

ISSN 2524-2547(print)

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені
В.Н. Каразіна

Ministry of Education and Science of Ukraine
V. N. Karazin Kharkiv National University

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА

SOCIAL ECONOMICS

Науковий журнал
Випуск 69

Scientific journal
Issue 69

Заснований 2000 року

Foundation 2000

Харків – Kharkiv
2025

УДК 330

Засновник журналу:

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Заснований у 2000 році

Періодичність видання – 4 рази на рік

Журнал присвячений висвітленню результатів наукових досліджень у галузі економічних наук: питання мотивації праці, управління на різних рівнях економіки, кредитна і грошова системи, облік та аудит, міжнародна економіка та світове господарство, економіко-математичні методи і моделі, статистичний аналіз і маркетингові стратегії. Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей.

Журнал є фаховим виданням у галузі економічних наук категорії «Б» (Наказ МОН України № 409 від 17.03.2020).

Спеціальності: 051 «Економіка», 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок», 073 «Менеджмент», 075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво та торгівля».

Затверджено до друку рішенням Вченої ради Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (протокол № 7 від 24 лютого 2025 р.).

Редакційна колегія:

Глущенко О. В. – головний редактор, доктор екон. наук, доцент, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна.

Стеценко Т. В. – відповідальний секретар, кандидат екон. наук, доцент Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна.

Кузьминчук Н. В. – доктор екон. наук, професор, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна.

Мангушев Д. В. – кандидат екон. наук, доцент, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна.

Меркулова Т. В. – доктор екон. наук, професор, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна.

Осецький В. Л. – доктор екон. наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна.

Погореленко Н. П. – доктор екон. наук, професор, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна.

Соболев В. М. – доктор екон. наук, професор, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.

Станкевич-Мруз А. – PhD, доцент факультету менеджменту і інженерії продукції, Лодзький технічний університет, Польща.

Хмельков А. В. – кандидат наук з держ. управління, доцент, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Україна.

Хуторна М. Е. – доктор екон. наук, доцент, Черкаський навчально-науковий інститут Університету банківської справи, Україна.

Швайко М. Л. – кандидат екон. наук, доцент, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна.

Чихладзе Н. – доктор екон. наук, професор, Кутаїський університет; Державний університет імені Акакія Церетелі, Грузія.

Адреса редколегії:

61002, м. Харків, вул. Мироносицька, 1, економічний факультет Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

Тел. (057) 707 51 94, sejournal@karazin.ua.

<https://periodicals.karazin.ua/soceconom>

Статті пройшли подвійне сліпе рецензування.

Ідентифікатор медіа у Реєстрі суб'єктів у сфері медіа: R30-04467 (Рішення № 1538 від 09.05.2024 р. Національної ради України з питань телебачення і радіомовлення. Протокол № 15).

© Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2025

UDK 330

Founder: V. N. Karazin Kharkiv National University.

Foundation 2000

Publication frequency: quarterly.

The scientific journal is dedicated to highlighting the results of research on issues of labor motivation, management at various economy levels, the credit and monetary system, accounting and auditing, international economics and the world economy, economics and mathematical methods and models, statistical analysis and marketing strategies. For researchers, lecturers, practitioners, postgraduates and students of economic specialties.

The scientific journal is a professional edition category «B» in the field of Economic Sciences (Decree of the Ministry of Education and Science of Ukraine No. 409 dated March 17, 2020).

Specialties: 051 «Economics», 072 «Finance, Banking, Insurance and Stock Market», 073 «Management», 075 «Marketing», 076 «Entrepreneurship and Trade».

Approved for publication by the Academic Council of V. N. Karazin Kharkiv National University (protocol No 7 dated February 24, 2025).

Editorial board:

Hlushchenko O. V. – Chief Editor, D.Sc., Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.

Stetsenko T. V. – Executive Secretary, PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.

Kuzmynchuk N. V. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.

Mangushev D. V. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.

Merkulova T. V. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.

Osetskyi V. L. – D.Sc., Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine.

Pogorelenko N. P. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.

Sobolev V. M. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.

Anna Stankiewicz-Mróz – PhD, Associate Professor, Department of Management Systems and Innovation, Lodz University of Technology, Poland.

Khmelnkov A. V. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.

Khutorna M. E. – D.Sc., Associate Professor, Cherkasy educational-scientific institute of Banking University, Ukraine.

Shvayko M. L. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.

Chikhladze N. – D.Sc., Professor, Kutaisi University, Akaki Tsereteli State University, Georgia.

Address:

61002, Kharkiv, st. Mironositskaya, 1, Faculty of Economics V. N. Karazin Kharkiv National University

Phone: (057) 707 51 94

sejournal@karazin.ua

<https://periodicals.karazin.ua/soceconom>

The journal uses double-blind review.

Media identifier in the Register of the field of Media Entities: R30-04467 (Decision № 1538 dated May 9, 2024 of the National Council of Television and Radio Broadcasting of Ukraine, Protocol № 15).

© V.N. Karazin Kharkiv National University, 2025

ЗМІСТ

CONTENT

ЕКОНОМІКА

5

ECONOMICS

Дунаєв І. В.

ЦІНИ, РИНКИ, КОРПОРАТИЗАЦІЯ: ТЕОРЕТИКО-ІГРОВЕ МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ КОРПОРАТИЗОВАНИХ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

5

Dunayev I.

PRICES, MARKETS, CORPORATIZATION: GAME-THEORETIC MODELING OF STRATEGIES FOR CORPORATIZED STATE-OWNED ENTERPRISES IN UKRAINE'S TRANSPORT SECTOR

Кіласонія Н.

ІНСТИТУЦІЙНІ БАР'ЄРИ ДЛЯ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ В СЕКТОРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АКТИ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ

29

Kilasonia N.

INSTITUTIONAL BARRIERS TO EMPLOYMENT IN THE HEALTHCARE SECTOR: REGULATIONS AND THEIR IMPACT

Мшвидобадзе Т.

ПРЯМИЙ ВПЛИВ ІСТ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ МІСТ ШЛЯХОМ ДЕМОНСТРАЦІЇ АГЕНТНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ РОЗУМНИХ МІСТ

38

Mshvidobadze T.

DIRECT IMPACT OF ICT ON URBAN ECONOMIC GROWTH BY DEMONSTRATING AGENT-BASED MODELING FOR SMART CITIES

Осадзе Т.

ВИКЛИКИ РИНКУ ПРАЦІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА «НОВИХ БІДНИХ»

45

Osadze T.

LABOR MARKET CHALLENGES AND ITS IMPACT ON THE «NEW POOR»

Шубітідзе Л.

СТАВЛЕННЯ ГРОМАДЯН ДО ВІЙСЬКОВОЇ СЛУЖБИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ

56

Shubitidze L.

CITIZEN ATTITUDES TOWARDS MILITARY SERVICE AND ITS INFLUENCE ON THE LABOUR MARKET

Юрчик Г. М.

ФРІЛАНС ЯК ОСОБЛИВА ФОРМА ЗАЙНЯТОСТІ ТА ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В СУЧАСНИХ УМОВАХ

71

Urchik G.

FREELANCE AS A SPECIAL FORM OF EMPLOYMENT AND LABOR RELATIONS IN MODERN CONDITIONS

МАРКЕТИНГ

88

MARKETING

Літинська В. А.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ

88

Litynska V.

THEORETICAL PRINCIPLES OF TERRITORY MARKETING

Повод Т. М., Жосан Г. В.

НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ СПОЖИВЧОЇ ЛОЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ НАУКОЄМНОЇ ПРОДУКЦІЇ

98

Povod T., Zhosan H.

NEUROMARKETING AS A TOOL FOR ENHANCING CONSUMER LOYALTY IN THE KNOWLEDGE-INTENSIVE PRODUCT SECTOR

МЕНЕДЖМЕНТ

107

MANAGEMENT

Дячек В. В., Мірошніченко І. П.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

107

Diachek V., Miroshnichenko I.

PECULIARITIES OF IMPLEMENTING PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS

Коробка С. В.

РЕПУТАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ: СТРАТЕГІЇ ТА ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В ЕПОХУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

116

Korobka S.

REPUTATION MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION: STRATEGIES AND TOOLS FOR SMALL BUSINESSES IN THE ERA OF INFORMATION TECHNOLOGIES

Литовченко І. В., Костін І. Д.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

127

Lytovchenko I., Kostin I.

METHODOLOGICAL APPROACH TO EVALUATING INNOVATIVE PROJECTS IN THE CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION

Масеке Б. Ф.

ПЕРШІ МОБІЛЬНІ ОНЛАЙН-ОПИТУВАННЯ НА АФРИКАНСЬКИХ РИНКАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ: ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ

Нікітенко К. С.

СТРАТЕГІЇ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЬНИМ БІЗНЕСОМ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РИНКУ

Ноніашвілі М., Джанашія Н.

ВПЛИВ ПРОГРАМ НАВЧАННЯ ВПРОДОВЖ ЖИТТЯ ТА ЦИФРОВІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ НА АДАПТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ

Петченко М. В.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ЕКОСИСТЕМ АВІАТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ФІНАНСИ

Глушенко О. В., Іващенко М. В.

ІНТЕГРАЦІЯ ПРИНЦИПІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В ЕКОНОМІЧНУ ПОВЕДІНКУ ФІНАНСОВИХ СУБ'ЄКТІВ

Джаббаров К.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БОРГОВИХ КРИЗ

Зварич О. І., Волошин В. В.

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Погореленко Н. П.

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ: РИЗИКИ, ФОНДУВАННЯ, АКТИВИ

Свішевський Ю. В.

УПОРЯДКУВАННЯ НАЯВНОГО ВПЛИВУ ІНСТИТУЦІЙ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ УКРАЇНИ НА ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ

Стожок А. Г.

ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СПРОМОЖНОСТІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ В УМОВАХ НЕПЕРЕДБАЧУВАНОСТІ

Торяник Ю. О.

СТАБІЛЬНІСТЬ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ: ВАЖЛИВІСТЬ ОЦІНКИ ТА СТРЕС-ТЕСТИ

Щербакова О. А.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КЛІМАТИЧНОГО ФІНАНСУВАННЯ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ

142 Maseke B. F.

MOBILE-FIRST ONLINE SURVEYS IN EMERGING AFRICAN MARKETS: A STUDY ON EFFECTIVENESS AND ADOPTION

153 Nikitenko K.

CRISIS MANAGEMENT STRATEGIES FOR THE HOTEL BUSINESS IN CONDITIONS OF MARKET TURBULENCE AND UNCERTAINTY

166 Noniashvili M., Janashia N.

IMPACT OF LIFELONG LEARNING PROGRAMS AND BUSINESS DIGITIZATION ON ORGANIZATIONAL ADAPTABILITY

180 Petchenko M.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO STRATEGY DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ECOSYSTEMS OF AIR TRANSPORT ENTERPRISES

FINANCE

190 Hlushchenko O., Ivashchenko M.

INTEGRATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT PRINCIPLES INTO THE ECONOMIC BEHAVIOR OF FINANCIAL ENTITIES

202 Jabbarov K.

IMPROVING THE STATE REGULATION METHODS OF DEBT CRISES

209 Zvarych O., Voloshyn V.

NECESSITY AND PREREQUISITES FOR IMPLEMENTING COMPULSORY ACCUMULATIVE PENSION INSURANCE IN UKRAINE

Pohorelenko N.

231 ANALYSIS OF THE PERFORMANCE OF UKRAINIAN BANKS IN TIMES OF WAR: RISKS, FUNDING, ASSETS

Svishevskiy Iu.

248 ORDERING THE EXISTING INFLUENCE OF STATE FINANCIAL CONTROL INSTITUTIONS OF UKRAINE ON PUBLIC FINANCES

Stozhok L.

260 RETHINKING THE FUNCTIONAL CAPACITY OF SOCIAL INSURANCE AS AN INSTRUMENT OF SOCIAL JUSTICE IN THE FACE OF UNPREDICTABILITY

Torianyk Yu.

273 SUSTAINABILITY OF PUBLIC FINANCES: THE IMPORTANCE OF ASSESSMENT AND STRESS TESTS

Shcherbakova O.

284 INSTITUTIONAL SUPPORT FOR CLIMATE FINANCE: METHODOLOGICAL APPROACHES TO RESEARCH

EKOONOMIKA ♦ ECONOMICS

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-01>
UDC 338.47:338.516.22:005.591.452](477)

Igor Dunayev

D.Sc. (Public Administration), Professor
V.N. Karazin Kharkiv National University,
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine
i.dunaev@karazin.ua
<https://orcid.org/0000-0002-0790-0496>

PRICES, MARKETS, CORPORATIZATION: GAME-THEORETIC MODELING OF STRATEGIES FOR CORPORATIZED STATE-OWNED ENTERPRISES IN UKRAINE'S TRANSPORT SECTOR

Abstract. The article focuses on the topical issue of corporatization of state-owned enterprises in Ukraine's transport sector, particularly Ukrainian Railways (UZ) and the Ukrainian Sea Ports Authority (USPA), in the context of their adaptation to new global challenges and post-war economic recovery. Based on an analysis of contemporary scientific literature, the study substantiates the feasibility of applying game theory tools to model strategic interactions among key stakeholders (government, enterprise management, regulators, investors, and consumers) in the corporatization process. The research aims to assess the potential consequences of completing the corporatization of UZ and USPA for corporate pricing policies, market efficiency, and public welfare using game-theoretic modeling and comparative analysis. The research methodology combines methods of descriptive statistics, systematic literature review, case studies, game-theoretic modeling, and scenario analysis. The developed game-theoretic model allows formalizing strategic interactions among players, evaluating the impact of various corporatization scenarios on key performance indicators, and formulating recommendations for optimizing UZ and USPA's pricing strategies to balance commercial and public interests. The study argues that transitioning to «infrastructure holding company» models for railways and «landlord port» models for seaports is the optimal format for corporatizing UZ and USPA, enabling the attraction of private investments, enhancing efficiency and service quality while maintaining the state's strategic control over infrastructure. The necessity of synchronizing corporatization with reforming the regulatory system, tariff policy, and fostering competition in transport services markets is emphasized. The research findings have practical value for developing state policies on leveraging the results of transport infrastructure corporatization and ensuring the sustainable development of Ukraine's railway and port industries in the post-war period.

Keywords: *Corporatization, Transport Infrastructure, Ukrainian Railways, Seaports, Pricing Policy, Game Theory, Market Efficiency, Public Welfare, Pricing.*

JEL Classification: L32; C72; R48.

In cites: Dunayev, I. (2025). Prices, markets, corporatization: game-theoretic modeling of strategies for corporatized state-owned enterprises in Ukraine's transport sector. *Social Economics*, 69, 5-28. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-01>

Introduction. The corporatization of Ukraine's modern economy. This process state-owned enterprises in the transport sector is one of the most significant and has far-reaching consequences not only for the enterprises themselves but also for the complex transformational processes in functioning of the relevant markets, the

© Дунаєв І. В., 2025



This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0.

formation of pricing policies, and the realization of public interests. In the face of unprecedented global challenges, such as the COVID-19 pandemic, the war in Ukraine, and large-scale changes in global trade and energy flows, the effective adaptation of state-owned enterprises to new realities through corporatization mechanisms is becoming particularly relevant and significant. Furthermore, despite the existence of a significant body of research on the corporatization of state-owned enterprises, most of it focuses on the analysis of individual cases and a retrospective assessment of the consequences of reforms. At the same time, there is a lack of comprehensive theoretical models that would allow, based on well-founded assumptions about the goals and constraints of key players, to assess the potential effects of different corporatization scenarios on market dynamics, pricing policies, and public welfare. Therefore, the application of game theory tools to the issue of corporatization of state-owned enterprises in Ukraine's transport sector is a new promising area of research that can offer valuable theoretical and practical insights.

Game theory, which studies strategic interactions between rational players under conditions of conflicting interests and uncertainty, offers a powerful conceptual and methodological apparatus for analyzing corporatization processes. First, the corporatization of state-owned enterprises is inherently a strategic game in which key players (government, enterprise management, private investors, consumers, regulators, etc.) have different goals and constraints and interact with each other to maximize their own payoffs. Second, the consequences of different corporatization scenarios for market dynamics, pricing policies, and public welfare critically depend on the strategic decisions and interactions between these players. Third, the tools of game theory (static and dynamic games, games with complete and incomplete information, concepts of Nash equilibrium, Pareto optimality, evolutionarily stable strategies, etc.) allow for formally modeling these interactions, assessing their consequences, and determining the optimal strategies for players.

The relevance of applying a game-theoretic approach to the analysis of the corporatization of large Ukrainian state-owned enterprises in the transport sector is determined not only by academic considerations but also by practical needs. According to the Ministry of Infrastructure of Ukraine, even during the war, rail and sea transport provide over 60% of the country's freight turnover and play a literally crucial role in supporting foreign economic relations and filling the state budget. However,

in recent years, these strategically important industries have faced serious challenges and demonstrated alarming trends. In particular, according to the State Statistics Service, before the war, in 2020, the freight turnover of Ukraine's rail transport decreased by 2.4% compared to 2019, and that of seaports by 4.3%. In 2022, due to Russia's full-scale aggression, the decline in freight turnover of Ukrainian railways reached 52%, and that of seaports 30% compared to the pre-war period. At the same time, global trends indicate a growing role of railways and ports in ensuring sustainable mobility and international trade (Maliuta et al., 2023; Uygun & Ahsan, 2021). These data indicate the need for a profound transformation of Ukrainian state-owned enterprises in the transport sector to increase their resilience, adaptability, and competitiveness in the face of new global challenges.

The proposed study aims to fill existing gaps in the scientific literature and offer a new scientific and methodological perspective on the problem of forming socially beneficial results upon completion (at least for UZ in the next couple of years) of the corporatization of state-owned enterprises in Ukraine's transport sector. In this case, the application of game theory tools will allow formalizing strategic interactions between key stakeholders, modeling possible corporatization scenarios, and assessing their consequences for market efficiency, pricing policies, and public welfare. This, in turn, will allow for the development of scientifically sound recommendations on the optimal design of corporatization mechanisms, taking into account the institutional features and challenges of Ukraine. Considering the strategic importance of rail and sea transport for Ukraine's economy and foreign trade, the research results will have not only academic value but also practical significance for developing effective transport policies and ensuring the country's sustainable economic development in the context of global transformations.

The purpose of the article is to assess the potential significant consequences of completing the corporatization of UZ and USPA for the respective corporate pricing policies, market efficiency, and public welfare in post-war Ukraine, using game-theoretic modeling and comparative analysis. In accordance with the purpose, the article solves the following five research tasks:

- characterize the current state and features of the pricing policy and market positioning of UZ and USPA in the context of their corporatization, taking into account the impact of the war;

- analyze the global experience of corporatization of transport enterprises and its consequences for pricing strategies, market efficiency, and public welfare;
- develop a game-theoretic model that will reflect the interaction between corporate, pricing, and market strategies of UZ and USPA after the completion of corporatization in the conditions of post-war recovery;
- formulate recommendations for state policy and corporate governance on optimizing the pricing strategies of UZ and USPA to ensure a balance between commercial and public interests.

The object of the study is the pricing policy and market positioning of Ukrainian Railways (UZ) and the Ukrainian Sea Ports Authority (USPA) in the context of completing their corporatization in the post-war period.

The subject of the study is the potential consequences of the transformation of corporate pricing strategies of UZ and USPA for improving market efficiency and public welfare in post-war Ukraine, modeled using a game-theoretic approach and comparative analysis.

Literature Review. The issue of corporatization of state-owned enterprises, particularly in the transport sector, has attracted significant attention from researchers, international organizations, and politicians over the past decades. However, in the scientific literature of recent years, there has been a certain dynamic and competition of views on this problem, driven by geopolitical transformations, new global challenges, and the need for large-scale national reforms (Dunayev & Hromov, 2024; Pueblita & Musacchio, 2024; Christopoulos et al, 2001). On the one hand, the prevailing view in academic circles and international organizations considers corporatization as an effective mechanism for improving operational efficiency, transparency, and investment attractiveness of state-owned enterprises. In particular, in their study for the OECD, A. Musacchio and B. Lazzarini (2014) argue that corporatization allows combining the advantages of state ownership (focus on public interests, access to cheap financing) with the benefits of private management (flexibility, innovation, result orientation). This idea has also been proven by World Bank experts (2010¹), who emphasize the positive impact of corporatization on financial performance, quality of corporate governance, and investment activity of state-

owned enterprises in various countries. Successful cases of corporatization of transport enterprises in the EU (Deutsche Bahn, PKP Cargo) and Asia (Kazakhstan Temir Zholy, Indian Railways) are often viewed as evidence of the effectiveness of this mechanism (UNECE, 2020²; ADB, 2017³; Zhurzhenko, 2024).

On the other hand, there is a growing number of critical views on corporatization in the literature, questioning its universal effectiveness and emphasizing potential negative effects. In particular, in her resonant book «Mission Economy», M. Mazzucato argues that the uncritical application of corporatization mechanisms can lead to the erosion of the innovative and social potential of state-owned enterprises, subordination of their activities to short-term commercial interests, and loss of strategic control by the state (Mazzucato, 2022).

This idea has already found empirical confirmation in studies of corporatization in a number of countries with transitional economies and imperfect institutions. In particular, analyzing the experience of Central and Eastern European countries, D. Börkman and S. Estrin (Börkman et al., 2012) demonstrate that hasty and non-transparent corporatization in conditions of weak corporate governance and insufficient property rights protection can lead to asset «tunneling», increased insider influence, and loss of public trust (Estrin & Pelletier, 2018). These risks are particularly relevant for countries with high levels of corruption and «state capture» by private interests, where corporatization can become an instrument for redistributing rents in favor of certain groups rather than a mechanism for increasing efficiency. Critics of corporatization also emphasize the risks of unjustified tariff increases, job cuts, and deterioration of service accessibility for vulnerable consumer categories, especially in conditions of imperfect competition and weak regulation (Bernier, 2014; Clifton et al., 2014). These warnings are confirmed by empirical studies on the consequences of corporatization of infrastructure enterprises in Latin America and Africa, which demonstrate the ambiguous impact of reforms on tariffs, quality, and accessibility of services for different consumer groups.

Another promising area of research on the corporatization of transport enterprises

² Railway Reform in the ECE Region (Final report ECE/TRANS/261). UNECE, 2020. 85 p. URL: <http://surl.li/pomlip> (дата звернення: 21.12.2024).

³ Unlocking the potential of railways: A Railway Strategy for CAREC, 2017-2030. Islamabad, 2016. 63 p. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/227176/carec-railway-strategy-2017-2030.pdf> (дата звернення: 21.12.2024).

¹ The reform of state-owned enterprises : lessons from World Bank lending (English). Policy and research series ; no. 4 Washington, D.C. : World Bank Group, 2010. URL: <http://surl.li/bqelqj> (дата звернення: 21.12.2024).

is related to understanding its role and consequences in the context of global geopolitical and technological transformations. In their study for UNCTAD, S. Cardoso and F. Mazzucato (Cardoso & Mazzucato, 2021) argue that in the conditions of the Fourth Industrial Revolution, decarbonization, and the «new normal» after COVID-19, effective state-owned enterprises will play a key role in building sustainable and inclusive transport infrastructure. At the same time, according to the researchers, the realization of this potential will require not so much «blind» corporatization as a smart combination of commercial and public goals, strategic state control, and partnership with the private sector. This conclusion resonates with the results of a study by the Asian Development Bank (2020¹), which, using the example of Southeast Asian countries, demonstrates that successful corporatization of transport enterprises in the face of global challenges requires not only a change in the organizational and legal form but also a deep operational and digital transformation, attraction of private investments and competencies while maintaining state control over strategic decisions.

