднішній день жодного такого відступу надано не було.

Міністерство економіки України оцінило, що хоча обмеження та заборона транзиту є частковими, проте це мало негативний вплив на близько 79% експорту з України до Казахстану та на 95% експорту до Киргизстану.

Зокрема, заступниця Міністра економічного розвитку і торгівлі України, очільниця української делегації у СОТ у цій справі — Наталія Микольська, зазначає, що «у 2016 році обсяг експорту з України до країн Центральної та Східної Азії зменшився на 38,3% порівняно з 2015 роком, а загальні втрати внаслідок цих подій оцінюються понад 400 млн доларів США» [3].

Позиція України полягає у тому, що дії росії не відповідають її зобов'язанням в рамках СОТ. Усі вище згадані транзитні обмеження та заборони суперечать статті V «свобода транзиту», відповідно до якої:

- транзитні товари повинні мати свободу пересування через територію члена СОТ — росія односторонньо заборонила транзитні перевезення українських товарів до інших країн, що є прямим обмеженням свободи транзиту;

- не повинна допускатись невиправдана дискримінація по відношенню до країни походження або призначення — заборона стосувалася тільки України, що є формою дискримінації;

- транзит не повинен зазнавати невиправданих затримок або обмежень;

- усі правила та обмеження що накладаються договірними сторонами на транзитні перевезення до або з територій інших договірних сторін, повинні бути обґрунтованими, беручи до уваги умови перевезення — встановлені росією умови перевезення, а саме встановлення ідентифікаційних пломб (у тому числі з використанням системи супутникової навігації ГЛОНАСС), оформлення реєстраційних карток при в'їзді та виїзді з рф не відповідали міжнародним стандартам;

- кожна договірна сторона надає транзитним перевезенням на територію або з території будь-якої іншої договірної сторони режим не менш сприятливий, ніж режим, що надається транзитним перевезенням до будь-якої третьої країни або з неї.

Також Україна заявляла про порушення статті X «Публікація та адміністрування правил торгівлі» ГАТТ 1994 р., а саме такі положення: закони, постанови, судові рішення, адміністративні постанови загального застосування повинні бути опубліковані своєчасно та не повинні застосовуватись до публікації цих положень [1].

Тобто позиція України полягає в тому, що росія використовує обмеження експорту як заходи для економічного тиску та торгової війни, які є продовженням ворожої політики рф: протиправної анексії Криму, війни розпочата росією на Сході України. росія, прикриваючись міркуваннями безпеки, фактично здійснила економічну блокаду українського експорту, яка була непропорційною та не відповідала стандартам СОТ. Отже такі дії можна вважати не лише порушенням норм ГАТТ, але й зловживанням правом на виняток за статтею XXI, що суперечить принципу добросовісного виконання зобов'язань.

Українська позиція в цій справі має міцну юридичну основу та підтверджується незаперечними доказами. У своєму зверненні Україна стверджує про низку заходів, які видаються несумісними з такими положеннями як статті V:2, V:3, V:4, V:5, X:1, X:2, X:3(a), XI:1, XVI:4 ГАТТ 1994; і пункт 2 частини I Протоколу про приєднання російської федерації (в тій мірі, в якій він включає параграфи 1161, 1426, 1427 і 1428 Доповіді Робочої групи з питань приєднання російської федерації).

Світова організація торгівлі відреагувала дуже обережно, проте прецедент виявився надзвичайно гучним, оскільки зачіпав не лише торговельну політику, а й межу між економічною доцільністю та політичною безпекою. І хоча справа була формально про транзит українських товарів через територію росії, вона виявилася лакмусовим папірцем для визначення того, наскільки країна може прикриватися "національною безпекою", порушуючи міжнародні правила торгівлі.