In summary, it can be stated that in the scientific literature of recent years, there has been a shift in focus from the question of «to corporatize or not» to the question of «how to corporatize correctly». The unconditional belief in the effectiveness of corporatization and market mechanisms is being replaced by an understanding of the need for a more balanced and context-specific approach that would take into account not only commercial but also social and strategic effects, risks, and limitations. This new consensus is reflected in the latest documents of leading international organizations. In particular, in the guidance, OECD experts (OECD, 2024²) emphasize that in the era of global transformations, corporatization should be viewed not as an end in itself but as an instrument of smart and proactive state policy aimed at building sustainable and inclusive infrastructure. Successful implementation of this vision will require not only organizational changes but also a deep transformation of the corporate governance system, regulation, and

interaction of the state with the market and society.

Research Methodology. The applied methodology in the paper is strongly structured in such a way as to emphasize the research focus specifically on the pricing aspects of the corporatization of UZ and USPA and their consequences in the specific context of Ukraine's post-war recovery. Comparative analysis of global experience should provide a more reliable basis for assessment and modeling, while a clear emphasis on developing practical recommendations should increase the applied significance of the research. At the same time, game-theoretic modeling remains a key methodological tool for highlighting strategic interactions and potential effects of various scenarios of changes in the pricing policies of large corporatized state-owned enterprises.

Accordingly, to solve the set research tasks, the article uses a comprehensive methodology that combines quantitative and qualitative methods of analysis.

1. First, to characterize the current state and features of the pricing policy and market positioning of UZ and USPA, methods of descriptive statistics and comparative analysis are used. In particular, an analysis of the dynamics of key performance indicators of enterprises (transportation volumes, revenues, costs, investments, etc.) and their comparison with industry and macroeconomic trends is carried out. Particular attention is paid to identifying the impact of the war on the operational and financial activities of UZ and USPA, which involves comparing pre-war and current indicators, as well as analyzing structural shifts in the activities of enterprises.

2. Second, to analyze the global experience of corporatization of transport enterprises, the methodology of systematic literature review and case studies is applied. Based on the systematization and generalization of the results of previous studies, key patterns and differences in the consequences of corporatization for pricing strategies, market efficiency, and public welfare in different countries are identified. Special attention is paid to studying successful practices and lessons of corporatization of transport enterprises in the EU and Asian countries, which may be relevant for Ukraine.

3. Third, the central element of the methodology is the development and analysis of a game-theoretic model of interaction between corporate, pricing, and market strategies of UZ and USPA after the completion of corporatization. The model is built on the basis of classical concepts of game theory (game in normal form, Nash equilibrium, etc.) but takes into account the specific features of the functioning

1 Reforms, opportunities, and challenges for state-owned enterprises. Asian Development Bank, 2020. URL: <http://surf.li/rmxqbk> (дата звернення: 21.12.2024).

2 Recommendation of the Council on OECD Legal Instruments Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises (Amended on 03/05/2024). OECD/LEGAL/0414. 2024. 65 p. URL: <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0414> (дата звернення: 21.12.2024).

of transport markets and the institutional environment of Ukraine. Parameterization of the model is carried out on the basis of empirical data and expert assessments, and its analytical and numerical solution allows determining the optimal strategies of players and assessing their impact on key performance indicators.

4. Fourth, based on the developed game-theoretic model, a scenario analysis of the consequences of various options for transforming the pricing policies and market positioning of corporatized UZ and USPA is carried out. Both the baseline scenario, which corresponds to the most probable trends in the development of industry markets and the macroeconomic situation, and alternative scenarios that take into account potential «shocks» and changes in the regulatory environment are considered. For each scenario, the potential gains and losses of the main stakeholders (enterprises, consumers, the state) are assessed, as well as the impact on key indicators of efficiency and public welfare (transportation volumes, prices, quality of services, investments, environmental and social effects, etc.).

5. Finally, based on the synthesis of the results of game-theoretic modeling, scenario analysis, and the study of global best practices, practical recommendations are formulated for optimizing the pricing strategies of

corporatized UZ and USPA. Attention is paid to aligning commercial and public interests, ensuring an adequate level of investment in infrastructure renewal, stimulating efficiency and innovation, and adapting regulatory policy to new market conditions. The validity and practical significance of the recommendations are ensured by their consistency, taking into account the industry and institutional specifics of Ukraine.

Main Results. State-owned enterprises of Ukraine's transport sector, in particular, Ukrainian Railways (UZ) and the Ukrainian Sea Ports Authority (USPA), are in the process of profound transformation, driven by both their corporatization and the unprecedented challenges associated with Russia's full-scale aggression. Under these conditions, the issues of adapting the pricing policy and market positioning of these enterprises to new realities in order to ensure their financial stability, efficiency, and competitiveness are becoming particularly relevant.

Market positioning of state-owned transport corporations: post-monopoly vs. pre-liberalization?

The analysis of the dynamics of key performance indicators of UZ over the last decade (Table 1) indicates contradictory trends. On the one hand, freight and passenger transportation volumes demonstrate a

Table 1. Dynamics of key performance indicators of Ukrainian Railways in 2010-2021

Indicator	2010 year	2015 year	2019 year	2020 year	2021 year
Freight turnover, billion ton*km	218,1	195,1	181,8	175,6	178,3
Passenger turnover, billion pass-km	50,2	35,4	28,7	16,5	19,3
Revenue from freight transportation, billion UAH	28,2	48,8	76,3	75,3	84,4
Revenue from passenger transportation, billion UAH	4,9	6,0	9,1	4,2	6,1
Profitability of freight transportation, %	3,8	8,5	12,1	15,2	16,3
Profitability of passenger transportation, %	-65	-60	-48	-71	-62

Source: built by the author according to the data from JSC "Ukrainian Railways" (2021)¹; State Statistics Service of Ukraine (2021)²; State Statistics Service of Ukraine (2020)³; Ministry of Development of Communities and Territories of Ukraine (2020)⁴

1 Consolidated financial statements of JSC "Ukrainian Railways" for 2018-2021. JSC "Ukrainian Railways". 2021. URL: https://www.uz.gov.ua/about/investors/financial_statements/ (дата звернення: 21.12.2024).

2 Transport of Ukraine 2020. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine, 2021. Pp. 44-47. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/10/zb_Transpot.pdf (дата звернення: 21.12.2024).

3 Transportation of cargo by sea transport by types of cargo 2020. State Statistics Service of Ukraine. Kyiv, 2020. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/tr/pv_mor/xls/pv_mor3k20_ue.xlsx (дата звернення: 21.12.2024).

4 Volume indicators for passenger transportation by JSC "Ukrainian Railways" for 2018-2019. Ministry of Development of Communities and Territories of Ukraine. 2020. URL: <https://surl.li/tkmsb> (дата звернення: 21.12.2024).

downward trend, which is due both to the general trend towards reducing the transport intensity of the economy and to increased competition from road and river transport. In particular, during the period of 2010-2021, the freight turnover of UZ decreased by 18%, and passenger turnover by 62%. On the other hand, the profitability of transportation during this period increased by 3 times for freight and 2 times for passenger transportation, which indicates a gradual approximation of tariffs to an economically justified level. However, the growth rate of revenues lagged behind inflation, and the share of unprofitable passenger transportation remained critically high (>90%), which limited investment opportunities and increased debt pressure on the company.

UZ's pricing policy during this period was characterized by a gradual movement towards liberalization and deregulation. In particular, since 2013, tariffs for freight transportation have been completely deregulated (except for tariffs for the transportation of socially significant goods), which allowed the company to flexibly respond to changes in demand and cost. At the same time, tariffs for passenger transportation remain strictly regulated by the state, which, against the backdrop of large-scale mandates for preferential transportation, causes their deep unprofitability. In general, UZ's pricing policy evolved towards increasing differentiation and customization of tariffs depending on market niches, but the scale of cross-subsidization between different business segments remained significant.

UZ's market positioning during this period was characterized by a desire to maintain the role of the uncontested provider of railway infrastructure services while simultaneously

expanding its presence in potentially competitive markets (freight and passenger transportation). UZ's monopoly status as a «national carrier» laid the groundwork for an «owner-regulator» conflict and limited its flexibility in tariff policy. At the same time, the activation of private traction on certain routes created a window of opportunity for the gradual liberalization of the market and the expansion of Ukrainian Railways' role as an infrastructure holding company.

The trajectory of USPA's development was fundamentally different, as it performed exclusively administrative functions from the moment of its creation in 2013, without providing cargo handling services. The analysis of the dynamics of USPA's key indicators (Table 2) shows that despite the stagnation in the total volume of cargo transshipment in seaports (-3% for 2015-2021), USPA's revenue base increased by 2,8 times during this period. This was due both to the growth of port fees and the expansion of the range of additional services (icebreaker fleet services, dredging, information services, etc.). USPA's pricing policy was characterized by a gradual shift from a «cost+» approach to a more flexible and customer-oriented one, which provided for lower tariffs for transit cargo and discounts for vessels with better environmental characteristics.

USPA's market positioning was largely determined by its status as a state-owned enterprise with regulatory functions, which limited its ability to engage in commercial activities on a competitive basis. At the same time, global trends towards the liberalization of the port sector and the introduction of the «landlord port» model created the preconditions for the gradual evolution of its business model

Table 2. Dynamics of key performance indicators of USPA in 2015-2021

Indicator	2015 year	2019 year	2020 year	2021 year
Cargo transshipment in seaports, million tons	144,6	160,0	158,9	153,3
USPA's revenue from port fees, billion UAH	3,5	8,1	7,3	9,7
USPA's revenue from other services, billion UAH	0,8	1,5	1,2	1,9
USPA's net profit, billion UAH	2,8	2,1	0,6	1,3

Source: built by the author according to the data from Kyiv School of Economics [KSE] (2021)¹; State Statistics Service of Ukraine. (2020) ²; State Statistics Service of Ukraine (2021)³

1 Analysis of trade in services between Ukraine and the EU under the DCFTA. Kyiv School of Economics [KSE]. Kyiv, 2021. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/11/Final-DCFTA-services-2021-11-11.pdf> (дата звернення: 21.12.2024).

2 Transportation of cargo by sea transport by types of cargo 2020. State Statistics Service of Ukraine. Kyiv, 2020. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/tr/pv_mor/xls/pv_mor3k20_ue.xlsx (дата звернення: 21.12.2024).

3 Transport of Ukraine 2021. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine. State Statistics Service of Ukraine. 2021. Pp. 41-49. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2022/zb/10/zb_Transpot.pdf (дата звернення: 21.12.2024).

towards greater commercialization of services and partnerships with the private sector. Unlike UZ, the «owner-regulator» conflict was less pronounced for USPA, but coordination with other state regulators (customs, Ministry of Infrastructure, State Service of Sea and River Transport, etc.) remained a challenge (Mamonov et al., 2022).

Russia's full-scale aggression in 2022 created unprecedented challenges for the pricing policy and market positioning of UZ and USPA. The rapid decline in transportation volumes (by 52% for UZ and 30% for USPA over 10 months of 2022) and the destruction of key infrastructure threatened the financial stability and operational capacity of the enterprises. Under these conditions, UZ was forced to temporarily abandon market-based pricing principles and switch to a «manual» crisis management mode. To maintain critical cargo traffic, deep discounts were introduced

on the routes «Western Ukraine – seaports» (from 50% to 70%) and the indexation of tariffs to inflation was temporarily suspended. This led to a deepening of the unprofitability of freight transportation and an increase in the need for state support.

A similar situation was observed with USPA: the blockade of seaports and the destruction of port infrastructure led to a temporary transition to «anti-crisis» port fees with discounts of up to 60-80% from base rates and the postponement of capital investments. The consensus response was the adoption of the Law «On Multimodal Transportation» (2022), which provides for the creation of temporary «dry ports» on the border with the EU and the introduction of feeder container routes «Danube ports – dry ports». These measures made it possible to partially redirect cargo traffic, but at a price of deep discounts from UZ and USPA.

Table 3. Comparison of key indicators of the railway and port sectors of Ukraine and individual EU countries

Indicator	Ukraine (2021)	Poland (2021)	Romania (2021)	Lithuania (2020)
Railway freight turnover, billion tkm	178,3	59,7	13,1	16,3
Share of private operators in railway freight turnover, %	~2%	60%	55%	59%
Market share of the largest port operator	25% (AMIT)	47% (PCT)	44% (APMT)	42% (KKT)
Port cargo turnover, million tons	153,3	113,1	67,5	47,8
Annual capital investments in port infrastructure, billion USD	0,05	0,2	0,09	0,08

Source: built by the author according to the data from Eurostat (2022)¹; Urząd Transportu Kolejowego (2021)²; Główny Urząd Statystyczny (2022)³; Centrālā statistikas pārvalde (2021)⁴; Міністерство інфраструктури України (2022)⁵; Адміністрація морських портів України. (2022)⁶; Statistics Lithuania (2021)⁷; Port of Gdańsk Authority (2022)⁸.

1 Railway transport - Goods transported, by type of transport. Eurostat. 2022. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/rail_go_typepas/default/table?lang=en (дата звернення: 21.12.2024).

2 Sprawozdanie z funkcjonowania rynku transportu kolejowego w 2020 r. [Report on the functioning of the railway transport market in 2020]. Warsaw, Poland: Urząd Transportu Kolejowego, 2021. URL: <https://utk.gov.pl/pl/aktualnosci/17664,Sprawozdanie-z-funkcjonowania-ryнку-kolejowego-w-2020-r.html> (дата звернення: 21.12.2024).

3 Transport – wyniki działalności w 2021 roku [Transport – Activity results in 2021]. Warsaw, Poland: Główny Urząd Statystyczny, 2022. URL: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/transport-i-lacznosc/transport/transport-wyniki-dzialalnosci-w-2021-roku,9,21.html> (дата звернення: 21.12.2024).

4 Transporta statistika [Transport statistics]. Riga, Latvia: Central Statistical Bureau of Latvia, 2021. URL: <https://stat.gov.lv/lv/statistikas-temas/valsts-ekonomika/transport> (дата звернення: 21.12.2024).

5 Інформація про обсяги перевезень вантажів і пасажирів, 2021 [Information on freight and passenger transportation volumes, 2021]. Київ: Міністерство інфраструктури України, 2022. URL: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-pro-ukrainski-zaliznici.html> (дата звернення: 21.12.2024).

6 Показники роботи морських портів України, 2021 рік [Performance indicators of Ukrainian seaports, 2021]. Київ: Адміністрація морських портів України, 2022. URL: <https://uspa.gov.ua/pokaznyky-roboty> (дата звернення: 21.12.2024).

7 Transport and communications. Vilnius, Lithuania: Official Statistics Portal, 2021. URL: <https://www.stat.gov.lt/en/home> (дата звернення: 21.12.2024).

8 Port statistics 2021. Gdańsk, Poland: Port of Gdańsk, 2022. URL: <https://www.portgdansk.pl/about-port/cargo-statistics> (дата звернення: 21.12.2024).

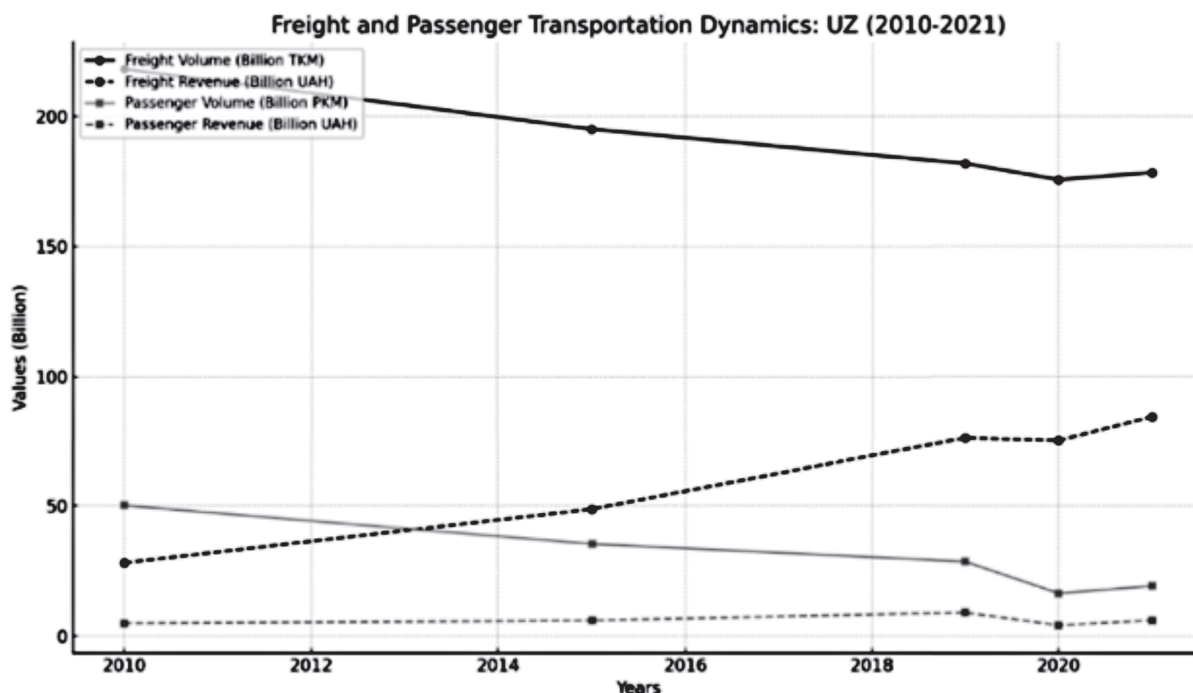


Fig. 1. Comparison of the dynamics of revenues and transportation volumes of Ukrainian Railways for the period 2010-2021

The impact of the war on the corporatization processes of UZ and USPA is ambiguous. On the one hand, the acute need for state support and coordination of efforts led to the postponement of plans to separate ownership and asset management functions. On the other hand, the obvious inefficiency of «manual» tariff regulation and the devastating consequences of the «owner-regulator» conflict for UZ's investment attractiveness brought to the fore the task of accelerated implementation of the «infrastructure holding» model with the separation of the infrastructure operator. A similar duality is observed with USPA – despite the tactical «freezing» of plans for the privatization of seaports, the strategic orientation towards the «landlord port» model only intensified due to the need to attract private investment and harmonize with EU practices.

A comparative analysis of the pricing policy and market positioning of UZ and USPA with their counterparts in the EU (Poland, Romania, Baltic countries) indicates the similarity of challenges associated with market liberalization, the need for large-scale infrastructure modernization, and the need to balance commercial and public interests (Table 3). However, the speed and consistency of reforms in the EU countries were much higher, and the level of political interference in the operational decisions of state-owned enterprises was lower. In

particular, in Poland, the corporatization of PKP Cargo was completed back in 2001, while in Ukraine this process began only in 2015 (for UZ) and in 2013 (for USPA) and is still not finished. In addition, EU countries demonstrate examples of earlier and deeper separation of infrastructure and operational functions (the «infrastructure holding» model in Poland, Germany, etc.), which made it possible to ensure non-discriminatory access to infrastructure and strengthen inter-industry competition.

The relationship between the volumes of freight and passenger transportation of Ukrainian Railways and the corresponding revenues for the period 2010-2021 can be traced graphically (Figure 1): there is a noticeable dependency of revenues on pricing policy. Thus, in the freight segment, revenue growth even with a decrease in transportation volumes indicates a gradual convergence of tariffs to an economically justified level through price deregulation. On the other hand, in the passenger segment, where tariffs remain strictly regulated by the state, revenues show stagnation, which increases the financial burden due to the deep unprofitability of this segment. Thus, the graph emphasizes the critical role of pricing policy as a tool for adapting to market conditions and ensuring the financial stability of UZ, especially in conditions of limited resources for post-war recovery.

Historically, UZ's pricing policy was formed within the framework of the «single national carrier» model, which implied a predominantly cost-based tariff setting mechanism and large-scale cross-subsidization of passenger transportation at the expense of freight. This limited UZ's ability to flexibly respond to changes in market conditions and restrained investments in rolling stock and infrastructure upgrades. The uniqueness of UZ's pricing policy lay in the fact that it de facto performed the functions of an instrument of the state's social and industrial policy, ensuring the affordability of transport services for the population and low tariffs for key shippers (primarily the coal, metallurgical, and agricultural industries). However, against the backdrop of a reduction in budget expenditures for compensating «social» transportation and active lobbying for the indexation of freight tariffs by UZ's management, a gradual movement towards the commercialization of pricing began (especially from 2014-2015). In particular, in 2018-2021, the wagon and locomotive components of tariffs for freight transportation were deregulated, which allowed UZ to vary prices depending on the demand situation and types of rolling stock. At the same time, attempts to eliminate cross-subsidization and equalize the profitability of passenger transportation faced strong public and political resistance.

Notes: the solid and dashed black lines represent freight and passenger transportation dynamics of Ukrainian Railways (UZ) from 2010 to 2021. The solid black line with circle markers shows freight volumes (in billion ton-kilometers), while the dashed black line with circle markers illustrates freight revenues (in billion UAH). Despite a decline in freight volumes over the decade, freight revenues increased, reflecting a gradual alignment of tariffs with economically justified levels. The solid gray line with square markers depicts passenger volumes (in billion passenger-kilometers), and the dashed gray line with square markers shows passenger revenues (in billion UAH). Passenger traffic significantly decreased, and revenues remained low due to regulated tariffs and high operating losses in the passenger sector.

Unlike UZ, USPA's pricing policy was initially based on the «single maritime window» model and the collection of unified port fees (ship, canal, lighthouse, and administrative), which formed an investment resource for financing common infrastructure. At the same time, USPA did not have the right to provide cargo handling services and engage in commercial activities, which limited the potential for commercialization

of pricing. The uniqueness of USPA's pricing policy lay in the fact that it acted as an instrument for implementing the state strategy for the development of the port industry and attracting private investment in terminal infrastructure. In particular, by establishing differentiated discounts on port fees, USPA stimulated the development of new terminals and the attraction of strategic investors. In addition, USPA actively used the «price-quality» model, setting higher tariffs for ports with better infrastructure and services. However, the need to finance large-scale investment projects (dredging, fleet renewal) in the context of stagnating cargo turnover led to an overall increase in the level of port fees, which negatively affected the competitiveness of Ukrainian ports, especially in the segments of transit cargo. Therefore, similar to UZ, USPA experienced a gradual drift from the administrative-regulatory to the commercial pricing model, but this process was less linear and rather fragmented.

Evidently, if we conceptually summarize these explanations of the pricing policies of UZ and USPA into a «single focus» we can identify a common pattern: a gradual drift from the administrative-regulatory to the commercial pricing model, driven by the processes of corporatization and market liberalization. However, this drift was characterized by significant inertia, inconsistency, and fragmentation due to the conflict of commercial and socio-political goals, as well as the need to balance the interests of different groups of stakeholders (the state, business, consumers). Understanding these patterns and challenges is critically important for analyzing the global experience of corporatization of transport enterprises and understanding its relevance for Ukraine.

Firstly, international experience demonstrates that successful corporatization of state-owned transport monopolies involves not only a change in the organizational and legal form but also a deep transformation of the pricing model and market positioning. In particular, the transition from a cost-based to a market-based mechanism of tariff formation, the abolition of cross-subsidization, and the introduction of flexible pricing instruments (discounts, surcharges, differentiation by service types, etc.) are necessary prerequisites for improving operational efficiency and investment attractiveness of enterprises.

Secondly, cases of successful corporatization of transport enterprises in the EU (Deutsche Bahn, PKP Cargo, Latvijas Dzelzceļš, etc.) indicate that the key factor

in the effectiveness of this process is the separation of commercial and socially significant functions, as well as the introduction of transparent mechanisms for compensating losses from social transportation. This allows minimizing political risks and ensuring the sustainability of market reforms.

Thirdly, international experience confirms that the corporatization of transport monopolies has multidirectional effects on public welfare – on the one hand, it contributes to improving the quality of services and optimizing logistics chains, but on the other hand, it can lead to an increase in tariffs and a decrease in the accessibility of transport services for vulnerable categories of consumers. Therefore, balancing commercial and social effects requires a balanced approach to tariff policy and the introduction of targeted support mechanisms.

Taking these lessons into account is extremely relevant for Ukraine in the context of the ongoing war and the course towards European integration. Given the colossal destruction of transport infrastructure and the acute need for investment, completing the corporatization of UZ and USPA on market principles is a critical prerequisite for rebuilding the industry. At the same time, a radical change in the geography of cargo flows (reorientation to western borders and

Danube ports) necessitates a flexible pricing policy that would stimulate the attraction of cargo and optimal utilization of existing capacities.

Corporatization and pricing strategies: a new search for balance between the market and social goals

Over the past decades, the corporatization of state-owned transport enterprises has become a global trend, driven by the desire to increase their operational efficiency, commercialize activities, and adapt to the conditions of liberalized markets. However, as a systematic review of the literature shows, the consequences of these reforms for pricing strategies, market efficiency, and public welfare are quite ambiguous and vary depending on the institutional environment, industry specifics, and the sequence of reforms.

Thus, the experience of corporatization of railway operators in the EU (Deutsche Bahn, SNCF, PKP Cargo, České dráhy, etc.) indicates a predominantly positive impact on operational efficiency and service quality. In particular, according to estimates by CER (Community of European Railway and Infrastructure Companies), during 2000-2020, labor productivity on EU railways increased by 40%, and the average speed of freight delivery by 30%

Table 4. Dynamics of labor productivity of individual EU railway operators

Country	Operator	Year of corporatization.	Labor productivity (ton*km/employee)		
			2000	2010	2020
Germany	Deutsche Bahn	1994	453	577	631
Poland	PKP Cargo	2001	348	725	1120
Czechia	České dráhy	2003	386	485	596
France	SNCF Fret	1997	422	503	544
Ukraine	Ukrainian Railways	2015	848	1140	1176

Source: built by the author according to the data from Deutsche Bahn AG. (2020)¹; PKP Cargo S.A. (2020)²; České dráhy (2020)³; SNCF Group. (2020)⁴; JSC “Ukrainian Railways” (2021)⁵

1 Integrated Report 2020. Deutsche Bahn AG, 2020. URL: <https://ir.deutschebahn.com/en/reports/archive/details/2020-integrated-report-deutsche-bahn/> (дата звернення: 21.12.2024).

2 Annual Report 2020. PKP Cargo S.A., 2020. URL: <https://www.pkpcargo.com/en/investor-relations/reports/financial-reports/> (дата звернення: 21.12.2024).

3 Annual Report 2020 [Річний звіт 2020]. České dráhy, 2020. URL: <https://www.ceskedrahy.cz/assets/pro-investory/financni-zpravy/vyrocni-zpravy/annual-report-cd-2020.pdf> (дата звернення: 21.12.2024).

4 Financial Report 2020. SNCF Group, 2020. URL: <https://www.groupe-sncf.com/en/group/finance/financial-publications> (дата звернення: 21.12.2024).

5 Consolidated Annual Report of JSC «Ukrzaliznytsia» for 2020. URL: https://www.uz.gov.ua/about/investors/financial_statements/ (дата звернення: 21.12.2024).

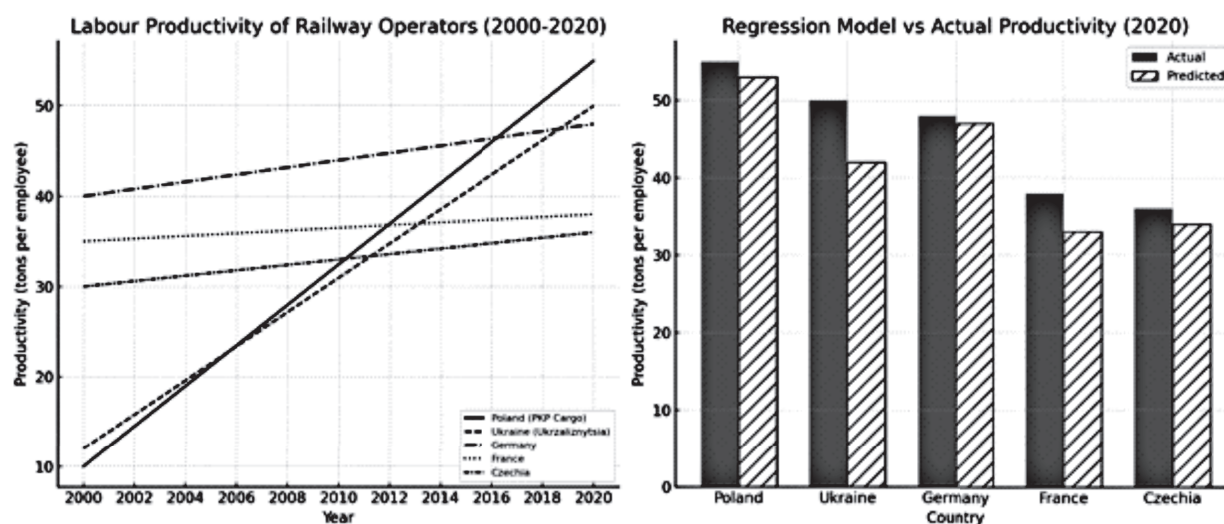


Fig. 2. Comparison of actual and predicted labor productivity of railway operators in the EU and Ukraine using a regression model of the impact of investments and the share of private operators (2000-2020)

(CER, 2021¹). The key drivers of these improvements were the separation of infrastructure and operational activities (the «separation» model), the introduction of private traction, the development of intermodal transportation, and the digitalization of operations.

At the same time, the corporatization of railway operators had an ambiguous impact on pricing strategies and service accessibility (Nem Singh et al., 2018; Baum & Medas, 2020). On the one hand, the transition to commercial pricing principles and the opening of markets contributed to the optimization of tariffs and the growth of price competition. For example, the average cost of freight transportation in the EU for 2005-2020 decreased by 15% (taking inflation into account) (Eurostat, 2022²). On the other hand, the gradual abandonment of cross-subsidization and the introduction of “user pays” led to an increase in passenger tariffs and a reduction in the network of regional routes. As a result, according to Eurostat, the share of railways in EU passenger transportation decreased from 8.4% in 2000 to 7.8% in 2019 (Eurostat, 2022³).

As we can see (Table 4), in all the countries considered, there was a significant increase in this indicator, which indicates a positive impact of corporatization on opera-

tional efficiency. At the same time, the growth rates and absolute level of productivity vary between countries, which may be due to differences in the pace of reforms, investment activity, regulatory environment, etc. The high baseline level of UZ’s productivity is noteworthy, which can be explained by a larger share of bulk cargo (coal, ore, grain) in the structure of transportation.

Let’s clarify the details of the regression model constructed based on Table 4. A simplified regression model was built: $y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \epsilon$, where y is labor productivity (ton*km/employee); x_1 is the volume of investments (billion euros); x_2 is the share of private operators (%); β_0 , β_1 , β_2 are model parameters; ϵ is the model error. The model was evaluated using data from Table 4 (labor productivity of railway operators) and publicly available data on investments and the share of private operators in the respective countries. Steps for constructing concise conclusions based on the model:

1) the impact of investments (x_1) on productivity (y): data from Poland (PKP Cargo) showed a significant increase in investments in the period 2014-2020 (12 billion euros) and a simultaneous increase in labor productivity from 725 to 1120 tkm/employee. The regression model gives a parameter $\beta_1 = 35.2$, which indicates: each additional billion euros of investments adds approximately 35.2 tkm/employee.

2) the impact of the share of private operators (x_2): in Germany (Deutsche Bahn), the share of private operators reached 60%, which, according to the model ($\beta_2 = 5.7$), provides an increase in productivity of 5.7 tkm/employee for every additional 10% of private

1 Community of European Railway and Infrastructure Companies CER Statistics: Key Figures on European Railways. Brussels: CER6 2021. URL: <http://surl.li/beupgt> (дата звернення: 21.12.2024).

2 Modal split of freight transport. Eurostat, 2022. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tran_hv_frmod/default/table?lang=en (дата звернення: 21.12.2024).

3 Ibid.

capital. In Poland, a similar effect was observed due to the stimulating effect of competition.

3) results for France (SNCF Fret): labor productivity increased only to 544 tkm/employee, which can be explained by the low level of investment and the absence of a significant private sector. According to the model, small investments (<5 billion euros) give a predicted level of productivity close to the actual one.

4) results for Ukraine (Ukrainian Railways): despite high productivity (1176 tkm/employee), this is due to the dominance of bulk cargo (ore, grain). According to the model, a low share of private operators ($\approx 2\%$) and limited investments predict potential growth only to 1250-1300 tkm/employee if investments do not increase.

The left graph in Figure 2 shows the dynamics of labor productivity of individual EU and Ukrainian railway operators for the period 2000-2020, where a significant increase can be seen in Poland (PKP Cargo) and Ukraine

(Ukrainian Railways), compared to stable rates in other countries. The right graph in Figure 2 presents the results of the regression model, which evaluates the impact of investments and the share of private operators on labor productivity. The graph shows that the predicted model productivity in Poland and Germany is close to the actual values, while in France and the Czech Republic, the model demonstrates the possible effect of lower investments and weaker competition. Ukraine stands out with high actual productivity due to the specifics of mass cargo transportation.

A somewhat different picture is observed in the port sector, where corporatization took place mainly through the transfer of terminals to concession to private operators and the transformation of state port administrations into «landlord ports». As V. Niessen (2018) notes, these reforms stimulated an inflow of private investment in capacity development (from 30% in 2000 to 68% in 2020) and contributed to the optimization of logistics chains. However, their impact on port fees and tariffs was less

Table 5. Dynamics of cargo turnover of individual ports in Poland and Latvia

Country	Port	Year of corporatization	Cargo turnover, million tons			Increase 2000-2020, %
			2000	2010	2020	
Poland	Gdansk	1997	16,7	27,2	48,0	187
	Gdynia	1996	8,4	14,7	24,6	193
Latvia	Ventspils	2000	34,8	26,9	12,9	-63
	Riga	2000	13,4	30,5	23,7	77
Ukraine	Pivdennyi	2013	13,1	18,7	23,4	79
	Odesa	2013	28,6	24,7	23,4	-18

Source: compiled by the author based on data from the maritime port administrations of the respective countries (State Enterprise «Ukrainian Seaports Administration» (2021)¹; Port of Gdansk Authority S.A. (2021)²; Port of Gdynia Authority S.A. (2021)³; Freeport of Ventspils Authority (2021)⁴; Freeport of Riga Authority (2021)⁵; State Statistics Service of Ukraine. (2021)⁶; Statistics Poland. (2021)⁷; Central Statistical Bureau of Latvia. (2021)⁸)

1 Performance Indicators of Ukrainian Seaports 2000-2020. State Enterprise «Ukrainian Seaports Administration», 2021. URL: <https://uspa.gov.ua/pokaznyky-roboty> (дата звернення: 21.12.2024).

2 Cargo Statistics 2000-2020. Port of Gdansk Authority S.A., 2021. URL: <https://www.portgdansk.pl/about-port/cargo-statistics> (дата звернення: 21.12.2024).

3 Port of Gdynia in Figures 2000-2020. URL: <https://www.port.gdynia.pl/en/about-the-port/the-port-in-figures> (дата звернення: 21.12.2024).

4 Port Statistics 2000-2020. Freeport of Ventspils Authority, 2021. URL: <https://www.portofventsplis.lv/en/port/statistics/> (дата звернення: 21.12.2024).

5 Statistics on Cargo Turnover 2000-2020. Freeport of Riga Authority, 2021. URL: <https://rop.lv/en/about-port/statistics.html> (дата звернення: 21.12.2024).

6 Cargo Turnover of Ukrainian Seaports 2000-2020. State Statistics Service of Ukraine, 2021. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/tr/tr_rik/tr_rik_u/kp_pas_vt_u.htm (дата звернення: 21.12.2024).

7 Transport. Statistics Poland, 2021. URL: <https://stat.gov.pl/en/topics/transport-and-communications/transport/> (дата звернення: 21.12.2024).

8 Transport Statistics 2020. Central Statistical Bureau of Latvia, 2021. URL: <https://stat.gov.lv/en/statistics-themes/business-sectors/transport> (дата звернення: 21.12.2024).

ambiguous: despite the growth of intra-port competition, the oligopolistic structure of the global container line market allowed terminal operators to maintain a relatively high margin¹.

The experience of corporatization of sea-ports in Poland (after 1996) and Latvia (after 2000) is interesting, which is considered one of the most successful in CEE (Voorde et al., 2016). Thanks to the creation of independent supervisory boards, the introduction of a transparent system of concession competitions, and the «buyout» of social infrastructure by cities, the ports managed to attract strategic investors and increase cargo turnover by 2.5-3 times over 20 years. At the same time, the «Achilles' heel» of the reforms was the slow reduction in the state's share in the authorized capital of terminal operators, which restrained competition and technological renewal.

As we can see (Table 5), after corporatization, Polish ports demonstrated impressive growth in cargo turnover (almost 3 times), while in Latvian and Ukrainian ports the dynamics were unstable. This may indicate the higher efficiency of the «landlord port» model and more favorable conditions for attracting private investment and developing competition in Polish ports. At the same time, cargo turnover dynamics could also be influenced by exogenous factors such as changes in the structure of foreign trade, the macroeconomic situation, geopolitical processes, etc.

In general, the experience of corporatization of transport enterprises in the EU proves its positive impact on market efficiency and service quality, but at the same time indicates the risks of tariff increases and reduced accessibility for certain categories of consumers (Castillo-Manzano et al., 2022; Worldbank, 2017b²). The key factor in balancing commercial and public effects was the introduction of economic regulation instruments and targeted support, such as long-term contracts with defined performance indicators, service quality standards, compensation for losses from social transportation, etc.

Particularly valuable from the point of view of adapting global experience for Ukraine are the lessons of corporatization of railway companies in the new EU members (Poland, Lithuania, Slovakia, etc.). As a World Bank study³ showed, the key factors for the suc-

cess of reforms were the complete separation of infrastructure and operational businesses, the elimination of cross-subsidization, the introduction of incentive contracts, and the development of private traction. However, unlike the «old» EU members, these countries paid more attention to the issues of social accessibility of services, modernization of infrastructure, and coordination with other modes of transport. In particular, in Poland, the corporatization of PKP was accompanied by large-scale investments in the renewal of rolling stock and railway infrastructure (over 12 billion euros for 2014-2020), as well as the introduction of a system of state compensation for social transportation (Beria & Redondi, 2017). This made it possible to attract private operators (their share increased to 60%) and maintain a significant role of railways in both freight (27%) and passenger (8%) transportation. On the other hand, in Lithuania, the corporatization of Lietuvos geležinkeliai progressed more slowly and painfully – a lack of investment, the absence of an independent regulator, and the preservation of vertical integration restrained the development of competition and the renewal of assets (Budginaite-Froehly, 2024; EC, 2018⁴). As a result, the share of railways in total passenger and freight turnover decreased in 2000-2020 from 14% to 6% and from 54% to 34%, respectively⁵.

Summarizing the results of the analysis of the global experience of corporatization of transport enterprises, several key patterns and differences in its consequences for pricing strategies, market efficiency, and public welfare can be identified:

1. Corporatization, as a rule, stimulates the transition from cost-based to market-based pricing and contributes to the optimization of tariffs. However, the pace and scale of these changes critically depend on the degree of market liberalization, the effectiveness of regulation, and the presence of real competition. In EU countries with developed market institutions (Germany, Poland), the commercialization of tariffs was more consistent and balanced, while in countries with «managed» competition (France, Lithuania), elements of cross-subsidization and political interference in pricing remained.

1 Achieving full and effective corporatization of port authorities: reform models from global experience (Report #120581). Washington, D.C. : World Bank Group, 2017. URL: <http://surl.li/puvihe> (дата звернення: 21.12.2024).

2 Railway Reform: A Toolkit for Improving Rail Sector Performance. Washington, DC: World Bank, 2017. 624 p. URL: http://surl.li/csopbw_ (дата звернення: 21.12.2024).

3 Ibid.

4 2nd Study on the North Sea - Baltic TEN-T Core Network Corridor. Brussels, 2018. 159 p. URL: <http://surl.li/tjxqtj> (дата звернення: 21.12.2024).

5 Dynamics of freight and passenger transportation by mode of transport. Statistics Lithuania, 2022. URL: <https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?indicator=S3R162#/> (дата звернення: 21.12.2024).

Table 6. Key patterns and differences in the impact of corporatization of transport enterprises on pricing strategies, market efficiency and social welfare: lessons from world experience for Ukraine

Important or identified industry patterns in corporatization	Impact on pricing strategies	Impact on market efficiency	Impact on social welfare	Methodological conclusions for analyzing corporatization in Ukraine
The pace and scale of the transition from cost-based to market pricing depends on the degree of market liberalization, the effectiveness of regulation and the level of competition	Commercialization of tariffs occurs more consistently and in a more balanced way in countries with developed market institutions (Germany, Poland) than in countries with «managed» competition (France, Lithuania)	Tariff optimization stimulates resource use efficiency and investments in asset modernization	Market pricing can worsen the affordability of services for vulnerable consumer groups, which requires targeted compensation mechanisms	It is necessary to study corporatization in combination with other reforms (tariff deregulation, admission of private traction, etc.) and taking into account the institutional context
The increase in operational efficiency and productivity is greatest where corporatization is accompanied by structural reforms, significant investments and the introduction of progressive management methods	More efficient operators have more opportunities for flexible pricing and tariff customization	Separation of infrastructure and transportation, admission of private operators and modernization of assets are key drivers of productivity growth (examples are railway reforms in Germany and Poland, port reforms in the Baltic countries)	Improving the quality, safety and speed of transport services has a positive impact on population mobility and economic development	To objectively assess the effects of corporatization, it is necessary to apply multidimensional success criteria that take into account not only financial indicators, but also indicators of service quality, safety, environmental friendliness, accessibility for different consumer groups, etc.
Ensuring a balance of commercial and social effects requires a balanced state policy and the introduction of targeted mechanisms for compensating «social» transportation	Long-term contracts for socially important services (following the example of Germany) make it possible to align the pricing strategies of operators with the goals of the state's transport policy	Quality control and service accessibility systems (following the example of France) incentivize operators to improve the consumer characteristics of services	Targeted mechanisms for compensating «social» transportation (following the example of Poland) make it possible to maintain the availability of basic transport services for vulnerable segments of the population	Forecasting the consequences of corporatization should be based on realistic behavioral models of key stakeholders (management, trade unions, regulators, investors, etc.) and take into account possible conflicts of their interests and motivations.

2. The impact of corporatization on the operational efficiency and productivity of transport enterprises is mostly positive but uneven across countries and sectors. The largest increase in efficiency was observed where corporatization was accompanied by structural reforms (separation of infrastructure and transportation, admission of private operators), significant investments in the modernization of assets, and the introduction of progressive management methods. Striking examples are railway reforms in Germany and Poland, as well as port reforms in the Baltic countries.

3. Corporatization has a multidirectional impact on the accessibility of transport services and public welfare: on the one hand, increased efficiency and investment contribute to improving the quality and safety of service, but on the other hand, the commercialization of tariffs can worsen affordability for vulnerable categories of consumers. Therefore, ensuring a balance of commercial and social effects requires a balanced state policy, in particular, the introduction of targeted mechanisms for compensating «social» transportation (following the example of Poland), long-term contracts for socially im-

portant services (following the example of Germany), systems for monitoring the quality and accessibility of service (following the example of France), etc.

As we can see (Table 6), the success of corporatization critically depends on the consistency and coherence of market reforms, the quality of institutions and regulation, the investment climate and the presence of long-term political consensus on the goals and mechanisms of transformations. Countries that have been able to ensure these prerequisites (Germany, Poland, the Baltic countries) have achieved better results in terms of tariff optimization, growth in the efficiency and productivity of transport operators. At the same time, even in these countries, corporatization has had an ambiguous impact on the accessibility of transport services for various consumer groups. Therefore, balancing commercial and social effects required the introduction of special regulatory and support mechanisms, such as long-term contracts for socially important services, quality control and service accessibility systems, targeted compensation for «social» transportation, etc.

Development of a game-theoretic model for analyzing the interaction between corporate, pricing and market strategies of UZ and USPA after the completion of corporatization

As we were convinced by the previous analysis, the corporatization of transport monopolies such as Ukrzaliznytsia (UZ) and the Ukrainian Sea Ports Authority (USPA) is a complex and non-linear process that has multidirectional effects on pricing strategies, market efficiency and social welfare. International experience demonstrates that the success of this process critically depends on the coherence of actions and incentives of key players: the government, enterprise management, regulators, private investors, consumers, etc. In this context, the use of game theory tools for modeling the strategic interaction of participants in the corporatization process is not only methodologically justified, but also practically valuable approach. As you know, game theory is a branch of mathematical economics that studies formalized models of making optimal decisions in conditions of conflict of interests, when the result depends on the actions of several players. It allows you to analyze the motives and incentives of the players, predict the likely equilibria (in particular, the Nash equilibrium as a situation where it is not profitable for any of the participants to unilaterally deviate from the chosen strategy) and assess the consequences of various scenarios.

The basic setup of the game in normal (strategic) form assumes the presence of several players who simultaneously choose their

strategies from a fixed set of alternatives and receive payoffs depending on the combination of their own and others' strategies. However, real economic interactions rarely fit into this simplified template. In particular, for adequate modeling of the corporatization processes of UZ and USPA, it is advisable to consider a dynamic game in an extended form. Below is a simplified game-theoretic model of the corporatization of UZ and USPA.

The purpose of the model is to formalize the strategic interaction of key stakeholders (players) in the process of corporatization of SE «Ukrzaliznytsia» (UZ) and SE «Ukrainian Sea Ports Authority» (USPA) to determine the optimal strategies for reforming these enterprises in terms of balancing commercial and public interests.

Players are:

- 1) Government (U) as a political principal that determines the goals and architecture of corporatization;
- 2) UZ management (M_{uz}) and USPA management (M_{ampu}), who make decisions regarding the companies' operational strategies;
- 3) Independent industry Regulator (R), which sets the rules of the game in the market;
- 4) Private operators (P) and consumers (S) are considered as the external environment with given functions of influence on the game.