У листопаді 2016 року в Женеві відбулися консультації за участі української делегації, очолюваної заступницею Міністра економічного розвитку і торгівлі України та Торговою представницею України Наталією Микольською. До складу делегації також входили представники Державної фіскальної служби, Міністерства інфраструктури та ПАТ «Укрзалізниця» [4]. Оскільки росія відмовилася скасувати запроваджені нею обмеження, Україна ініціювала подальший розгляд справи відповідно до механізмів СОТ.

9 лютого 2017 року Україна подала офіційний запит на створення групи експертів відповідно до статей 4.7 і 6 Угоди про врегулювання суперечок (DSU) та статті XXIII ГАТТ. Як очікувалося, росія скористалася правом одноразового блокування цього запиту,

що призвело до його відтермінування. Лише у червні 2017 року Генеральний директор СОТ сформував відповідну групу, до складу якої увійшли: професор Жорж Абі-Сааб (голова), професор Ічіро Аракі та доктор Мохаммад Саїд. Ряд країн, включно з Австралією, Канадою, ЄС, Китаєм, Японією, США, Болівія, Бразилія, Чилі, Індія, Південна Корея, Норвегія та Молдова заявили про свій інтерес до справи як треті сторони [2, с. 19-20].

Ця суперечка стала першою в історії СОТ, в якій було здійснено повноцінний аналіз застосування статті XXI ГАТТ — положення, що дозволяє обмеження торгівлі з міркувань національної безпеки, і до цього часу вважалося недоторканим для юридичного перегляду.

Росія не заперечувала факту введення обмежень на транзит товарів з України через свою територію, натомість вона стверджує, що усі введені нею обмеження та заходи є правомірними відповідно до положень статті XXI (b)(iii) «Винятки з міркувань безпеки» ГАТТ, де зазначено, що член СОТ має право «вживати будь-яких заходів, які він вважає за необхідні для захисту істотно важливих інтересів його безпеки ... прийнятих у період війни або інших надзвичайних обставин у міжнародних відносинах» [1].

Посилаючись на дану статтю рф стверджує, що ці заходи належать до тих, які держава вважає необхідними для захисту своїх суттєвих інтересів безпеки, і які були вжиті "у відповідь на надзвичайну ситуацію в міжнародних відносинах, що виникла у 2014 році та становила загрозу суттєвим інтересам безпеки російської федерації". По суті, що у 2014 році виник «збройний конфлікт» на території України, який створив загрозу інтересам безпеки росії.

Центральним елементом правової позиції російської федерації стало твердження про "самовиключний характер" статті XXI ГАТТ, що, на її думку, надає державі виключне право самостійно визначати обставини, які становлять загрозу її національній безпеці [2, с. 52–55].

Згідно з цим підходом, будь-яке втручання з боку СОТ у перевірку обґрунтованості таких рішень розглядається як посягання на державний суверенітет, а сама можливість міжнародного перегляду таких дій створює ризик прецеденту, який дозволить міжнародним органам оцінювати стратегічні рішення урядів держав-членів.

Варто наголосити, що на момент подання Україною скарги така інтерпретація була домінуючою в практиці держав-членів СОТ. Жодна країна до цього не наважувалась оскаржити застосування статті XXI, зважаючи на її традиційне трактування як норми, що не підлягає зовнішньому юридичному аналізу.

Відповідно, росія вважає, що Комісія повинна обмежити свої висновки у цій суперечці констатацією факту застосування росією статті XXI(b)(iii), не вдаючись до подальшого розгляду суті претензій України. Зокрема, Комісія встановила, що хоча вступна частина статті XXI(b) дозволяє члену вживати заходів, «які він вважає необхідними» для захисту своїх основних інтересів безпеки, це право на розсуд обмежується обставинами, які об'єктивно підпадають під дію трьох підпараграфів статті XXI(b). Отже, Комісія відхилила юрисдикційний аргумент Росії про те, що стаття XXI(b)(iii) є повністю «самосудом».