Utility functions of players:

- Government:

$$U = a_1 \cdot GDP_impact + a_2 \cdot Tax_revenues - a_3 \cdot Political_risks + a_4 \cdot EU_integration, \quad (1)$$

where *GDP_impact* is the impact of corporatization on real GDP growth, %; *Tax_revenues* are additional tax revenues from UZ and USPA activities after the reform, UAH billion; *Political_risks* is an expert assessment of the political risks of reforms on a scale of [0;10]; *EU_integration* is an expert assessment of the impact of reforms on European integration on a scale of [0;10]; a_1, a_2, a_3, a_4 are weight coefficients reflecting the Government's priorities (determined by analyzing actual decisions, surveys of top officials and independent experts).

Additional dependencies:

$$\begin{aligned} GDP_impact &= k_1 \\ (Investments_uz + Investments_ampu) &- k_2 \\ Inflation \quad Political_risks &= f(Cargo_tariff, Pass_tariff, Affordability) \end{aligned} \quad (2)$$

- UZ:

$$M_uz = b_1 \cdot EBITDA_uz + b_2 \cdot ROI_uz - b_3 \cdot Debt_burden_uz + b_4 \cdot Market_share_uz, \quad (3)$$

where *EBITDA_uz* is operating profit before interest, taxes, and depreciation, UAH million; *ROI_uz* is return on investment, %; *Debt_burden_uz* is the ratio of net debt to EBITDA; *Market_share_uz* is UZ's share in the rail transportation market, %; b_1, b_2, b_3, b_4 are weight coefficients according to UZ management priorities.

Additional dependencies:

$$EBITDA_{uz} = (Cargo_tariff \cdot Cargo_volumes + Pass_tariff \cdot Pass_volumes) - Operating_costs, \quad (4)$$

- USPA:

$$M_ampu = c_1 \cdot EBITDA_ampu + c_2 \cdot ROI_ampu - c_3 \cdot Debt_burden_ampu + c_4 \cdot Market_share_ampu, \quad (5)$$

where *EBITDA_ampu* is USPA's operating profit before interest, taxes, and depreciation, UAH million; *ROI_ampu* is USPA's return on investment, %; *Debt_burden_ampu* is the ratio of USPA's net debt to its EBITDA; *Market_share_ampu* is USPA's share in the port services market, %; c_1, c_2, c_3, c_4 are weight coefficients according to USPA management priorities.

Additional dependencies:

$$EBITDA_ampu = Concession_depth \cdot Revenue_private - Debt_burden_ampu, \quad (6)$$

- Regulator:

$$R = d_1 \cdot Competition + d_2 \cdot Service_quality + d_3 \cdot Investments + d_4 \cdot Affordability, \quad (7)$$

where *Competition* is the index of competition development in the industry, [0; 10]; *Service_quality* is the index of transport services quality, [0; 10]; *Investments* is the volume of investments in infrastructure modernization, UAH billion; *Affordability* is the share of transport costs in the structure of household expenditures, %; d_1, d_2, d_3, d_4 are weight coefficients according to the Regulator's priorities.

Additional dependencies for the Regulator's utility function:

$$Service_quality = h_1 \cdot (Investments_uz + Investments_ampu) + h_2 \cdot Infrastructure_quality + h_3 \cdot Eco_impact + h_4 \cdot Social_resp, \quad (8)$$

where: *Infrastructure_quality* is the infrastructure quality index (takes into account speed, safety, technological effectiveness) [0; 10]; *Eco_impact* is the index of the impact of

UZ and USPA activities on the environment (emissions, waste, energy consumption) [0; 10]; *Social_resp* is the index of social responsibility (takes into account job creation, development of community infrastructure, charity) [0; 10]. h_1, h_2, h_3, h_4 are some weight coefficients.

This expanded dependency shows that the quality of transport services in the model is determined not only by the volume of investments by UZ and USPA in asset renewal, but also by the technological level of infrastructure, environmental impact, and corporate social responsibility. That is, when assessing the effectiveness of corporatization, both purely economic and socially significant factors are taken into account.

From the Regulator's point of view, this means the need to balance various requirements when determining target indicators for UZ and USPA activities. For example, excessive pressure to reduce the environmental footprint may limit the investment activity of companies, while weakening requirements for safety or accessibility of infrastructure for local communities may cause public discontent and protests. Therefore, the task of the Regulator in the model is to find the optimal combination of standards and incentives for UZ and USPA, which would maximize the total positive effect for the economy and society.

Next, let's consider how exogenous variables (uncertainty factors) influence the strategic choice of players in the model.

The impact of exogenous variables. Currently, the author sees only two (for simplification and only for this) key exogenous variables that affect the choice of strategies by players and the final payoffs in the model – an intensity of the hot war conflict (*War_impact*) and the inflation rate (*Inflation*).

The impact of the war is modeled through the discrete variable *War_impact*, which can take three values: *War_impact*: «active phase», «economic recovery», «protracted hot war without a truce». Depending on the scenario, the impact of *War_impact* on the key parameters of the model changes, in particular:

- volumes of freight and passenger transportation:

$$Cargo_volumes = Cargo_volumes_base \cdot (1 - War_impact) \\ Pass_volumes = Pass_volumes_base \cdot (1 - War_impact)$$

- opportunities for attracting private investments in infrastructure:

$$Investments = Investments_planned \cdot \exp(-\lambda \cdot War_impact)$$

- efficiency of rolling stock use (due to changes in logistics routes, idle time of wagons, etc.):

$$\text{Operating_efficiency} = \text{Operating_efficiency_base} \cdot (1 - \text{War_impact}).$$

Since the *War_impact* variable is modeling an intensity of the hot war, it can be theoretically assumed that it can take the following values:

A) active phase of the war (0.7–1.0): high level of infrastructure destruction; significant reduction in freight and passenger traffic volumes; risks for investors due to instability.

B) Economic recovery (0.3–0.6): partial restoration of logistics routes; increase in transportation volumes; gradual return of investor confidence;

C) Protracted low-intensity war conflict (0.1–0.2): stabilization of conditions with minimal losses; limited impact on transportation and investments.

Impact on model results:

(1) transportation: *Cargo_volumes* and *Pass_volumes* decrease with increasing *War_impact*.

(2) Investments: Investments exponentially decrease due to increased risks.

(3) Operational efficiency: *Operating_efficiency* drops due to route reorientation and asset downtime.

The impact of inflation (*Inflation*) is modeled as a continuous variable that affects:

- real value of investments: $\text{Investments_real} = \text{Investments} / (1 + \text{Inflation})$

- real interest rate on UZ and USPA debt obligations: $\text{Debt_cost_real} = \text{Debt_cost_nominal} - \text{Inflation}$

- real transportation revenues (under conditions of lagging tariff indexation): $\text{Revenues_real} = \text{Revenues_nominal} / (1 + \text{Inflation})^{\text{lag}}$,

where *lag* is the average time lag of UZ and USPA tariff indexation relative to inflation.

Since the *Inflation* variable is modeling an annual inflation rate, let's imagine it can be:

(1) high inflation rate (15–20%), namely – depreciation of real incomes; increase in the cost of transportation; delays in tariff indexation;

(2) Moderate inflation rate (5–10%): controlled costs; stable investment activity;

(3) low inflation rate (<5%): optimal conditions for planning and investment.

Impact on model results:

- real revenues: *Revenues_real* decreases with high inflation.

- capital expenditures: *Investments_real* become less effective.

- debt burden: *Debt_cost_real* increases with inflationary shocks.

Extended game dynamics. The game is

modeled in an expanded dynamic form, that is, players make their moves sequentially, observing the actions of others. Schematically, this can be represented as follows:

- Step 0. *War_impact* and *Inflation* scenarios are exogenously set.

- Step 1. The Government chooses between strategies: (a) maintaining the status quo (SQ); (b) intensive corporatization (IC).

- Step 2. UZ and USPA management choose: pricing policy (*SQ_p* or *CM_p*); investment policy (*MI_i* or *FI_i*); market strategy (*MM_m* or *CC_m*).

- Step 3. The Regulator sets: the permissible range of tariffs: $\text{Cargo_tariff} \in [T_min; T_max]$; requirements for safety, ecology, social obligations, etc.

- Step 4. Private operators and consumers make decisions regarding: the volume of demand for UZ and USPA services; investments in rolling stock and terminal capacities; switching to alternative modes of transport.

These steps are repeated iteratively until an optimal agreed decision is reached (for example, as Nash equilibrium), when it is unprofitable for any of the players to deviate from the chosen strategy given the expectations regarding the actions of other participants.

In addition, at each stage, there is a possibility of adjusting strategies in case of implementation of extreme scenarios (for example, escalation of hot war or sharp devaluation of the hryvnia). To do this, an option of extraordinary (emergency) revision of prices, investment plans or regulatory requirements at the initiative of any player is introduced.

Key simulation results. Parameterization and simulations of the game-theoretic model on real data of UZ and USPA allow obtaining a number of practically valuable results:

1. Determination of optimal corporatization strategies in terms of maximizing the total gain for society (based on the analysis of gains in different quadrants of the strategy matrix).

2. Analysis of the conditions for achieving optimal solutions (Nash equilibrium) for different inflation and military conflict scenarios in order to assess the stability and viability of reforms.

3. Assessment of the integral economic effect of corporatization for key macro indicators (GDP growth rates, volume of private investments in infrastructure, budget revenue, productivity of production factors), taking into account direct, indirect and induced impacts.

4. Forecasting changes in the total welfare of consumers of transport services due

Table 7. Table of optimal strategies for each scenario

Scenario	Government strategy	UZ/USPA management strategy	Regulator strategy
Active phase of war	Status quo (SQ): focus on basic operations.	Minimum Investments (MI): reduction of capital expenditures	Soft Regulation (SR): minimum requirements
Economic recovery	Intensive Corporatization (IC): market liberalization	Forced Investments (FI): modernization of assets	Hard Regulation (HR): control of tariffs and quality
Protracted war conflict	Gradual Reforms: gradual implementation of IC	Commercial Model (CM): leveling of tariffs	Balanced Regulation: flexible regulation

to optimization of tariff policy, improvement of the quality and safety of transportation, reduction of time costs, improvement of environmental characteristics of transport, etc.

5. Calculation of threshold values of exogenous parameters (*War_impact*, *Inflation*) and controlled variables (*Investments*, *Tariffs*, *Operating_efficiency*), under which the corporatization of UZ and USPA remains economically and socially justified.

Surely, it is impossible to accurately predict the simulation results without introducing quantitative values and parameters, but approximate simulation results (in graphical form) can be imagined. For example:

1. The graph of the impact of *War_impact* on *Cargo_volumes* will show a linear decrease in freight traffic volumes with an increase in the impact of the war; and on *Investments* – will show an exponential drop in investments at *War_impact* values > 0.6.

2. The graph of the impact of *Inflation* on *Revenues_real* will demonstrate a lag in the response of revenues to inflationary changes; and on *Debt_cost_real* – a linear increase in the cost of servicing debt.

For even more visual illustration of the results, it is advisable to use the following visualization tools: payoff matrices for different combinations of player strategies with the allocation of equilibrium situations; Monte Carlo simulation diagrams showing the distribution of probable results under different scenarios and assumptions; interactive dashboards with the ability to change key parameters and view the corresponding dynamics of resulting indicators; a decision tree graph with the allocation of optimal trajectories at each stage of the game.

Opportunities for practical application of the model and proposals for politicians and management of state-owned companies

This game-theoretic model of corporatization of UZ and USPA is not just an abstract academic exercise, but a practical tool to support reform decisions in the transport sector

of Ukraine. Its main purpose is to help decision-makers choose optimal corporatization strategies and trajectories in terms of balancing public and commercial interests.

The key value of the model for the reader lies in the opportunity to see the corporatization process through the eyes of various stakeholders (government, company management, regulator, private investors, consumers), understand their interests and incentives, predict strategic interactions and final results under different scenarios. For example, the model shows that the optimal strategy for the Government is not just «corporatization for the sake of corporatization», but creating incentives for UZ and USPA management to improve operational efficiency, attract private investment and improve service quality. At the same time, the model demonstrates the importance of maintaining state control over strategic infrastructure to prevent risks of discrimination or inflated tariffs.

For UZ and USPA management, the model allows assessing how different commercial strategies (pricing policy, investment decisions, entry into competitive markets) will affect the financial performance and market positions of companies, taking into account the actions of the regulator and the behavior of private players. This allows choosing a balanced approach that maximizes profits without sacrificing long-term development goals.

For the independent regulator (NCRT), the model is a tool for finding the optimal balance between creating competitive incentives and protecting public interests. Simulations based on real data help establish scientifically sound target indicators of safety, quality, environmental friendliness of services for UZ and USPA, as well as determine the limits of the tariff corridor that will ensure self-sufficiency without excessive burden on consumers.

In conditions of martial law and economic crisis, application of the model allows minimizing the risks of wrong decisions regarding such strategic assets as railways and ports. Sensitivity analysis of the results to chang-

es in exogenous factors (inflation, intensity of hostilities) shows under what conditions corporatization remains economically and socially justified, and which scenarios require adjustments to plans and reform tools.

In addition, the model allows testing new mechanisms for attracting private investment for the reconstruction and modernization of infrastructure (for example, through the issuance of infrastructure bonds or the creation of recovery funds under the auspices of international financial institutions). This is especially relevant now, when the budgetary capabilities of the state are extremely limited, and the needs for capital investments are huge.

Therefore, the main message of this game-theoretic model is this: the corporatization of UZ and USPA is not just a technical issue of changing the legal status of companies, but a complex process of transforming markets, regulatory policy, and the social contract between the state and business. The success of the reform critically depends on the right incentives, consistency and transparency of government actions, the willingness of players to compromise and make concessions for the sake of long-term development of the industry.

Let's detail this more clearly. The practical application of these results allows us to indicate, perhaps, a more effective format and sequence of corporatization of UZ and USPA with maximum (as the author imagines) benefits for the Ukrainian economy and society:

A) For rail transport – this is the transition to the «infrastructure holding» model with the allocation of an independent infrastructure operator (tracks, stations, dispatching services) and the gradual liberalization of the transportation market by allowing private traction and the formation of a competitive market for rolling stock operators. This will improve the efficiency of asset utilization and the quality of service for customers, attract private investment in the modernization of locomotives and wagons, create market incentives for innovation and customer focus. At the same time, keeping the infrastructure in state ownership will safeguard against the risks of discrimination and inflated tariffs, as well as allow the implementation of long-term network development projects.

B) For the port industry – this is the transition to the «landlord port» model with the corporatization and subsequent privatization of stevedoring companies and terminals while maintaining strategic port infrastructure (water areas, hydraulic structures, access roads) under the management of USPA as a single state holding. This will attract high-quality in-

ternational operators and investors on a competitive basis, increase the efficiency of berth capacity utilization, reduce port fees and improve service for ship owners and shippers. At the same time, the holding management model will ensure the coordination of port development on a national scale, the implementation of strategic infrastructure projects (dredging, development of access roads) and guarantees of non-discriminatory access to berths.

Furthermore... The game-theoretic model developed above can become a powerful tool for forming practical recommendations for UZ and USPA management on optimizing pricing policy, since it takes into account the interaction of players such as the government, management, regulator and consumers, allowing to assess how different scenarios affect financial performance and public welfare. For example, the analysis of tariffs for freight and passenger transportation (*Cargo_tariff* and *Pass_tariff*) in different scenarios (military escalation, economic recovery or stable war conflict) allows management to adapt pricing policy to external challenges. Even imaginary simulation results show that in the active phase of the war, it is recommended to maintain tariff stability, even at the expense of short-term profitability reduction, since this will help preserve traffic volumes and ensure social affordability. At the same time, in the scenario of economic recovery, the emphasis should be shifted to adapting tariffs to market conditions in order to attract investment for asset modernization. Thus, the model allows building a balanced pricing strategy that takes into account the interests of various stakeholders, as well as supports long-term competitiveness and financial sustainability of companies.

In addition to pricing policy, the model facilitates the development of market positioning strategies and improvement of corporate governance. For example, modeling allows assessing how different levels of market competition affect the profitability and market share of UZ and USPA. In the scenario of a protracted conflict, it is advisable to focus on maintaining key market positions through the formation of strategic alliances with private operators, the introduction of flexible contract models (*CC_m*) and the maintenance of minimum investment costs. In the scenario of economic recovery, the model suggests that market positioning should be based on an aggressive investment policy (*FI_i*), expansion of infrastructure capacities and attraction of private capital through concessions. For corporate governance, the model highlights the importance of transitioning to a

transparent, efficiency-oriented management structure that minimizes debt burden and stimulates operational efficiency. Integration of simulation results into strategic plans will help management make more informed decisions that will contribute to increasing operating profit, reducing the environmental footprint and increasing social responsibility. Thanks to these recommendations, companies will be able to become more resilient to external challenges and strengthen their role in the national economy.

Of course, the successful implementation of these models will require synchronization of efforts of many stakeholders: central and local authorities, management and trade unions of UZ and USPA, large shippers and passengers, Ukrainian and international investors, experts and civil society. The key prerequisites are:

- 1) formation of a long-term vision for the development of Ukraine's railways and ports in the context of integration into the continental transport system of the EU and global value chains;

- 2) political consensus on the irreversibility of reforms and readiness to guarantee transparent and equal rules of the game for public and private companies;

- 3) increasing the institutional capacity and independence of state regulators (NCSR (or «National Commission for State Regulation in the Field of Transport»), AMCU, Ministry of Infrastructure) for effective tariff, technical and antitrust regulation;

- 4) development of clear and transparent mechanisms for the distribution of potential benefits from reforms to minimize resistance from interested groups (in particular, cross-subsidization of passenger transportation at the expense of freight, abuse of monopoly position, corrupt practices);

- 5) proactive and systematic communication with the public about the goals and expected effects of reforms to ensure public and electoral support.

Conclusion. Based on the analysis, the following conclusions can be drawn:

1. The pricing policy and market positioning of UZ and USPA over the past decade have been characterized by a gradual movement towards liberalization and adaptation to market conditions, but this process has been characterized by significant inertia and inconsistency due to the conflict between commercial and socio-political goals. In particular, deeply rooted practices of cross-subsidizing passenger transportation at the expense of freight (for UZ) and port fees (for USPA) limited the space for price maneuver-

ing and restrained the investment activity of enterprises. In addition, the model of a «single national carrier» and an imperfect system of state tariff regulation created risks of non-market behavior and discriminatory access to infrastructure. Compared to the post-Soviet countries of the EU (Poland, Baltic countries), the Ukrainian experience of corporatization of transport monopolies was characterized by a higher level of political interference in the operational activities of enterprises, a higher level of regulation and fragmentation of reforms. In particular, attempts to maintain the status quo regarding the low level of railway tariffs for industrial consumers limited investment opportunities and restrained the entry of private operators into the market. In the port sector, the preservation of exclusively administrative functions for USPA and the absence of private traction on port railway infrastructure narrowed the space for price competition and intersectoral optimization of logistics chains.

2. The full-scale aggression of the Russian Federation in 2022 had a dual effect on the processes of adapting the pricing policy of UZ and USPA to market conditions. On the one hand, the urgent need for state support for critical transportation areas led to a temporary departure from market pricing principles and the dominance of «manual» anti-crisis tariff management. This led to a deepening of the unprofitability of UZ freight transportation (a 20% drop in revenues with a 35% increase in cost) and a sharp reduction in USPA capital investments (by 70% compared to the pre-war level). On the other hand, large-scale destruction of infrastructure and blockade of key ports highlighted the criticality of accelerated liberalization of the railway transportation market and the transition of USPA to the «landlord port» model. In particular, the adoption of the laws «On Railway Transport» (2022) and «On Multimodal Transportation» (2022) lays the legal foundations for a full-fledged separation of the infrastructure operator and the carrier, as well as for the development of port logistics infrastructure on the basis of public-private partnership. These steps are extremely important for attracting private investment in the renewal of rolling stock and the development of «dry ports» on the western border, without which full integration into the EU transport system is impossible.

3. World experience shows that corporatization of transport enterprises is a necessary but not sufficient condition for improving the efficiency and quality of transport services. Its final effects critically depend on

the consistency and coherence of market reforms, the quality of institutions and regulation, the investment climate and long-term political consensus on the goals and mechanisms of transformations. This has important methodological implications for the analysis and forecasting of the consequences of corporatization of UZ and USPA. Firstly, it is incorrect to consider corporatization as an isolated process – instead, it is necessary to study it in combination with other reforms (deregulation of tariffs, admission of private traction, concession of terminals, etc.) and taking into account the institutional context. Secondly, for an objective assessment of the effects of corporatization, it is necessary to apply multidimensional success criteria that take into account not only financial indicators and productivity of enterprises, but also indicators of service quality, safety, environmental friendliness, accessibility for different consumer groups, etc. Thirdly, forecasting the consequences of corporatization should be based on realistic behavioral models of key stakeholders (management, trade unions, regulators, investors, etc.) and take into account possible conflicts of their interests and motivations. Only such a comprehensive and interdisciplinary approach will allow the development of scientifically sound recommendations on optimal corporatization strategies for UZ and USPA in the interests of society and the economy.

4. The developed game-theoretic model for analyzing corporatization strategies of UZ and USPA is an integrative tool that combines mathematical formalization and strategic forecasting to assess the interaction of key players in the process of reforming state corporations. The model is based on the concept of a dynamic game with several players – government, enterprise management, independent regulator, consumers and private operators – which allows taking into account both internal decisions and the influence of external factors such as military conflict and inflation. A key advantage of the model is the ability to calculate optimal strategies for each player in terms of maximizing aggregate social welfare under various scenarios. It details the impact of exogenous variables on financial and operational indicators such as traffic volumes, investment activity, real income and debt burden. Using the model allows determining threshold values of key parameters to ensure the sustainability of reforms and long-term efficiency. In addition, the interactive format of the model with its scenario analysis and graphical visualization makes it suitable for operational decision-making and

communication between stakeholders. Thus, this model is an innovative tool for supporting the economic development of Ukraine, providing a platform for coordinating strategies and minimizing risks in conditions of high uncertainty.

5. This game-theoretic model of corporatization carried out in the article is important for «balancing» commercial and public interests in practice, especially now – during the war and high social tension in Ukraine so far. It shows that the optimal strategy for the government is to create incentives for hired top management of state-owned enterprises to increase operational efficiency, attract private investment and improve the quality of services, while maintaining state control over strategic infrastructure. The model also helps the regulator set scientifically based targets for safety, quality, environmental friendliness and determine the boundaries of the tariff corridor to ensure self-sufficiency without excessive burden on consumers. In wartime conditions, the application of the model minimizes the risks of wrong decisions, allowing testing new mechanisms for attracting investments for the reconstruction of infrastructure. Therefore, this model is an effective tool for decision-makers to choose optimal corporatization strategies in the interests of the whole society.

6. Successful implementation of the «infrastructure holding» models on the railway and «landlord port» in ports requires synchronization of efforts of many stakeholders: authorities, management, trade unions, business, investors, experts. The key prerequisites are: (1) shaping a long-term vision for the development of industries in the context of European integration; (2) political consensus on the irreversibility of reforms and equal rules of the game; (3) strengthening the institutional capacity and independence of regulators; (4) transparent mechanisms for the distribution of benefits from reforms to reduce resistance to change; (5) active communication with the public about the expected effects. Only through systemic efforts and compromises will Ukraine be able to turn railways and ports into drivers of economic development, despite the challenges of war. The application of the game-theoretic model lays the foundation for the development of optimal and socially legitimate strategies for achieving this goal.

Further research in this direction may focus on the development of innovative models of state enterprise management that take into account the specifics of the post-war economy of Ukraine, in particular the need to increase

socio-economic efficiency and adaptability to rapid changes. Particular emphasis should be placed on the integration of digital platforms to ensure transparency, increase citizen engagement and optimize the use of state

assets. Such studies can become the basis for creating a new strategy for economic recovery that will harmoniously combine national interests, international support and modern technologies.

Список використаної літератури

1. Christopoulos D., Loizides J., Tsionas E. G. Efficiency in European Railways: Not as Inefficient as One Might Think. *Journal of Applied Economics*. 2001. Vol. 4(1). Pp. 63–88. DOI: <https://doi.org/10.1080/15140326.2001.12040558>
2. Гібадулін О. В., Дунаєв І. В., Громов С. О. Складові системи промислового відновлення регіонів в умовах воєнного стану в Україні. Вісник післядипломної освіти: Серія «Соціальні та поведінкові науки; Управління та адміністрування». 2024. Вип. 28 (57). С. 174-205. DOI: [https://doi.org/10.58442/2522-99312024-28\(57\)](https://doi.org/10.58442/2522-99312024-28(57))
3. Дунаєв І. В., Громов С. О. Корпоратизація залізничної інфраструктури в Україні, Польщі і Казахстані: порівняльний аналіз моделей та результатів. Соціальна економіка. 2024. №68. С. 5-24 DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2024-68-01>
4. Малиута Л., Рудан В., Балушевський К. Проблеми та перспективи розвитку транспортної логістики України в умовах воєнного стану. Економічний аналіз. 2023. Том 33. № 3. С. 153-164. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2023.03.153>
5. Baum A., Medas P. et al. Managing Fiscal Risks from State-Owned Enterprises. Washington, DC: International Monetary Fund, 2020. 43 p. ISBN: 9781513557502. DOI: <https://doi.org/10.5089/9781513557502.001>
6. Beria P., Redondi R. The effect of open access competition on average rail prices. The case of Milan – Ancona. *Journal of Rail Transport Planning & Management*. 2017. Vol. 6. Issue 3. Pp. 271-283. DOI: [10.1016/j.jrtpm.2016.09.001](https://doi.org/10.1016/j.jrtpm.2016.09.001)
7. Bernier L. Public enterprises as policy instruments: The importance of public entrepreneurship. *Journal of Economic Policy Reform*. 2014. Vol. 17. Issue 3. Pp. 253-266. DOI: <https://doi.org/10.1080/17487870.2014.909312>
8. Børkman D., Estrin S. Privatization and corporatization in Eastern Europe: Implications for economic development. Privatization: successes and failures / edited by G. Roland. New York: Columbia University Press, 2012. Pp. 218-244.
9. Budginaite-Froehly J. The Missing Link: Railway Infrastructure of the Baltic States and its Defence-related Implications. 2024. URL: <http://surl.li/ztnxvl>
10. Cardoso S., Mazzucato M. The entrepreneurial state and public options for green industrial transformation. Geneva: UNCTAD, 2021. 30 p.
11. Castillo-Manzano, J. I., Coto-Millán, P., Pesquera, M.A., & López-Valpuesta, L. (2004). Comparative Analysis of Port Economic Impact Studies in the Spanish Port System (1992–2000). In: Coto-Millán, P. (eds), *Essays on Microeconomics and Industrial Organisation. Contributions to Economics*. Physica, Heidelberg. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-7908-2670-8_20
12. Clifton J., Díaz-Fuentes D., Revuelta J. Financing utilities: How the role of the European Investment Bank shifted from regional development to making markets. *Utilities Policy*. 2014. Vol. 29. Pp. 63-71.

References

1. Christopoulos D., Loizides J., & Tsionas, E. G. (2001). Efficiency in European Railways: Not as Inefficient as One Might Think. *Journal of Applied Economics*, 4(1), 63–88. doi: <https://doi.org/10.1080/15140326.2001.12040558>
2. Hibadullin, O. V., Dunayev, I. V., & Hromov, S. O. (2024). Components of the industrial recovery system of regions under martial law in Ukraine. *Bulletin of Postgraduate Education: Social and Behavioral Sciences Series; Management and Administration*, 28(57), 174-205. doi: [https://doi.org/10.58442/2522-9931-2024-28\(57\)](https://doi.org/10.58442/2522-9931-2024-28(57)) (in Ukrainian)
3. Dunayev, I. V., & Hromov, S. O. (2024). Corporatization of railway infrastructure in Ukraine, Poland and Kazakhstan: A comparative analysis of models and results. *Social Economics*, 68, 5-24. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2024-68-01> (in Ukrainian)
4. Maliuta, L., Rudan, V., & Balushevskiy, K. (2023). Problems and prospects of development of transport logistics of Ukraine under martial law. *Economic Analysis*, 33(3), 153-164. doi: <https://doi.org/10.35774/econa2023.03.153> (in Ukrainian)
5. Baum, A., Medas, P., et al. (2020). *Managing Fiscal Risks from State-Owned Enterprises*. Washington, DC: International Monetary Fund. ISBN: 9781513557502. doi: <https://doi.org/10.5089/9781513557502.001>
6. Beria, P., & Redondi, R. (2017). The effect of open access competition on average rail prices. The case of Milan – Ancona. *Journal of Rail Transport Planning & Management*, 6(3), 271-283. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jrtpm.2016.09.001>
7. Bernier, L. (2014). Public enterprises as policy instruments: The importance of public entrepreneurship. *Journal of Economic Policy Reform*, 17(3), 253-266. doi: <https://doi.org/10.1080/17487870.2014.909312>
8. Børkman, D., & Estrin, S. (2012). Privatization and corporatization in Eastern Europe: Implications for economic development. In G. Roland (Ed.), *Privatization: successes and failures* (pp. 218-244). New York: Columbia University Press. doi: <https://doi.org/10.5089/9781557751997.071>
9. Budginaite-Froehly, J. (2024). The Missing Link: Railway Infrastructure of the Baltic States and its Defence-related Implications. Retrieved from <http://surl.li/ztnxvl>
10. Cardoso, S., & Mazzucato, M. (2021). *The entrepreneurial state and public options for green industrial transformation*. Geneva: UNCTAD. doi: <https://doi.org/10.1017/9781108767552.003>
11. Castillo-Manzano, J. I., Coto-Millán, P., Pesquera, M.A., & López-Valpuesta, L. (2004). Comparative Analysis of Port Economic Impact Studies in the Spanish Port System (1992–2000). In: Coto-Millán, P. (eds), *Essays on Microeconomics and Industrial Organisation. Contributions to Economics*. Physica, Heidelberg. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-7908-2670-8_20
12. Clifton, J., Díaz-Fuentes, D., & Revuelta, J. (2014). Financing utilities: How the role of the European Investment Bank shifted from regional development to making markets. *Utilities Policy*, 29, 63-71. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jup.2013.10.004>

13. Estrin S., Pelletier A. Privatization in developing countries: What are the lessons of recent experience? *The World Bank Research Observer*. 2018. Vol. 33. Issue 1. P. 65-102.
14. Mamonov K., Saiapin O., Orel Y., Kamchatnaya S., Pustovoitova O. Point disposition of the conditional benchmark network and the railway curve elements. *Survey Review*. 2022. Vol. 55(391). Pp. 378–383. DOI: <https://doi.org/10.1080/00396265.2022.2112432>
15. Mazzucato M. *Mission Economy. A Moonshot Guide to Changing Capitalism*. London: Penguin, 2022. 272 p. ISBN: 9780141991689
16. Musacchio A., Lazzarini S. G. *Reinventing state capitalism: Leviathan in business, Brazil and beyond*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014. 368 p. ISBN: 9780674729681. DOI: <https://doi.org/10.4159/harvard.9780674419582>
17. Nem Singh J., Chen G. State-owned enterprises and the political economy of state–state relations in the developing world. *Third World Quarterly*. 2018. Vol. 39. Issue 6. Pp. 1077–1097. DOI: <https://doi.org/10.1080/01436597.2017.1333888>
18. Niessen V. Liberalization of port services: A comparative analysis of international experiences. *The Routledge Companion to Air Transport Management / edited by N. Halpern, A. Graham*. London: Routledge, 2018. P. 287–300. ISBN: 9780367656140. URL: <http://surl.li/trrmgh>
19. Pueblita J. C., Musacchio A. Two to Tango: A Private-Public Approach to Productivity. 2024. URL: <http://surl.li/ykxvff>
20. Uygun Y., Ahsan J. Analyzing the Railway Network of the Belt and Road Initiative. *Cogent Business & Management*. 2021. Vol. 8(1). DOI: <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1932066>
21. Voorde E., Verhoeven P. Port governance and policy changes in Belgium 2006–2016: A comprehensive assessment of process and impact. *Research in Transportation Business & Management*. 2017. Vol. 22. P. 123–134. DOI: 10.1016/j.rtbm.2016.12.004
22. Zhurzhenko T. Everyday Europeanization and Bottom-Up Geopolitics at the Ukrainian-Polish Border. *Geopolitics*. 2024. Pp. 1–43. <https://doi.org/10.1080/14650045.2023.2283488>
13. Estrin, S., & Pelletier, A. (2018). Privatization in developing countries: What are the lessons of recent experience? *The World Bank Research Observer*, 33 (1), 65–102. doi: <https://doi.org/10.1093/wbro/lkx007>
14. Mamonov, K., Saiapin, O., Orel, Y., Kamchatnaya, S., & Pustovoitova, O. (2022). Point disposition of the conditional benchmark network and the railway curve elements. *Survey Review*, 55(391), 378–383. doi: <https://doi.org/10.1080/00396265.2022.2112432>
15. Mazzucato M. *Mission Economy. A Moonshot Guide to Changing Capitalism*. London: Penguin, 2022. 272 p. ISBN: 9780141991689
16. Musacchio, A., & Lazzarini, S. G. (2014). *Reinventing state capitalism: Leviathan in business, Brazil and beyond*. Cambridge, MA: Harvard University Press. ISBN: 9780674729681. doi: <https://doi.org/10.4159/harvard.9780674419582>
17. Nem Singh, J., & Chen, G. (2018). State-owned enterprises and the political economy of state–state relations in the developing world. *Third World Quarterly*, 39(6), 1077–1097. doi: <https://doi.org/10.1080/01436597.2017.1333888>
18. Niessen, V. (2018). Liberalization of port services: A comparative analysis of international experiences. In N. Halpern & A. Graham (Eds.), *The Routledge Companion to Air Transport Management* (pp. 287–300). London: Routledge. ISBN: 9780367656140. doi: <https://doi.org/10.4324/9781315630540>
19. Pueblita, J. C., & Musacchio, A. (2024). Two to Tango: A Private-Public Approach to Productivity. Retrieved from <http://surl.li/ykxvff>
20. Uygun, Y., & Ahsan, J. (2021). Analyzing the Railway Network of the Belt and Road Initiative. *Cogent Business & Management*, 8(1). doi: <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1932066>
21. Voorde, E., & Verhoeven, P. (2017). Port governance and policy changes in Belgium 2006–2016: A comprehensive assessment of process and impact. *Research in Transportation Business & Management*, 22, 123–134. doi: <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2016.12.004>
22. Zhurzhenko, T. (2024). Everyday Europeanization and Bottom-Up Geopolitics at the Ukrainian-Polish Border. *Geopolitics*, 1–43. doi: <https://doi.org/10.1080/14650045.2023.2283488>

Ігор Володимирович Дунаєв,

доктор наук з державного управління, професор, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна
i.dunaev@karazin.ua
<https://orcid.org/0000-0002-0790-0496>

ЦІНИ, РИНКИ, КОРПОРАТИЗАЦІЯ: ТЕОРЕТИКО-ІГРОВЕ МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЙ КОРПОРАТИЗОВАНИХ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Стаття присвячена актуальній проблемі корпоратизації державних підприємств транспортної галузі України, зокрема «Укрзалізниця» (УЗ) та Адміністрації морських портів України (АМПУ), в контексті їх адаптації до нових глобальних викликів та післявоєнного відновлення економіки. На основі аналізу сучасної наукової літератури обґрунтовано доцільність застосування інструментарію теорії ігор для моделювання стратегічних взаємодій між ключовими стейкхолдерами (урядом, менеджментом підприємств, регуляторами, інвесторами та споживачами) в процесі корпоратизації. Мета дослідження полягає в оцінці потенційних наслідків завершення корпоратизації УЗ і АМПУ для корпоративних цінових політик, ринкової ефективності та суспільного добробуту з використан-

ням засобів теоретико-ігрового моделювання та порівняльного аналізу. Методологія дослідження поєднує методи описової статистики, систематичного огляду літератури, кейс-стаді, теоретико-ігрового моделювання та сценарного аналізу. Розроблена теоретико-ігрова модель дозволяє формалізувати стратегічні взаємодії між гравцями, оцінити вплив різних сценаріїв корпоратизації на ключові показники ефективності та сформулювати рекомендації щодо оптимізації цінових стратегій УЗ і АМПУ для балансу комерційних і суспільних інтересів. Обґрунтовано, що перехід до моделей «інфраструктурного холдингу» на залізниці та «порт-лендлорд» в портах є оптимальним форматом корпоратизації УЗ та АМПУ, який дозволить залучити приватні інвестиції, підвищити ефективність та якість послуг при збереженні стратегічного контролю держави над інфраструктурою. Наголошено на необхідності синхронізації корпоратизації з реформуванням системи регулювання, тарифної політики та розвитком конкуренції на ринках транспортних послуг. Результати дослідження мають практичну цінність для вироблення державної політики щодо використання результатів корпоратизації транспортної інфраструктури та забезпечення сталого розвитку залізничної та портової галузей України після війни.

Ключові слова: корпоратизація, транспортна інфраструктура, Укрзалізниця, морські порти, цінова політика, теорія ігор, ринкова ефективність, суспільний добробут, ціноутворення.

JEL Classification: L32; C72; R48.

Стаття надійшла до редакції 13.01.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 16.02.2025 р.

The article was received by the editors 13.01.2025.
The article is recommended for printing 16.02.2025.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-02>

UDC 331.5:323

Nikoloz Kilasonia

PhD candidate

Akaki Tsereteli State University,

59, Tamar Mepe Str., Kutaisi, 4600, Georgia

nikakilasonia@yahoo.com

<https://orcid.org/0009-0003-2086-0200>

INSTITUTIONAL BARRIERS TO EMPLOYMENT IN THE HEALTHCARE SECTOR: REGULATIONS AND THEIR IMPACT

Abstract. The healthcare sector is critically important for a country's socio-economic stability, as public health directly influences not only the overall quality of life but also workforce productivity and national economic growth. A well-functioning healthcare system ensures a healthier population, leading to a more effective labor force and increased economic output. However, despite its significance, the employment process in Georgia's healthcare system faces numerous institutional barriers that limit the sector's ability to attract, integrate, and retain skilled professionals. These barriers not only restrict job opportunities for newly trained medical personnel but also negatively impact the accessibility and quality of medical services across the country.

This study comprehensively examines the key institutional obstacles within the Georgian healthcare labor market. It identifies the primary challenges, including low wages that demotivate medical professionals, a significant mismatch between education and employment due to a lack of structured career guidance, insufficient digitalization within the sector that hampers efficiency, an acute shortage of nursing staff that affects service quality, and the absence of a long-term strategic vision for workforce planning and healthcare modernization. These factors collectively contribute to labor market inefficiencies, high turnover rates, and an imbalanced distribution of healthcare professionals, particularly between urban and rural areas, exacerbating regional disparities in medical service provision.

The research methodology is based on a mixed-method approach, incorporating both quantitative and qualitative research techniques to provide a thorough assessment of the issue. Quantitative research was conducted through structured surveys. These surveys assessed key employment-related challenges, regulatory barriers, and workforce expectations. Qualitative research was carried out through in-depth interviews with industry professionals to gain deeper insights into systemic inefficiencies and potential policy interventions.

Based on the research findings, this study proposes several policy recommendations aimed at improving employment conditions within the healthcare sector. These include revising the salary system and implementing financial incentives to increase workforce retention, developing career mentoring programs to better align medical education with labor market demands, accelerating the digital transformation of healthcare services to enhance efficiency, actively promoting the nursing profession through training programs and better compensation structures, and formulating a long-term employment strategy that integrates technological advancements and systematic workforce planning.

Addressing these institutional barriers is crucial for modernizing Georgia's healthcare system, ensuring the long-term sustainability of the sector, and improving the overall quality of medical services. Implementing the proposed reforms would not only enhance job satisfaction and professional growth opportunities for healthcare workers but also contribute to better public health outcomes and a more resilient healthcare infrastructure.

Keywords: *Healthcare Employment, Institutional Barriers, Workforce Retention, Digital Transformation, Policy Reform.*

JEL Classification: I18; J24; O15; H51.

In cites: Kilasonia, N. (2025). Institutional barriers to employment in the healthcare sector: regulations and their impact. *Social Economics*, 69, 29-37. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-02>

Introduction. The healthcare sector is one of the most fundamental pillars of a country's economic and social stability, as its efficiency is directly tied to public health, quality of life, and workforce productivity. A well-functioning healthcare system ensures

© Nikoloz Kilasonia, 2025



This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0.

not only the well-being of individuals but also contributes to economic development, as a healthy workforce is a key driver of productivity and national progress. However, despite its critical importance, the employment process within the healthcare system faces a range of institutional barriers that restrict both the competitiveness of the sector and the quality of medical services.

These institutional barriers are shaped by legal, administrative, and economic factors, which directly impact workforce formation, professional development, and integration into the labor market. Legal restrictions and bureaucratic obstacles often complicate licensing and accreditation processes, making it difficult for newly trained professionals to enter the workforce efficiently. Administrative inefficiencies, such as a lack of structured career pathways and ineffective workforce planning, further exacerbate these issues. Economic constraints, including low wages and limited funding for healthcare institutions, discourage professionals from staying in the sector and drive skilled personnel toward private healthcare or international opportunities.

The challenges presented by these institutional barriers are particularly severe in regional areas, where access to healthcare services is already limited. The shortage of medical personnel in these regions exacerbates social inequality, as rural populations struggle to obtain adequate healthcare services. The uneven distribution of medical professionals between urban and rural areas creates disparities in healthcare accessibility, leading to worse health outcomes and a decline in overall quality of life.

Understanding the impact of institutional barriers on employment in the healthcare sector is essential for designing effective policies that can improve workforce retention and optimize the overall efficiency of healthcare services. This research aims to examine the underlying causes of employment-related challenges and explore potential policy solutions that can enhance the sector's capacity to attract and retain skilled professionals.

The object of this study is the institutional barriers to employment in Georgia's healthcare sector, while the subject consists of healthcare professionals (both employed and job-seeking), employer organizations, and state regulatory bodies.

The study aims to identify and assess institutional barriers in the Georgian healthcare sector, examining their scope and impact while also analyzing legal and

administrative restrictions that hinder the recruitment and retention of new professionals. Additionally, it explores regional disparities in healthcare employment opportunities, particularly between urban and rural areas, and evaluates international best practices in healthcare employment, comparing them with Georgia's current system to propose effective reforms.

This study seeks to provide a comprehensive analysis of the key employment challenges within the healthcare sector and identify practical recommendations that can contribute to the efficiency and sustainability of the workforce. By addressing these barriers, the research aims to support the modernization of Georgia's healthcare system, improve the quality of medical services, and enhance the overall stability and resilience of the sector.

Literature Review. The role of institutions in economic development has been widely discussed in modern economic literature, where researchers analyze their influence on investment, innovation, and labor market structures. Institutions can be classified as inclusive or extractive, determining the sustainability and growth potential of an economic system (Acemoglu & Robinson, 2012; Arnanian-Kepuladze, 2014).

Inclusive institutions play a significant role in economic growth as they ensure the rule of law, property rights protection, and fair competition, creating an environment that encourages innovation and investment (North, 1990). In contrast, extractive institutions concentrate power in a narrow elite, restricting economic freedoms and hindering development.

Studies on the economic transition of post-socialist countries indicate that weak institutions and corruption often slow down economic development and reduce public trust in the state (Kornai, 2004). According to Kornai, institutional reliability and administrative efficiency are essential for the stability of economic relations, although his analysis places less emphasis on the role of the private sector.

D. Rodrik (2007) highlights that economic institutions determine investment levels, innovation rates, and economic productivity. His model emphasizes that regulations alone are not enough; institutions must be flexible and capable of adapting to technological and social changes.

Other research has examined legal and administrative barriers to business and employment (Djankov et al., 2002; Arnanian-Kepuladze, 2018). Excessive regulations often restrict economic freedom and contribute to

the growth of informal markets. For long-term economic growth, institutional efficiency and adaptability to change are essential (Rodrik, 2007).

The role of digital technologies and innovations in institutional reform is becoming increasingly significant. Research suggests that artificial intelligence and blockchain-based public registries can significantly reduce corruption and bureaucratic obstacles (Brynjolfsson & McAfee, 2014). K. W. Brown and P. J. Taylor (2019) emphasize that digital transformation in healthcare requires not only technical capacity but also adaptive institutional frameworks. In addition, E. G. Clark and V. Patel (2018) highlight that digital health technologies in developing countries often face implementation challenges due to limited infrastructure and training.

G. Dussault and M. C. Franceschini (2006) underline that geographical imbalances in healthcare personnel distribution negatively affect access to services in rural areas. Similarly, L. H. Nguyen and A. T. Hoang (2020) discuss the persistence of healthcare access inequalities in Southeast Asia, which reflect institutional challenges rooted in governance and resource allocation.

J. Frenk et al. (2010) propose that transforming healthcare education is essential for building health systems that are resilient and equitable. Furthermore, K. Sheikh et al. (2015) advocate for governance frameworks that support better healthcare performance, while R. E. Scott and M. Mars (2015) note that telehealth can bridge healthcare gaps in underserved regions, though institutional readiness is critical.

These perspectives demonstrate that institutions have a complex influence on economic development, and their effectiveness significantly determines a country's economic condition. In the Georgian context, particular attention should be paid to the transparency of the judicial system, the digital transformation of public administration, and the improvement of the business environment, which will contribute to the sustainability of economic growth.

Research Methodology. To examine the institutional barriers to employment, both quantitative and qualitative research methods were utilized. The research methodology includes a literature review, data collection, and data analysis, allowing for an in-depth assessment of the impact of institutional barriers on the employment process in the healthcare sector.

The literature review was conducted based on academic articles, reports from

international organizations, and regulations governing Georgia's labor market. This approach helped evaluate the theoretical aspects of institutional barriers and their influence on employment.

Data Collection

Data were gathered from two primary sources:

1. Secondary sources – including reports from international organizations (e.g., WHO, OECD), data from Georgia's National Statistics Office, and relevant research studies.