Особливу увагу в межах розгляду справи заслуговує позиція третіх сторін, які, згідно з процедурою СОТ, мали можливість висловити свої правові погляди та вплинути на загальну інтерпретацію положень справи. Зокрема, Австралія, Бразилія та більшість інших держав дійшли висновку, що стаття 7 Угоди про врегулювання спорів (DSU) надає панелі повноваження аналізувати та ухвалювати рішення щодо всіх норм охоплених угод, на які посилаються сторони спору. На думку Австралії, посилення російської федерації на статтю XXI(b)(iii) ГАТТ свідчить не про виключення з юрисдикції, а навпаки — підтверджує, що дане положення підпадає під компетенцію розгляду панелі.

Натомість США зайняли протилежну позицію, наполягаючи, що панель СОТ не має мандату перевіряти правомірність застосування положень статті XXI, оскільки це

питання належить виключно до внутрішнього розсуду держави-члена. США тлумачать формулювання вступної частини статті XXI(b) — "які вона вважає необхідними для захисту своїх суттєвих інтересів безпеки" — як таке, що закріплює право на односторонню оцінку безпеки. Відтак, на їхню думку, рішення про застосування заходів із міркувань національної безпеки є "непідсудним" для розгляду СОТ і не може бути предметом висновків чи рекомендацій [2, с. 33-38]. По суті, США стали на бік РФ у даній справі, що не дивно, адже для політики Сполучених Штатів також характерним є ведення економічних воєн. Прикладом зловживанням винятком з міркувань безпеки може бути торгова війна США з Китаєм у 2018-2019 рр. США запровадили митні заходи проти Китаю, аргументуючи це "національною безпекою" (у секторі сталі й алюмінію). В цілому, у ході торговельного протистояння США та Китай впродовж 2018-2019 рр., ініціювали один проти одного в СОТ 7 справ (DS542, DS558 та DS543, DS544, DS563, DS565, DS587). Сьогодні можемо бачити відновлення цієї торгової війни через встановлення США «взаємних» тарифів. По суті встановлення таких ставок тарифів можна вважати порушенням принципу найбільшого сприяння, яке прикрито національними інтересами, і як відомо Китай уже подав додаткову скаргу проти США в СОТ.

Аналізуючи політичний контекст відносин між Росією та Україною, Панель Світової організації торгівлі дійшла до висновку, що:

- на момент 2014 року між двома державами склалася ситуація, яка відповідає критеріям "надзвичайних обставин у міжнародних відносинах" згідно з підпунктом (iii) пункту (b) статті XXI ГАТТ 1994;
- усі вжиті російською федерацією заходи були запроваджені в умовах цієї надзвичайної ситуації [2, с. 59].

Під згаданими надзвичайними обставинами мається на увазі анексія Криму Росією у березні 2014 року, що була засуджена міжнародною спільнотою, а також подальший збройний конфлікт на Донбасі, припинення дипломатичних і торговельно-економічних зв'язків між сторонами, взаємне застосування санкцій. Обмеження транзиту українських товарів через територію РФ відбувалися саме на цьому тлі та були закріплені, зокрема, Указом Президента Росії №1 від 1 січня 2016 року.

Панель констатувала, що ситуація набула характеру, близького до фактичного стану війни або збройного конфлікту, а отже Росія мала право на власний розсуд визначити свої суттєві інтереси безпеки та вжити відповідних заходів для їхнього захисту.

Крім того, було визнано, що обмеження транзиту, встановлені Росією, хоч і містили елементи контролю (регулювання маршрутів, технічні вимоги, супровід вантажів), не виглядали настільки відірваними чи непропорційними, щоб ставити під сумнів їхній зв'язок з означеною надзвичайною ситуацією. Відтак вони можуть підпадати під дію винятків, передбачених статтею XXI ГАТТ.

Панель окремо наголосила, що на відміну від статті XX ГАТТ, яка передбачає аналіз законності заходів лише після встановлення порушення основних положень, стаття XXI діє в іншій юридичній площині: за наявності надзвичайної ситуації підхід до оцінки відповідності заходів змінюється. Водночас Панель визнала, що за відсутності надзвичайних обставин дії Росії могли б бути кваліфіковані як порушення, оскільки Україна надала достатні докази їхньої невідповідності зобов'язанням за ГАТТ.