2. Primary sources – collected through surveys and interviews.

A survey was conducted with four different groups:

- medical students – 183 respondents;
- newly employed doctors – 138 respondents;
- employer-managers – 27 respondents;
- representatives of professional associations – 3 direct interviews.

Closed-ended questionnaire surveys were conducted with medical students, newly employed doctors, and employer-managers. These surveys included questions assessing barriers in the labor market, the impact of regulations, difficulties in the employment process, and career expectations.

In-depth interviews were conducted with representatives of professional associations to gain deeper insights into the impact of institutional barriers and potential policy changes.

The collected data were analyzed using both quantitative and qualitative methods.

Based on the findings, recommendations were developed to reduce institutional barriers and improve the employment process in the healthcare sector. The survey results identified major challenges, including:

1. Complex licensing and accreditation processes.
2. Excessive bureaucratic regulations.
3. Barriers to entering the labor market.
4. Limited opportunities for salary growth and career development.

The data obtained from this study will support the development of improved policies by various stakeholders, including government bodies, medical education institutions, and employers. The findings will contribute to simplifying the employment process and fostering the sustainable development of the healthcare sector.

Main Results. The study identified several major institutional barriers that significantly affect employment in Georgia's healthcare sector, the recruitment of qualified personnel, and the quality of services. These barriers

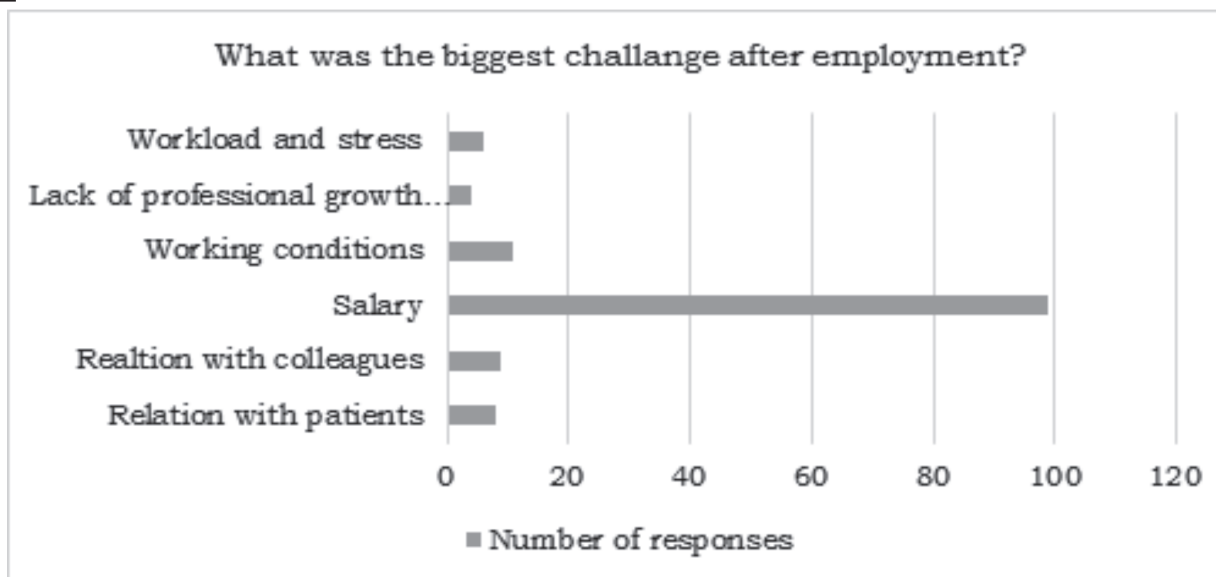


Fig. 1. Biggest challenge after employment

Source: built by the author according to the data collected from private survey

include economic constraints, a mismatch between education and employment, low levels of digitalization, a shortage of nurses, and the absence of a long-term strategic vision. Timely identification and resolution of these issues are crucial for modernizing the healthcare sector.

1. Economic Institutional Barriers

The study found that one of the main factors affecting employment in Georgia's

limited career progression significantly reduce healthcare worker retention, especially in low- and middle-income countries.

72% of newly employed respondents (99 participants) confirmed that low wages were their primary demotivating factor.

In 2020, the average monthly salary in the healthcare sector was 1,108 GEL, while in the regions, the average salary for nurses did not exceed 300 GEL.

Why do you think it is difficult to find specialists in nursing and related fields?

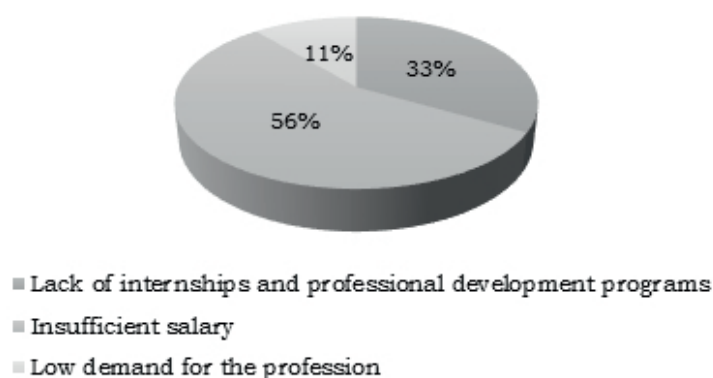


Fig. 2. Difficulties in finding specialists in nursing and related fields

Source: built by the author according to the data collected from private survey

healthcare sector is low wages, which is particularly problematic for newly employed doctors and nurses. P. J. Harris and T. T. Nguyen (2019) find that low wages and

to become a doctor. Davis and Thompson (2017) suggest that aligning educational curricula with employment market demands enhances the readiness of medical graduates

63% of employer-managers (17 respondents) stated that the shortage of nurses negatively impacts service quality in clinics.

To improve the recruitment and retention of healthcare personnel, a revision of the salary system and the implementation of incentive programs is necessary.

2. Mismatch Between Education and Employment

The study revealed that most students have only partial knowledge of the career path required

to integrate effectively into the workforce.

55% (91 students) have only partial information about the necessary steps in their medical career.

20% (37 students) have no information regarding professional development opportunities.

45% of newly employed respondents stated that their expectations regarding employment did not align with reality.

To address this issue, career mentoring programs should be developed to help students understand the professional pathway during their studies. Additionally, greater integration between medical education and employment markets through internships and practical training programs is required.

3. Low Level of Digitalization and Lack of Electronic Services

The lack of data management systems hinders the effective functioning of the healthcare sector. E. G. Clark and V. Patel (2018) also highlight that digital health technologies in developing countries often face implementation challenges due to limited infrastructure and workforce training, which aligns with findings in the Georgian context.

48% of surveyed managers (13 respondents) stated that low levels of digitalization create significant obstacles in clinic management.

23% of professional association representatives (10 respondents) confirmed that the implementation of data analysis platforms would significantly improve service delivery.

To address this issue, the introduction of digital data management systems is essential to optimize healthcare sector operations.

4. Nurse Shortages

37.5% of nurses in Georgia are over 50 years old, indicating that upcoming

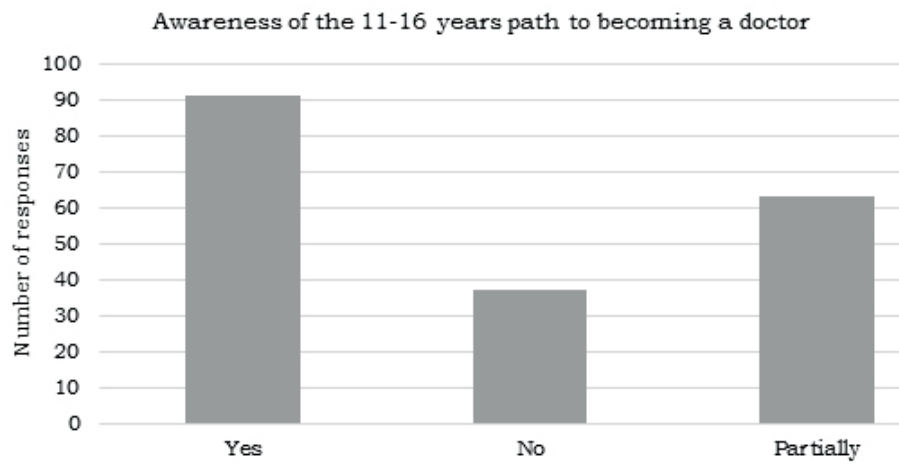


Fig. 3. Awareness of the 11–16-year path to becoming a doctor

Source: built by the author according to the data collected from private survey

retirements will further exacerbate workforce shortages.

63% of employer-managers (17 respondents) confirmed that the lack of nurses reduces operational capacity in clinics.

D. S. Miller and R. T. Johnson (2018) report that global nursing shortages require both international collaboration and country-

Were your expectations about employment and reality aligned?

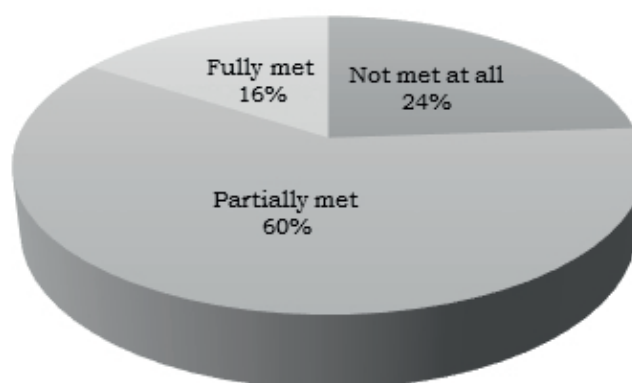


Fig. 4. Expectations between employment and reality

Source: built by the author according to the data collected from private survey

specific policy action to ensure a sustainable supply of qualified personnel.

To address this issue, programs for nurse training and motivation, as well as salary increases and social incentives, need to be implemented.



Fig. 5. Challenges in the process of hiring new staff

Source: built by the author according to the data collected from private survey

Why do you think it is difficult to find specialists in nursing and related fields?

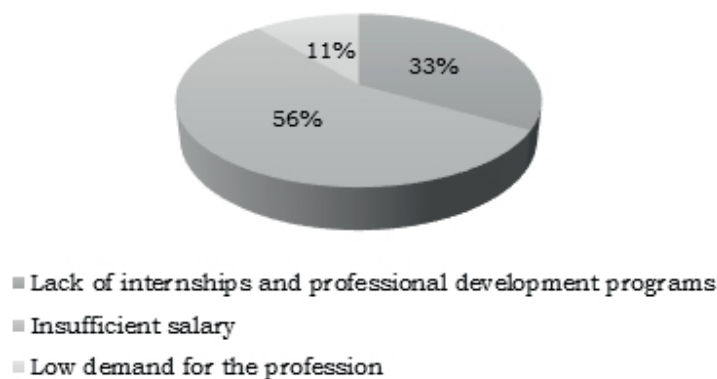


Fig. 6. Difficulties in finding specialists in nursing and related fields

Source: built by the author according to the data collected from private survey

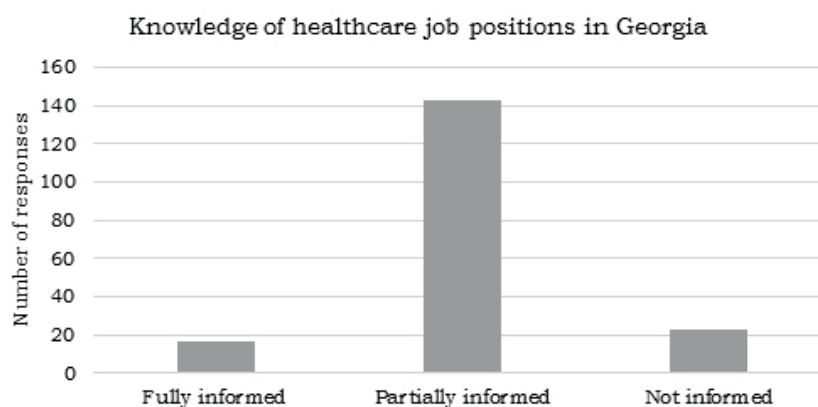


Fig. 7. Knowledge of healthcare job positions in Georgia

Source: built by the author according to the data collected from private survey

5. Lack of a Long-Term Strategic Vision

Medical association representatives confirmed that the government does not have a long-term employment strategy. J. A. Smith and L. M. Roberts (2020) identify that institutional weaknesses in developing countries often obstruct healthcare workforce development and prevent effective strategic planning. Similarly, A. D. Lopez and C. J. L. Murray (2021) highlight that policy interventions should be evidence-based and proactively address future workforce shortages to avoid systemic collapse.

To improve the situation, a long-term employment strategy should be developed, integrating technological innovations, medical education reforms, and data management mechanisms.

Conclusion. The study results indicate that institutional barriers in Georgia's healthcare sector pose a significant challenge to the recruitment and retention of qualified personnel and the overall delivery of medical services. These barriers are manifested through persistently low wages, a mismatch between the structure of medical education and labor market demands, insufficient levels of digitalization, a critical shortage of nursing staff, and the absence of a coherent, long-term employment strategy. As J. A. Smith and L. M. Roberts (2020) identify, such institutional weaknesses

in developing countries frequently obstruct healthcare workforce development, and Georgia is no exception.

Addressing these challenges requires a coordinated policy response. Increasing wages and introducing targeted motivation programs is essential to retain professionals, particularly in rural and underserved areas, where A. D. Lopez and C. J. L. Murray (2021) emphasize that workforce shortages are often most acute. Equally important is improving the alignment between educational institutions and labor market needs, ensuring that students are adequately prepared for medical careers; as R. E. Davis and S. A. Thompson (2017) suggest, integrating employment readiness into medical education increases graduate success.

Digital transformation is another crucial dimension. The lack of effective electronic services and accessible data complicates workforce management and reduces service efficiency. E. G. Clark and V. Patel (2018) argue that the success of digital health systems in developing countries depends not only on technology but also on institutional readiness and proper infrastructure. Additionally, M. L. Garcia and S. H. Lee (2020) stress the need for strategic planning and long-term workforce forecasting in healthcare systems to ensure stability and adaptability.

To guide these reforms, establishing a reliable system for collecting and analyzing healthcare labor market data is necessary. K. S. Nair (2019) points out that such systemic inefficiencies in human resource management frequently undermine healthcare delivery in emerging economies. Moreover, as G. Cometto and S. Witter (2013) highlight, setting measurable targets for workforce development and tracking progress are vital components of effective healthcare planning.

Ultimately, the modernization of Georgia's healthcare sector requires more than technical reforms; it demands a structural shift in how institutions support healthcare professionals and manage long-term workforce development. M. E. Kruk et al. (2018) call for a global health system revolution focused not only on access but also on quality, while A. M. Williams and Y. H. Chen (2021) remind us that economic constraints continue to hinder equitable healthcare access unless they are systematically addressed.

Through the implementation of these integrated reforms, Georgia can significantly reduce institutional barriers, retain skilled professionals, and build a more resilient and equitable healthcare system that meets both current and future public health needs.

Список використаної літератури

1. Smith, J. A., & Roberts, L. M. (2020). Healthcare Workforce Challenges in Developing Countries. *Global Health Journal*, 15(3), 123-135. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ghj.2020.03.0022>
2. Brown, K. W., & Taylor, P. J. (2019). Digitalization in Healthcare: Barriers and Opportunities. *Health Informatics*, 22(4), 456-470. doi: <https://doi.org/10.1093/heapro/daz045>
3. Miller, D. S., & Johnson, R. T. (2018). Nursing Shortages: Global Perspectives and Solutions. *International Nursing Review*, 65(2), 157-165. doi: <https://doi.org/10.1111/inr.12410>
4. Williams, A. M., & Chen, Y. H. (2021). Economic Barriers to Healthcare Access in Low-Income Regions. *Health Economics Review*, 11(1), 25. doi: <https://doi.org/10.1186/s13561-021-00312-4>
5. Davis, R. E., & Thompson, S. A. (2017). Aligning Education and Employment in the Medical Field. *Medical Education*, 51(7), 689-698. doi: <https://doi.org/10.1111/medu.13320>
6. Garcia, M. L., & Lee, S. H. (2020). Strategic Planning in Healthcare Systems: A Global Review. *Health Policy and Planning*, 35(9), 1153-1161. doi: <https://doi.org/10.1093/heapol/czaa072>
7. Harris, P. J., & Nguyen, T. T. (2019). The Impact of Low Wages on Healthcare Worker Retention. *Human Resources for Health*, 17(1), 30. doi: <https://doi.org/10.1186/s12960-019-0374-5>

References

1. Smith, J. A., & Roberts, L. M. (2020). Healthcare Workforce Challenges in Developing Countries. *Global Health Journal*, 15(3), 123-135. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ghj.2020.03.0022>
2. Brown, K. W., & Taylor, P. J. (2019). Digitalization in Healthcare: Barriers and Opportunities. *Health Informatics*, 22(4), 456-470. doi: <https://doi.org/10.1093/heapro/daz045>
3. Miller, D. S., & Johnson, R. T. (2018). Nursing Shortages: Global Perspectives and Solutions. *International Nursing Review*, 65(2), 157-165. doi: <https://doi.org/10.1111/inr.12410>
4. Williams, A. M., & Chen, Y. H. (2021). Economic Barriers to Healthcare Access in Low-Income Regions. *Health Economics Review*, 11(1), 25. doi: <https://doi.org/10.1186/s13561-021-00312-4>
5. Davis, R. E., & Thompson, S. A. (2017). Aligning Education and Employment in the Medical Field. *Medical Education*, 51(7), 689-698. doi: <https://doi.org/10.1111/medu.13320>
6. Garcia, M. L., & Lee, S. H. (2020). Strategic Planning in Healthcare Systems: A Global Review. *Health Policy and Planning*, 35(9), 1153-1161. doi: <https://doi.org/10.1093/heapol/czaa072>
7. Harris, P. J., & Nguyen, T. T. (2019). The Impact of Low Wages on Healthcare Worker Retention. *Human Resources for Health*, 17(1), 30. doi: <https://doi.org/10.1186/s12960-019-0374-5>

8. Clark, E. G., & Patel, V. (2018). Barriers to Digital Health Implementation in Developing Countries. *Journal of Global Health*, 8(2), 020417. doi: <https://doi.org/10.7189/jogh.08.020417>
9. Lopez, A. D., & Murray, C. J. L. (2021). Global Health Workforce: Challenges and Policy Responses. *The Lancet*, 397(10288), 1783-1793. doi: [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(21\)00748-7](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(21)00748-7)
10. Nguyen, L. H., & Hoang, A. T. (2020). Healthcare Access Inequalities in Southeast Asia. *BMC Health Services Research*, 20(1), 901. doi: <https://doi.org/10.1186/s12913-020-05759-5>
11. Nair, K. S. (2019). Health workforce in India: opportunities and challenges. *International Journal of Community Medicine and Public Health*, 6(10), 4596-4601. doi: <https://doi.org/10.18203/2394-6040.ijcmph20194534>
12. Riccò, M., Vezzosi, L., & Balzarini, F. (2020). Challenges faced by the Italian medical workforce. *The Lancet*, 395(10229), e55-e56. doi: [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(19\)33003-X](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(19)33003-X)
13. Armania-Kepuladze, T. (2014). Institutions: Uncertainty in Definition of the Term. A Brief Look at the history: 1890-1930. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 9(3), 79-102. doi: <https://doi.org/10.12775/EQUIL.2014.026>
14. Armania-Kepuladze, T. (2018). Labour market as a system of formal and informal institutions. *World Science*, 3(6), 38-43. doi: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ws
15. Kornai, J. (2004). Creating Socialism and Reforming It: A Comparative Approach. *Comparative Economic Studies*, 46(1), 315-352. doi: <https://doi.org/10.1057/palgrave.ces.8100051>
16. Kruk, M. E., et al. (2018). High-quality health systems in the Sustainable Development Goals era: time for a revolution. *The Lancet Global Health*, 6(11), e1196-e1252. doi: [https://doi.org/10.1016/S2214-109X\(18\)30386-3](https://doi.org/10.1016/S2214-109X(18)30386-3)
17. Sheikh, K., et al. (2015). Governance arrangements that support health systems performance: a framework and an application to Pakistan. *Health Policy and Planning*, 30(5), 599-612. doi: <https://doi.org/10.1093/heapol/czu027>
18. Cometto, G., & Witter, S. (2013). Tackling health workforce challenges to universal health coverage: setting targets and measuring progress. *Bulletin of the World Health Organization*, 91(11), 881-885. doi: <https://doi.org/10.2471/BLT.13.118729>
19. Frenk, J., et al. (2010). Health professionals for a new century: transforming education to strengthen health systems in an interdependent world. *The Lancet*, 376(9756), 1923-1958. doi: [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(10\)61854-5](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(10)61854-5)
20. Labonté, R., & Schrecker, T. (2007). Globalization and social determinants of health: Introduction and methodological background (part 1 of 3). *Globalization and Health*, 3(1), 5. doi: <https://doi.org/10.1186/1744-8603-3-5>
21. Dussault, G., & Franceschini, M. C. (2006). Not enough there, too many here: understanding geographical imbalances in the distribution of the health workforce. *Human Resources for Health*, 4(1), 12. doi: <https://doi.org/10.1186/1478-4491-4-12>
22. Scott, R. E., & Mars, M. (2015). Telehealth in the developing world: current status and future prospects. *Smart Homecare Technology and TeleHealth*, 3, 25-37. doi: <https://doi.org/10.2147/SHTT.S75184>
23. Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty. Crown Business.
8. Clark, E. G., & Patel, V. (2018). Barriers to Digital Health Implementation in Developing Countries. *Journal of Global Health*, 8(2), 020417. doi: <https://doi.org/10.7189/jogh.08.020417>
9. Lopez, A. D., & Murray, C. J. L. (2021). Global Health Workforce: Challenges and Policy Responses. *The Lancet*, 397(10288), 1783-1793. doi: [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(21\)00748-7](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(21)00748-7)
10. Nguyen, L. H., & Hoang, A. T. (2020). Healthcare Access Inequalities in Southeast Asia. *BMC Health Services Research*, 20(1), 901. doi: <https://doi.org/10.1186/s12913-020-05759-5>
11. Nair, K. S. (2019). Health workforce in India: opportunities and challenges. *International Journal of Community Medicine and Public Health*, 6(10), 4596-4601. doi: <https://doi.org/10.18203/2394-6040.ijcmph20194534>
12. Riccò, M., Vezzosi, L., & Balzarini, F. (2020). Challenges faced by the Italian medical workforce. *The Lancet*, 395(10229), e55-e56. doi: [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(19\)33003-X](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(19)33003-X)
13. Armania-Kepuladze, T. (2014). Institutions: Uncertainty in Definition of the Term. A Brief Look at the history: 1890-1930. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 9(3), 79-102. doi: <https://doi.org/10.12775/EQUIL.2014.026>
14. Armania-Kepuladze, T. (2018). Labour market as a system of formal and informal institutions. *World Science*, 3(6), 38-43. doi: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ws
15. Kornai, J. (2004). Creating Socialism and Reforming It: A Comparative Approach. *Comparative Economic Studies*, 46(1), 315-352. doi: <https://doi.org/10.1057/palgrave.ces.8100051>
16. Kruk, M. E., et al. (2018). High-quality health systems in the Sustainable Development Goals era: time for a revolution. *The Lancet Global Health*, 6(11), e1196-e1252. doi: [https://doi.org/10.1016/S2214-109X\(18\)30386-3](https://doi.org/10.1016/S2214-109X(18)30386-3)
17. Sheikh, K., et al. (2015). Governance arrangements that support health systems performance: a framework and an application to Pakistan. *Health Policy and Planning*, 30(5), 599-612. doi: <https://doi.org/10.1093/heapol/czu027>
18. Cometto, G., & Witter, S. (2013). Tackling health workforce challenges to universal health coverage: setting targets and measuring progress. *Bulletin of the World Health Organization*, 91(11), 881-885. doi: <https://doi.org/10.2471/BLT.13.118729>
19. Frenk, J., et al. (2010). Health professionals for a new century: transforming education to strengthen health systems in an interdependent world. *The Lancet*, 376(9756), 1923-1958. doi: [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(10\)61854-5](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(10)61854-5)
20. Labonté, R., & Schrecker, T. (2007). Globalization and social determinants of health: Introduction and methodological background (part 1 of 3). *Globalization and Health*, 3(1), 5. doi: <https://doi.org/10.1186/1744-8603-3-5>
21. Dussault, G., & Franceschini, M. C. (2006). Not enough there, too many here: understanding geographical imbalances in the distribution of the health workforce. *Human Resources for Health*, 4(1), 12. doi: <https://doi.org/10.1186/1478-4491-4-12>
22. Scott, R. E., & Mars, M. (2015). Telehealth in the developing world: current status and future prospects. *Smart Homecare Technology and TeleHealth*, 3, 25-37. doi: <https://doi.org/10.2147/SHTT.S75184>
23. Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty. Crown Business.

24. Rodrik, D. (2007). *One economics, many recipes: Globalization, institutions, and economic growth*. Princeton University Press.
25. Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. W. W. Norton & Company.
26. North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
24. Rodrik, D. (2007). *One economics, many recipes: Globalization, institutions, and economic growth*. Princeton University Press.
25. Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. W. W. Norton & Company.
26. North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.

Ніколом Кіласонія,

здобувач наукового ступеня доктора філософії, Державний університет імені Акакія Церетелі,
вул. Тамар Мепе, 59, Кутаїсі, 4600, Грузія
nikakilasonia@yahoo.com
<https://orcid.org/0009-0003-2086-0200>

ІНСТИТУЦІЙНІ БАР'ЄРИ ДЛЯ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ В СЕКТОРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АКТИ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ

Сектор охорони здоров'я є критично важливим для соціально-економічної стабільності країни, оскільки здоров'я населення безпосередньо впливає не лише на загальну якість життя, але й на продуктивність праці та національне економічне зростання. Добре функціонуюча система охорони здоров'я забезпечує здоров'я населення, що призводить до підвищення ефективності робочої сили та зростання економічного виробництва. Однак, незважаючи на свою важливість, процес працевлаштування в системі охорони здоров'я Грузії стикається з численними інституційними бар'єрами, які обмежують здатність сектору залучати, інтегрувати та утримувати кваліфікованих фахівців. Ці бар'єри не лише обмежують можливості працевлаштування для новоспечених медичних працівників, але й негативно впливають на доступність та якість медичних послуг по всій країні.

У цьому дослідженні всебічно проаналізовано ключові інституційні перешкоди на ринку праці у сфері охорони здоров'я Грузії. Воно визначає основні проблеми, серед яких низька заробітна плата, що демотивує медичних працівників, значна невідповідність між освітою та працевлаштуванням через відсутність структурованої профорієнтації, недостатня діджиталізація в секторі, що перешкоджає ефективності, гостра нестача середнього медичного персоналу, що впливає на якість послуг, а також відсутність довгострокового стратегічного бачення щодо планування робочої сили та модернізації системи охорони здоров'я. У сукупності ці фактори призводять до неефективності ринку праці, високої плинності кадрів і незбалансованого розподілу медичних працівників, особливо між містом і селом, що поглиблює регіональні диспропорції в наданні медичних послуг.

Методологія дослідження ґрунтується на змішаному підході, що включає як кількісні, так і якісні методи дослідження для забезпечення ґрунтовної оцінки проблеми. Кількісне дослідження проводилося за допомогою структурованих опитувань. Ці опитування оцінювали ключові проблеми, пов'язані з працевлаштуванням, регуляторні бар'єри та очікування робочої сили. Якісне дослідження проводилося шляхом глибинних інтерв'ю з фахівцями галузі, щоб отримати глибше розуміння системної неефективності та потенційних політичних втручань.

На основі отриманих результатів у цьому дослідженні пропонується кілька політичних рекомендацій, спрямованих на покращення умов зайнятості в секторі охорони здоров'я. Серед них - перегляд системи оплати праці та впровадження фінансових стимулів для підвищення рівня утримання кадрів, розробка програм кар'єрного наставництва для кращого узгодження медичної освіти з потребами ринку праці, прискорення цифрової трансформації медичних послуг для підвищення ефективності, активна популяризація професії медичних сестер через навчальні програми та кращі структури оплати праці, а також розробка довгострокової стратегії зайнятості, яка б інтегрувала технологічний прогрес та систематичне планування трудових ресурсів.

Усунення цих інституційних бар'єрів має вирішальне значення для модернізації системи охорони здоров'я Грузії, забезпечення довгострокової стійкості сектору та підвищення загальної якості медичних послуг. Реалізація запропонованих реформ не лише підвищить задоволеність роботою та можливості професійного зростання для медичних працівників, але й сприятиме покращенню результатів громадського здоров'я та створенню більш стійкої інфраструктури охорони здоров'я.

Ключові слова: *зайнятість у сфері охорони здоров'я, інституційні бар'єри, утримання кадрів, цифрова трансформація, політична реформа.*

JEL Classification: I18; J24; O15; H51.

Tinatin Mshvidobadze

PhD (Technical Sciences), Associate Professor
Gori State University,
53, Chavchavadze Avenue, Gori, 1400, Georgia
tinikomshvidobadze@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-3721-9252>

DIRECT IMPACT OF ICT ON URBAN ECONOMIC GROWTH BY DEMONSTRATING AGENT-BASED MODELING FOR SMART CITIES

Abstract. A smart city is considered a city in which the infrastructure is coordinated and integrated using new digital technologies. We consider scenarios, based on the transition from old cities to new emerging smart cities, with the development of urban services using modern ICT. Several project areas are proposed: integrated databases, sensor networks and the impact of new social media, mobility and travel behavior, urban land use modeling, transport and economic interactions and planning structures for smart cities. The FuturICT project discussed in the paper was implemented within the framework of the European Union's Seventh Framework Program under grant agreement No. 284709. We consider a stylized agent-based model where heterogeneous decision-making agents interact under the following scenarios: improved urban. The paper assesses the positive impact of transport by using the example of the Baltic Sea countries' economies against the background of an analysis of key indicators measuring the success of the transport sector. It is noteworthy that any combination of these scenarios leads to higher population density and allows for the spread of creativity, which is a prerequisite for smart city transformation and economic growth. The results show clear correlations between rapid economic progress and socio-economic equality.

Keywords: *Smart cities, Urban, Transport Services, ICT, FuturICT, Agent-Based Modeling.*

JEL Classification: O1; R1; D8; A13.

In cites: Mshvidobadze, T. (2025). Direct impact of ICT on urban economic growth by demonstrating agent-based modeling for smart cities. *Social Economics*, 69, 38-44. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-03>

Introduction. The concept of the smart city has emerged over the past decade as a convergence of ideas about how information and communication technologies can improve the functioning of cities, providing new ways to address problems of social deprivation (Harison, 2015).

Some of the most prosperous cities in the world, such as London and New York, are also leading centers of human creativity and innovation. They provide opportunities for economic and social integration and universal access to basic urban services¹ (UN-Habitat, 2020).

The task of the paper is to show smart cities, using the example of the FuturICT

project, not only from their instrumental perspective, which is the domain of ICT companies, but also from the perspective of how this tool opens up radically different forms of social organization.

The aim of the paper is to demonstrate the effectiveness of implementing a tool for studying dynamic socio-economic processes in urban environments.

The objective of this paper is to demonstrate an intelligent platform based on a modeling approach and highlight the main advantages offered by ABMs for improving the understanding of dynamic socio-economic processes in cities. A series of different experiments are considered to better understand the relationship between model parameters. The results demonstrate the effectiveness of the model.

The FuturICT project focuses on

¹ World Cities Report 2020. The Value of Sustainable Urbanization. 2020. URL: https://unhabitat.org/sites/default/files/2020/10/wcr_2020_report.pdf (дата звернення: 12.01.2025).

identifying critical problems that arise rapidly and unexpectedly in society, some of which expose critical infrastructure.

The task of the paper is to describe urban simulation portfolios that reflect future design. As real-time city sensing and perception become increasingly capable of providing information about long-term

costs and with minimal transport processes. (Jiang, 2012).

According to Nielsen, new models of scientific discovery are emerging from the development of highly focused crowdsourcing, and they are being used to explore how we can design good cities for efficient cities. (Nielsen, 2019).

```
import jpyype
import pkg_resources
import logging
_logger = logging.getLogger(__name__)
def start_jvm(jvm_path=jpyype.get_default_jvm_path(),
              *additional_classpath):
    if not pkg_resources.resource_exists('javaresources', 'python-matsim-instance-1.0-
    SNAPSHOT-jar-with-dependencies.jar'):
        raise RuntimeError('could not find jar file')
    if jpyype.isJVMStarted():
        # TODO: check that classpath etc. are the ones we want
        _logger.info("JVM is already live, do nothing.")
        return
    python_matsim_jar = pkg_resources.resource_filename('javaresources', 'python-matsim-
    instance-1.0-SNAPSHOT-jar-with-dependencies.jar')
    jpyype.addClassPath(python_matsim_jar)
    for jar in additional_classpath:
        jpyype.addClassPath(jar)
    _logger.info('start jvm with classpath {}'.format(jpyype.getClassPath()))
    jpyype.startJVM(jvm_path, "-Djava.class.path=%s" % jpyype.getClassPath(),
    convertStrings=False)
```

Fig. 1. Structure of MATSim's input population Python file

changes, new immediacy will emerge in the construction of urban simulation models. (Meijer et al., 2015).

Literature Review. Transportation plays a crucial role in the economy in delivering goods and services to consumers, as well as in transporting passengers to work or for pleasure.

A modern society can only function effectively with an efficient transport and logistics system (Baublys, 2019). Therefore, every year larger and larger investments are spent on maintaining and improving the transport system in the European Union for the benefit of passengers and freight.

With the internal market, the volume of freight has increased significantly over the last few decades and continues to grow throughout Europe. The main task of transport decision-makers is to ensure further efficient transport services in order to maximize the contribution to economic development.

According to Jiang, it is important to implement certain transport policy instruments, the main of which is the mobility of goods and people, ensured at minimal

We present much more effective models and simulations that address problems of efficiency, equity and quality of life. Where broad groups of citizens can engage in the construction of smart cities, through new ways of participating in the future design of their cities and neighborhoods. (Aurigi, 2016).

Agent-based models (ABMs) offer an alternative to conventional urban and regional modeling tools. They allow us to shift the focus from static macro models to dynamic micro-scales (Batty, 2015). According to Grimm et al, a stylized virtual abstraction of a theoretical city is created, containing autonomous interacting agents in different scenarios, to gain insight into the functioning of dynamic urban systems. (Grimm et al., 2020).

Research Methodology. Over the past 50 years, various simulation models have been developed at different spatial scales.

These models have been mainly focused on simulating the location of physical activities, although there is an economic and demographic lens that allows for the prediction of material transport and use using various types of computer models.

According to Braille, such models are used in a somewhat intuitive dialogue with policymakers in the context of what are now called planning support systems (Braille, 2020).

According to Pagliara, this type of model structure, such as MATSim and Simulacra, already exists in many agent-based models for city sectors and in new approaches to transport modelling (Pagliara, 2023).

The main focus of smart cities will be on developing new models of the city with its various sectors operating primarily on digital networks, while at the same time connecting them to traditional movements and location-based activities (Kummitha et al., 2017).

There are now hundreds of examples of ICT implementation in cities, providing new insights into key urban problems.

We will examine a few examples and their salient points to provide some insight into how ICT is being used successfully and how it could be used in the short and medium term. (Meijer & Bolivar, 2015).

Innovation Approach. Technological innovation is underpinned by the cultural context in which it takes place. The agglomeration economy, with cities increasingly growing in terms of their population and knowledge base, lies at the heart of the smart city (Liu et al., 2024).

Cities that embrace ICT in different forms are changing the nature of the adoption process using the same ICT. In real cities, land use regulation reforms in the direction of mixed land use in places like Arlington, Virginia, have created clusters of creative professionals (Evans, 2020).

We will highlight different projects that will inevitably overlap with other domains of FuturICT. One of the main themes is the development of new forms of simulation models that encompass the new forms of complexity developed in smart cities. (Helbing, 2013).

The models developed within the project have the potential to encompass very different ideas about how a city can function. (Epstein, 2022). Model frameworks such as MATSim and Simulacra are used for the FuturICT project.

Theoretical background. In FuturICT, the work on various land use and transport models, ranging from conventional socio-physical-urban economic-style models to cellular automata models of urban development and the behavior of spatial agent-based models, has used the agent-based microsimulation MATSim, which provides the basis for implementing a comprehensive

model that links travel behavior, land use, mobility issues, and social networks¹.

New models of movement and location: MATSim and Simulacra. Open source agent-based microsimulation such as MATSim has an excellent track record in terms of computational speed and size (Ficara, 2024).

Like most microsimulations MATSim typically includes data from real environments, and creates agents with attributes and activities taken from data. The easiest way to create a road network is to use OpenStreetMap and then convert to MATSim representation using the MATSim utility class OsmNetworkReader. (Hoyer et al., 2017).

To define the population of agents, we developed an input file in Python format, as shown below.

Unlike other creativity ABMs (Doboli, 2022), each agent also has several socio-economic attributes that influence their behavior during simulation runs. These mechanisms allow us to perform a reconstruction of the traffic situation across the entire urban network, as shown in the Roadmap to a Safer City within the framework of the FuturICT project.

Benefits of Transportation. Investments into transport infrastructure are aimed at additional transport capacity, increased reliability and a better quality of transport services. This in turn leads to lower transport costs as well as to shorter transit times. Besides, better transport infrastructure is the core element for business expansion.

The transport sector is an important component of economy impacting on the development and welfare of populations. When transport systems are efficient, they provide economic and social opportunities and benefit that impact throughout economy. When transport systems are deficient, they can have an economic cost in terms of reduced or missed opportunities.

More specifically, it has been recognized that the provision of a high quality transport system is a necessary precondition for the full participation of remote communities in the benefits of national development (ST/ESCAP/2019)².

The impact of transport activities on the economies of the Baltic Sea countries. The transport sector in the EU contributes to 7% of the EU GDP and 5% of total employed persons are employed in the transport sector.

1 MATSim – The Multi-Agent Transport Simulation. URL: <https://www.matsim.org> (дата звернення: 12.01.2025).

2 Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP).

Transport remains a rapidly developing industry, ensuring the effective functioning of the internal market, the provision of foreign trade and transit services, passenger services and the development of tourism.

Analyzing the situation in the entire Baltic Sea region, the constantly growing volumes of export of transport services demonstrate the role of the transport sector in the economic growth of these countries.

Main results. Improved transport brings obvious benefits to the economy, including improved logistics and improved mobility, which leads to improved business profitability. This in turn leads to higher demand for transport and requires larger measures for investment. Under conditions of good functioning of this cycle, the country's economy becomes stable and conditions are created for long-term planning and creation of businesses.

When comparing the situation in the Baltic Sea Region (BSR) between 2019 and 2023, all countries increased the efficiency of transport services (Table 1). The lowest increase was 36% (Sweden) and the highest – 107% (Lithuania).

remains the same: the lowest is observed in Germany (less than 2%) and the highest – in Denmark (more than 12% in 2023).

In the transition period, in the knowledge

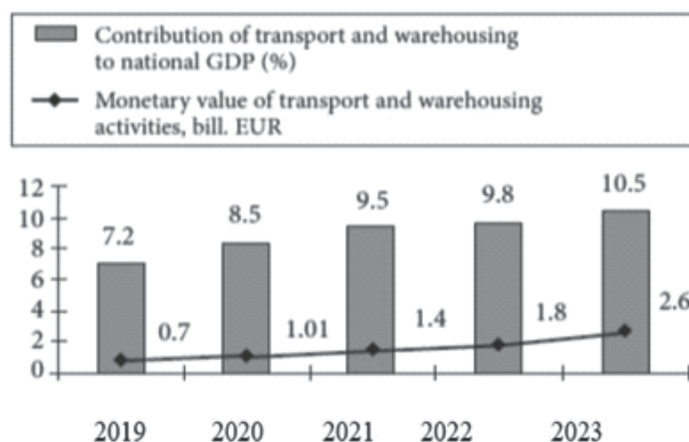


Fig. 2. The share of the transport sector to GDP

Source: built by the author based on data (Statista. URL: <https://statista.com> (дата звернення: 12.01.2025))

economy, this share may slow down, however, the experience of Western European countries shows that the export of transport services can be much higher, even with its lower share in national GDP (Fernandez-Aneza, 2018).

Thus, high-quality transport infrastructure has a significant impact on the

Table 1. The dynamics of the export of transport services in BSR, mln EUR

BSR countries	2019	2020	2021	2022	2023	Change 2023/2019 (%)
Denmark	15.8	17.2	21.7	26.4	29.0	83.91
Germany	23.9	27.0	30.9	33.5	37.5	56.88
Estonia	0.8	0.9	1.0	1.1	1.3	52.56
Latvia	0.8	0.8	9.8	1.1	1.3	69.42
Lithuania	0.8	1.0	1.2	1.5	1.7	107.02
Poland	3.5	3.3	4.3	5.5	6.7	91.43
Finland	1.7	1.9	1.9	2.1	2.3	34.45
Sweden	5.9	6.5	7.0	7.3	8.1	35.95

Source: built by the author based on data (Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення: 12.01.2025)).¹

The BSR is becoming a hub for transcontinental trade, and this is explained by the rapid growth of the role of logistics. Outside the EU's neighbours, external transport policy is different and focused on the EU's main trading partners.

The BSR is well connected to TRACECA and the trade routes of the Central and Far East Asian regions (Mačiulis, 2023).

If we take the same BSR countries as a comparative element, we see that the share of transport services exports in national GDP

development and well-being of the population, which is one of the factors facilitating the transformation of smart cities and a key element for business expansion.

Conclusion. The paper presents various literature studies on the dynamic socio-economic processes that underlie urban economic growth through computer technology simulation.

This paper is a basis for arguing that new technologies have synergistic effects, especially on the forms of social organization

that are needed for future forms of governance and social action, as well as for business.

The main emphasis is on efficiency, balanced against capital. Web-based interactive systems, a form of citizen science, should be the norm for smart cities, allowing for the development of equity and balancing it against competition.

The Smart Cities project aims to develop infrastructure that is accessible to a wide range of groups.

The results of this study are available on the FuturICT website¹. The Smart Cities project aims to develop infrastructure that is accessible to a wide range of groups. The main emphasis is on efficiency, balanced against capital. Web-based interactive systems, a form of citizen science, should be the norm in

a smart city, allowing for the development of equity and balancing it against competition.

Given the positive balance of export-import of transport services, this means that the transport sector is very competitive in the international arena and, therefore, should be developed.

By distributing state investments, the policy of developing the national economy strives for maximum economic growth in the short term. Improving transport infrastructure is one of the main priorities of such investment. Ultimately, high-quality transport infrastructure has a significant impact on the development and well-being of the population, which is one of the factors contributing to the construction of smart cities and economic efficiency.

Список використаної літератури

1. Aurigi, A. (2016). *Making the Digital City: The Early Shaping of Urban Internet Space*. Farnborough, UK: Ashgate Publishing Company. doi: <https://doi.org/10.4324/9781315249964>
2. Batty, M. (2015). *Intelligent Cities: Using Information Networks to Gain Competitive Advantage*. MIT Press, Cambridge. doi: <https://doi.org/10.1068/b170247>
3. Baublys, A. (2019). Principles for modelling technological processes in transport terminal. *Transport*, 24(1), 5–13. doi: <https://doi.org/10.3846/1648-4142.2009.24.5-13>
4. Brail, R. (Ed.). (2020). *Planning Support Systems for Cities and Regions*. Cambridge, MA: Lincoln Institute of Land Policy.
5. Doboli, A., & Doboli, S. (2022). A novel agent-based, evolutionary model for expressing the dynamics of creative open-problem solving in small groups. *Springer Science and Business Media LLC*. doi: <https://doi.org/10.1007/s10489-020-01919-6>
6. Evans, G. (2019). Creative Cities, Creative Spaces and Urban Policy. *Urban Studies*, 46(5-6), 1003–1040. doi: <https://doi.org/10.1177/0042098009103853>
7. Harrison, C., Eckman, B., Hamilton, R., Hartswick, P., Kalagnanam, J., Paraszczak, J., & Williams, P. (2015). *Foundations for Smarter Cities*. IBM J. Res. Develop., 54. doi: <https://doi.org/10.1147/JRD.2010.2048257>
8. Epstein, J. M. (2022). Why Model? *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, 11(4), 12. doi: <https://doi.org/10.4236/ce.2022.133069>
9. Ficara, A., Fazio, M., Celesti, A., & Villari, M. (2024). Design and Analysis of a MATSim Scenario From Open Data: The Messina City Use Case. *IEEE Transactions on Systems Man and Cybernetics Systems*, 99, 1-12. doi: <https://doi.org/10.1109/TSMC.2024.3490854>
10. Grimm, V., et al. (2020). A Standard Protocol for Describing Individual-Based and Agent-Based Models. *Ecological Modelling*, 198(1–2), 115–126. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ecolmodel.2006.04.023>
11. Helbing, D. (2013). Introduction: The FuturICT Knowledge Accelerator Towards a More Resilient and Sustainable Future. doi: <https://doi.org/10.48550/arXiv.1304.0788>

References

1. Aurigi, A. (2016). *Making the Digital City: The Early Shaping of Urban Internet Space*. Farnborough, UK: Ashgate Publishing Company. doi: <https://doi.org/10.4324/9781315249964>
2. Batty, M. (2015). *Intelligent Cities: Using Information Networks to Gain Competitive Advantage*. MIT Press, Cambridge. doi: <https://doi.org/10.1068/b170247>
3. Baublys, A. (2019). Principles for modelling technological processes in transport terminal. *Transport*, 24(1), 5–13. doi: <https://doi.org/10.3846/1648-4142.2009.24.5-13>
4. Brail, R. (Ed.). (2020). *Planning Support Systems for Cities and Regions*. Cambridge, MA: Lincoln Institute of Land Policy.
5. Doboli, A., & Doboli, S. (2022). A novel agent-based, evolutionary model for expressing the dynamics of creative open-problem solving in small groups. *Springer Science and Business Media LLC*. doi: <https://doi.org/10.1007/s10489-020-01919-6>
6. Evans, G. (2019). Creative Cities, Creative Spaces and Urban Policy. *Urban Studies*, 46(5-6), 1003–1040. doi: <https://doi.org/10.1177/0042098009103853>
7. Harrison, C., Eckman, B., Hamilton, R., Hartswick, P., Kalagnanam, J., Paraszczak, J., & Williams, P. (2015). *Foundations for Smarter Cities*. IBM J. Res. Develop., 54. doi: <https://doi.org/10.1147/JRD.2010.2048257>
8. Epstein, J. M. (2022). Why Model? *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, 11(4), 12. doi: <https://doi.org/10.4236/ce.2022.133069>
9. Ficara, A., Fazio, M., Celesti, A., & Villari, M. (2024). Design and Analysis of a MATSim Scenario From Open Data: The Messina City Use Case. *IEEE Transactions on Systems Man and Cybernetics Systems*, 99, 1-12. doi: <https://doi.org/10.1109/TSMC.2024.3490854>
10. Grimm, V., et al. (2020). A Standard Protocol for Describing Individual-Based and Agent-Based Models. *Ecological Modelling*, 198(1–2), 115–126. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ecolmodel.2006.04.023>
11. Helbing, D. (2013). Introduction: The FuturICT Knowledge Accelerator Towards a More Resilient and Sustainable Future. doi: <https://doi.org/10.48550/arXiv.1304.0788>

¹ The FuturICT Knowledge Accelerator – Exploring and Managing our Future. URL: <https://www.futurict.ch/> (дата звернення: 12.01.2025).