Таким чином, з огляду на встановлення наявності надзвичайної ситуації, Комісія вирішила не розглядати інші претензії України, зокрема ті, що стосуються статті X ГАТТ та положень Протоколу про приєднання російської федерації до СОТ.

У 2019 році Комісія випустила фінальний звіт та пояснила свою позицію щодо транзитної ситуації. Вражаючи, але факт – СОТ надала перевагу доказам Росії, попри збройний конфлікт, який вона ж і розв'язала. Фактично держава, яка послідовно демонструє зневагу до міжнародного права та прав людини, виграла справу, скориставшись механізмами цієї ж правової системи. Росія обмежила транзит

українських товарів через свою територію, обґрунтовуючи свої дії положеннями статті XXI ГАТТ 1994, застосувала норму, яка раніше трактувалась як така, що не підлягає зовнішньому перегляду — своєрідний інструмент "самооцінки".

СОТ опинилася у складній ситуації: визнати, що вона не має юрисдикції в питаннях безпеки, фактично відкривши шлях до зловживань, або підтвердити, що навіть заходи національної безпеки мають підлягати міжнародному контролю. Панель обрала другий шлях: вона визнала своє право перевіряти, чи дійсно існує надзвичайна ситуація в міжнародних відносинах, і чи відповідають заходи заявленим інтересам безпеки.

Отже, безумовно можна сказати, що дана справа спричинила легальний прецедент, проте не можна сказати чи наслідки такого кроку будуть суто негативними чи позитивними для міжнародної спільноти. Безумовно для України цей програш став болючим та несправедливим, проте це принаймні дає можливість постраждалим країнам офіційно звертатись до СОТ оперуючи міжнародними нормами. Фактично це розширює сферу юрисдикції СОТ. Проте на думку авторів загрози від даного прецеденту є навіть більш суттєвими: таке повноваження СОТ по суті надає легальний механізм для зловживань винятком щодо безпеки, країни можуть уникати наслідків ведення ворожої економічної політики, тільки тепер країні-агресору головне правильно оформити формальну позицію в межах СОТ.

#### Список використаних джерел:

1. General Agreement on Tariffs and Trade: The WTO Agreements:. URL: [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/gatt47\\_e.htm#art5\\_5](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.htm#art5_5) (date of access: 23.05.2025).
2. russia - MEASURES CONCERNING TRAFFIC IN TRANSIT. 2019. 137 p. URL: <https://me.gov.ua/view/a9700073-6a38-4ff0-ae2-831ba94c2ed6> (date of access: 23.05.2025).
3. Україна подала позов в СОТ проти російської федерації щодо обмеження транзиту | Міністерство економіки України. URL : <https://me.gov.ua/news/detail?id=ba0233c7-911e-40cd-beeb-da41af2c994d&showmenutree=true> (дата звернення: 23.05.2025).
4. Україна у рамках СОТ оскаржує дискримінаційний та необґрунтований характер торговельних заходів російської федерації. gov.ua. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail/8881f6d5-fe76-4e91-9761-855e3a160613?lang=uk-UA&title=UkrainaURamkakhSotOskarzhuDiskriminatsiiniTaNeobruntovaniiKharakterTorgovelnikhZakhodivRosiiskoiFederatsii> (дата звернення: 23.05.2025).

Наукове видання

IV Міжнародна науково-практична конференція  
науковців та аспірантів

(28 травня 2025 року)

**Матеріали конференції**

Відповідальний за випуск *І. М. Посохов*

Редактор *І. О. Новік*

Матеріали тез надані в авторській редакції Підп. До друку 2.06.2025 р. Формат 60x84/8. Папір офісний. Riso-друк. Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 14,3. Видавець Видавничий центр НТУ «ХПІ» вул. Кирпичова, 2, м. Харків-2, 61002