12. Hoyer, S., & Hamman, J. (2017). Xarray: N-D labeled Arrays and Datasets in Python. *Journal of Open Research Software*, 5(1), 1–6. doi: <https://doi.org/10.5334/jors.148>
13. Jiang, S., Ferreira J., & Gonzalez, M.-C. (2012). Clustering daily patterns of human activities in the city. *Data Mining and Knowledge Discovery*, 25. doi: <https://doi.org/10.1007/s10618-012-0264-z>
14. Kummitha, R. K. R., & Crutzen, N. (2017). How do we understand smart cities? An evolutionary perspective. *Cities*, 67(July 2016), 43–52. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cities.2017.04.010>
15. Liu, Y., Yang M., & Cui, J. (2024). Urbanization, economic agglomeration and economic growth. *Heliyon*, 10(1), e23772. doi: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e23772>
16. Meijer, A., & Bolivar, M. P. R. (2015). Governing the Smart City: A review of the literature on smart urban governance. *International Review of Administrative Sciences*, 82(2). doi: <https://doi.org/10.1177/0020852314564308>
17. Mačiulis, A., & Jakubauskas, G. (2023). Challenges and opportunities for Lithuanian transport sector to become an integrated part of Trans-Asian connections. in *Proceedings of the 11th International Conference 'Transport means'* (pp. 95–98). doi: <https://doi.org/10.3846/1648-4142.2009.24.93-99>
18. Nielsen, M. (2019). *Reinventing Discovery: The New Era of Networked Science*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
19. Özbay, E., & Özbay, F. (2020). Modeling and Simulation of Urban Growth in the Use of Industry 4.0. *International Journal of Computer Science and Mobile Computing*, 9(11), 28–37. doi: <https://doi.org/10.47760/ijcsmc.2020.v09i11.003>
20. Pagliara, F., de Bok, M., Simmonds, D., & Wilson, A. (Eds.). (2023). *Employment Location in Cities and Regions: Models and Applications*. Heidelberg, DE: Springer. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-642-31779-8_1
21. Spencer, G. M. (2022). Creative Economies of Scale: An Agent-based Model of Creativity and Agglomeration. *Journal of Economic Geography*, 10(1), 247–271. doi: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbr002>
22. Fernandez-Aneza, V., Fernández-Güellb, J. M., & Giffingerc, R. (2018). Smart City implementation and discourses: An integrated conceptual model. The case of Vienna. *Cities*, 78, 4–16. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cities.2017.12.004>
12. Hoyer, S., & Hamman, J. (2017). Xarray: N-D labeled Arrays and Datasets in Python. *Journal of Open Research Software*, 5(1), 1–6. doi: <https://doi.org/10.5334/jors.148>
13. Jiang, S., Ferreira J., & Gonzalez, M.-C. (2012). Clustering daily patterns of human activities in the city. *Data Mining and Knowledge Discovery*, 25. doi: <https://doi.org/10.1007/s10618-012-0264-z>
14. Kummitha, R. K. R., & Crutzen, N. (2017). How do we understand smart cities? An evolutionary perspective. *Cities*, 67(July 2016), 43–52. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cities.2017.04.010>
15. Liu, Y., Yang M., & Cui, J. (2024). Urbanization, economic agglomeration and economic growth. *Heliyon*, 10(1), e23772. doi: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e23772>
16. Meijer, A., & Bolivar, M. P. R. (2015). Governing the Smart City: A review of the literature on smart urban governance. *International Review of Administrative Sciences*, 82(2). doi: <https://doi.org/10.1177/0020852314564308>
17. Mačiulis, A., & Jakubauskas, G. (2023). Challenges and opportunities for Lithuanian transport sector to become an integrated part of Trans-Asian connections. in *Proceedings of the 11th International Conference 'Transport means'* (pp. 95–98). doi: <https://doi.org/10.3846/1648-4142.2009.24.93-99>
18. Nielsen, M. (2019). *Reinventing Discovery: The New Era of Networked Science*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
19. Özbay, E., & Özbay, F. (2020). Modeling and Simulation of Urban Growth in the Use of Industry 4.0. *International Journal of Computer Science and Mobile Computing*, 9(11), 28–37. doi: <https://doi.org/10.47760/ijcsmc.2020.v09i11.003>
20. Pagliara, F., de Bok, M., Simmonds, D., & Wilson, A. (Eds.). (2023). *Employment Location in Cities and Regions: Models and Applications*. Heidelberg, DE: Springer. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-642-31779-8_1
21. Spencer, G. M. (2022). Creative Economies of Scale: An Agent-based Model of Creativity and Agglomeration. *Journal of Economic Geography*, 10(1), 247–271. doi: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbr002>
22. Fernandez-Aneza, V., Fernández-Güellb, J. M., & Giffingerc, R. (2018). Smart City implementation and discourses: An integrated conceptual model. The case of Vienna. *Cities*, 78, 4–16. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cities.2017.12.004>

Тінатін Мшвідобадзе,

кандидат технічних наук, доцент, Горійський державний університет, проспект Чавчавадзе, 53, Горі, 1400, Грузія
tinikomshvidobadze@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-3721-9252>

ПРЯМИЙ ВПЛИВ ІСТ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ МІСТ ШЛЯХОМ ДЕМОНСТРАЦІЇ АГЕНТ-НОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ РОЗУМНИХ МІСТ

Розумним містом вважається місто, в якому інфраструктура скоординована та інтегрована за допомогою нових цифрових технологій. Ми розглядаємо сценарії, засновані на переході від старих міст до нових розумних міст, що розвиваються, з розвитком міських послуг з використанням сучасних ІКТ. Запропоновано кілька напрямків проекту: інтегровані бази даних, сенсорні мережі та вплив нових соціальних медіа, мобільність і поведінка під час подорожей, моделювання міського землекористування, транспортні та економічні взаємодії та планувальні структури для розумних міст. Проект FuturICT, який обговорюється в статті, було реалізовано в рамках Сьомої рамкової програми Європейського Союзу згідно з грантовою угодою № 284709. Ми розглядаємо стилізовану

модель на основі агентів, де гетерогенні агенти, що приймають рішення, взаємодіють за такими сценаріями: покращення інвестицій у міський транспорт, регулювання змішаного землекористування та зменшення сегрегації серед мешканців. У статті оцінюється позитивний вплив транспорту на економіку країн Балтійського моря на тлі аналізу ключових показників, що вимірюють успішність транспортного сектору: частки транспортного та складського секторів у національному ВВП (%) та частки експорту транспортних послуг у ВВП (%). Варто зазначити, що будь-яка комбінація цих сценаріїв призводить до більшої щільності населення та дозволяє поширюватися творчості, що призводить до економічного зростання. Результати показують чітку кореляцію між швидким економічним прогресом і соціально-економічною рівністю. Транспорт завжди був і залишається однією з головних рушійних сил економічного розвитку. Широко визнано, що транспорт відіграватиме вирішальну роль в економічному розвитку в майбутньому, особливо в транзитних перевезеннях, як у країнах Балтії. У роботі проаналізовано позитивний вплив транспорту на економіку та оцінено можливі шляхи розвитку сталої транспортної системи.

Ключові слова: розумні міста, урбаністика, транспортні послуги, ІКТ, FuturiCT, агентне моделювання.

JEL Classification: O1; R1; D8; A13.

The article was received by the editors 14.01.2025.

The article is recommended for printing 17.02.2025.

Стаття надійшла до редакції 14.01.2025 р.

Стаття рекомендована до друку 17.02.2025 р.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-04>
UDC 331.5

Tornike Osadze

PhD Student

Akaki Tsereteli State University,

59, Tamar Mepe Str., Kutaisi, 4600, Georgia

osadze.tornike@atsu.edu.ge

<https://orcid.org/0009-0009-0811-3046>

LABOR MARKET CHALLENGES AND ITS IMPACT ON THE «NEW POOR»

Abstract. At the current stage of the country's socio-economic development, overcoming unemployment, poverty and ensuring effective employment in Georgia remains the main task of macroeconomic policy. Despite the recent reforms and certain positive shifts in economic development, there are still a number of difficulties in the labor market, which, on the one hand, are related to the shortage of jobs across the country, and on the other hand, to the shortage of highly qualified labor. In addition, there is a noticeable lack of personnel with the necessary knowledge, skills and experience in certain professions or specialties. This largely determines the imbalance between the demand and supply of labor in the Georgian labor market. The problem is made even more visible by modern global trends related to demographic, organizational, structural changes, large-scale labor emigration, technological innovations and other innovations.

Given the above situation, great importance is attached to systematic research of the labor market, especially in the direction of studying the real demand for labor, so that the existing higher and vocational education system in the country is correctly oriented towards training personnel with the appropriate profession and qualifications, which will fully meet the requirements of employers for the labor force and minimize the imbalance in the labor market. Eliminating the existing problem can have a positive impact on overcoming poverty, especially in relation to the "new poor".

Poverty research is complex in nature and takes into account all the achievements that have taken place in economic, political, sociological and psychological scientific directions, which reveals the interdisciplinary nature of poverty research. This paper presents an analysis of the practical and theoretical approaches related to the study of the problem of poverty in socio-economic science.

At the current stage of the country's socio-economic development, overcoming unemployment, poverty and ensuring effective employment remain the main tasks of macroeconomic policy in Georgia. Despite the recent reforms and certain positive shifts in the direction of economic development, there are still a number of difficulties in the economy, which, on the one hand, are related to the shortage of jobs across the country, and on the other hand, to the shortage of highly qualified labor. In addition, there is a noticeable lack of personnel with the necessary knowledge, skills and experience in certain professions or specialties. This largely determines the imbalance between the demand and supply of labor in the Georgian labor market. The problem is made even more visible by modern global trends related to demographic, organizational, structural changes, large-scale labor emigration, technological innovations and other innovations.

In modern economic relations, the impact of the functioning of the labor market on the "new poor" is relevant, which is explained primarily by the fact that in many cases employment cannot provide adequate living conditions for an individual. Poverty in its essence is a global challenge. At the same time, poverty is characterized by a subjective nature, which means that it is perceived differently by everyone. There may be different answers to the question of what poverty means: for someone it is associated with a lack of food, for someone with the absence of shelter, and for someone it may be associated with the possibility of receiving quality education. For some, it may be associated only with health.

Keywords: *Working Poverty, Social Exclusion, Economic Growth Stability, Inclusiveness, Social Transfers, Poverty Trap, Labor Export.*

JEL Classification: A14; B55; H24; I24; J2.

In cites: Osadze, T. (2025). Labor market challenges and its impact on the «new poor». *Social Economics*, 69, 45-55. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-04>



Introduction. In the modern world, any society has to make many economic decisions. Society directly participates in both the production and distribution processes. For the economy to function effectively, it is necessary that the labor market clearly fulfills its assigned function and the principle of rationality is observed. The latter implies the effective use of resources and the correct distribution among individual economic entities in order to reduce the level of poverty as much as possible.

A deep analysis of the existing issues leads to the study of the functioning of the labor market and the resolution of the global problem associated with the category of the “new poor”.

In modern economic relations, the impact of the functioning of the labor market on the “new poor” is relevant, which is explained primarily by the fact that in many cases employment cannot provide adequate living conditions for an individual. Poverty in its essence is a global challenge. At the same time, poverty is characterized by a subjective nature, which means that it is perceived differently by everyone. There may be different answers to the question of what poverty means: for someone it is associated with a lack of food, for someone with the absence of shelter, for someone it may be associated with the possibility of receiving quality education. For some, it may be associated only with health.

The article focuses on two main areas: 1) the labor market as a mechanism for the efficient functioning of the economy and 2) the “new poor” as a modern challenge of poverty arising from an uncompetitive labor market. Based on the above, the problem is, on the one hand, the dysfunctional functioning of the labor market and, on the other hand, its impact on the “new poor”.

The relevance of the research topic is determined precisely by the modern manifestation of poverty in the form of the “new poor”, which means that in many countries of the world, including Georgia, the group of people who work but still live in poverty despite employment is growing. In many cases, the main reasons for the increase in poverty include the dysfunctional functioning of the labor market, unhealthy workplaces and low income, which cannot ensure human well-being. In a broad sense, the labor market is a market form of organization of the sphere of employment of the population and social-labor relations. The relevance of the study of the problem is also determined by the fact that it is the labor

market that should become the basis for the country's economic development, promotion of effective employment of the working-age population, creation of flexible systems of social protection and security, improvement of the quality of life and, ultimately, the standard of living.

Given the relevance of the research topic, the subject of the research can be formulated as follows: The subject of the current research is the study of in-work poverty arising from the challenges in the labor market, as a category of “new poor”. As for the object of the research, it is the labor market and the challenges surrounding it that affect in-work poverty.

The aim of the article is to identify the challenges of the labor market in the modern world and, on its basis, to assess the effect that it has on the formation of the category of “new poor”.

The tasks set in the article address such fundamental issues as: formulation of the essence of the labor market; determination of the role of the labor market in modern economic relations; identification of the challenges facing the labor market, assessment of the impact of the labor market on the “new poor”.

Literature Review. The relevance of the above topic is evidenced by the scientific works around it, which have been presented at different times at various international and national levels. For the objectivity of the research, it is important to critically analyze existing materials and generate new knowledge based on them.

The labor market, as a mechanism for the efficient functioning of the economy, has been discussed in a number of scientific works and publications. The labor market is a fundamental issue that manifests its nature in the formation of a strong economy. Its importance is discussed by: Ronald J. Ehrenberg; Robert S. Smith (2022), Melvin Vooren, Carla Healersmans, Wim Groot, Henriette Maassen (2018), 21. José Azar, Ioana Marinescu and Marshall Steinbaum (2022).

The functioning of the labor market and its challenges have been examined in their works by scholars such as: Murman Tsartsidze, Natela Latsabidze (2020), Richard Blundell (2024), Ali Zarifhonarvar (2024), Jake Bradley (2024), Stephan Brunow, Stefanie Losch, Ostar Okhrin (2022), Kevin Donovan, Todd Scoellman (2022), Bousrih J, Elhaj M and Hassan F (2022), José Azar, Ioana Marinescu and Marshall Steinbaum (2020), David J. Deming (2015), David H.

Autor (2001). The existing works highlight the changes that have been sharply manifested in the labor market in recent decades. These changes are characterized by increasing income inequality; increasing female participation in the paid labor force, increasing educational attainment in highly skilled jobs, and increasing immigration. Scientists agree that it will be impossible to successfully solve the problem of poverty without the formation of a modern civilized market environment and its corresponding infrastructure. And in this system, the leading place belongs to the labor market.

Also, among scientists: Ambar Narayan (2020), Andrés Castañeda, Dung Doan, David Newhouse, Minh Cong Nguyen, Hiroki Uematsu, João Pedro Azevedo (2018), Ramaz Abesadze (2013), Tamila Arnania-Kepuladze, Giorgi Kepuladze (2017), John Corbin (1920) there are opinions about the “new poor” and their retrospective. Unfortunately, existing studies confirm that in developing countries, including Georgia, the labor market is in the stage of formation, which is essentially reflected in the poverty rate. In other words, the transforming market is characterized by specific features, among which are: high levels and scales of unemployment and poverty; ineffective employment, the presence of the so-called “poverty of employees”, low levels of labor productivity in a number of sectors of the national economy; high levels of hidden unemployment and informal employment; low levels and quality of human capital development; mass labor emigration; problems with the organization of labor remuneration, low levels of wages and weakening of its main functions; high levels of income differentiation; underdevelopment of the social protection and security system in the country; underdevelopment of a unified labor market infrastructure, etc.

The sources used in the article help us in the research process to assess the current state of the labor market. The above sources represent official statistical indicators that provide a clear guideline for drawing a line between qualified employment and “in-work poverty”. Also, the public survey used in the article (NDI 2023 “Public Attitudes in Georgia”)¹ reveals the real public attitude towards socio-economic issues. For the sake of comparison, it should be noted that the current picture differs sharply from the data recognized by official statistical services. This

once again emphasizes the subjective nature of poverty. The authors Ana Diakonidze (2021), Merab Kakulia, Nodar Kapanadze, Lali Kurkhuli (2017), Angel Gurría, Guy Ryder (2019), Paul Schoukens, Alberto Barrio (2017) in their publications reflect on the fundamental differences between classic poverty and “new poverty”. They talk about the types of informal employment and emphasize the problems associated with it. It is important to recognize the labor status of people engaged in informal labor at the legislative level. The current issue is of interest to us in terms of identifying the social status of this category of employees, benefits and disadvantages that they may have.

Reality shows that one of the main provoking factors of poverty is income inequality, which on the one hand is a fair assessment, although its unequivocal recognition ignores other factors. This, in the conditions of a market economy, calls into question the functioning of the labor market.

Research Methodology. For the research methodology, first of all, it was necessary to analyze the existing scientific literature on the labor market and poverty. The existing literature deals with fundamental issues that consider poverty and the problems provoked by it in close connection with the labor market. The authors express the opinion that the effective functioning of the labor market is determined by the important factor that speaks about the well-being of each employed person. In addition, recently, economists have been actively talking not only about the poverty of the unemployed, but also about the poverty that exists behind the employed, which is presented to us in the form of the “new poor”. However, it should also be mentioned here that many of the authors point to the fact that the means of overcoming poverty is not only a good job and income, but also focus on more intangible values, such as: the spiritual factor, the presence of more free time, traditional values, the opportunity to actively participate in socio-cultural coexistence.

It is necessary to show the real picture. In order to assess the existing challenges and prospects. Based on the obtained objective assessment, it is necessary to develop practical recommendations.

The current events in the labor market are complex and chain processes that require a systematic approach. Thus, we can state that these processes should be evaluated from various scientific points of view and analyzed using substantiated research methods. For this purpose, the article uses the data grouping method, which serves to

1 NDI Survey - Public Attitudes in Georgia. 2023. URL: https://www.ndi.org/sites/default/files/NDI%20Georgia_GGF%20poll_October_2023_Geo_VF.pdf (дата звернення: 25.12.2024).

Table 1. The absolute poverty rate In Georgia, 2014-2023

Years	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Share of population below the absolute poverty line, %	23.5	21.6	22.0	21.9	20.1	19.5	21.3	17.5	15.6	11.8

Source: built by the author according to the data from the National Statistical Service of Georgia/Share of the population below the absolute poverty line, % 2014-2023. Geostat. URL: <https://www.geostat.ge/ka/modules/categories/192/tskhovrebis-done> (дата звернення: 25.12.2024)).

identify and formulate a common opinion. Quantitative and qualitative analysis methods are used to evaluate statistical data and draw conclusions. Also, the observation and deduction method in the research process allows us to analyze the existing issue in a historical context.

Main Results. The research identifies factors contributing to working poverty, including: low wages; quality of employment; low qualifications of employees; uncompetitive labor market; irrationality as a result of low economic education.

The result of “working poverty” is social exclusion, which means that people cannot participate in various types of social activities.

The inflationary processes underway in the country have a significant impact on the income of the workforce and the economy of the country as a whole, especially for people working in non-prestigious jobs, which ultimately negatively affects their well-being.

The principle of “social solidarity” is evident in the labor market, which means that more people are often employed in a particular job than is needed.

The essence of the labor market and its role in modern economic relations

The underdevelopment of the labor market infrastructure in the country, ineffective employment and high unemployment have had a serious impact on the standard of living of the population, the depth and scale of poverty, hindered the country's progress and, along with it, created a number of other socio-economic problems. It is indeed obvious that the economic growth rates observed throughout the country in recent years have failed to ensure a significant reduction in the level of poverty.

In the modern world, the development of human capital, the quality of education and the presence of qualified personnel significantly determine the growth of investments in the country and the promotion of effective employment of the population. It is also widely known that among numerous resources, special importance is attached to human resources.

The level and quality of human capital development in the labor market directly affects the level and scale of demand for labor. The results of studies conducted by various organizations, private structures and individual experts show that at the current stage in Georgia, there is a fairly high demand for highly qualified labor in certain professions. It is indeed obvious that there is actually a shortage of highly qualified, competitive labor in the Georgian labor market. “It is difficult to find qualified personnel in the labor market, because there is a shortage of competent personnel in the labor market.” This is also confirmed by the results of the labor market research and analysis conducted by the Ministry of Economy and Sustainable Development of Georgia in 2022.

The labor market is a constituent element of a market economy and a dynamic sphere of the socio-economic life of society. It is directly reflected in the dynamic results of economic development. The labor market is a network of contacts between buyers and sellers of labor, where those wishing to work and employers meet. When determining the essence of the labor market, the subject of judgment among specialists is what is the object of purchase and sale in the labor market - labor or labor. One part of the specialists relies on the ideas of the representatives of classical political economy A. Smith and D. Ricardo and believes that labor is sold in the labor market. The other part of the researchers shares the theory of the German economist K. Marx and believes that the object of buying and selling is labor capacity, or labor power.

It is a paradox, but using the example of Georgia, it can be said that there are more working households beyond poverty than non-working ones. This means that people live in poverty, despite the fact that they are employed. They have to make difficult decisions every day related to food, utility costs, etc. Added to this are unforeseen expenses, which often place a much heavier burden on the family. This means an unstable situation when people cannot cope with everyday challenges.

In Georgia, the absolute poverty rate decreased significantly from 21.3% to 11.8% in 2020-2023.

The decrease is mainly due to the increase in the number of recipients of subsistence allowances and the public work employment program. This is what distinguishes today's Georgia from even the poorest countries in the European Union: the stability and inclusiveness of economic growth. This can only be achieved through systemic institutional reforms.

As for the role of the labor market in modern economic relations, it is determined primarily by the system of economic and social relations related to the supply and hiring of labor. Buyers and sellers of labor interact with each other in the labor market. In addition, it is a mechanism that ensures the agreement of the price of labor and working conditions between employers and employees. «The labor market is a system of social relations, social norms and institutions that ensure the reproduction, distribution and use of labor force based on the law of supply and demand. In other words, the labor market is a market form of employment of the population and the organization of the labor sphere.»

Labor Market Challenges

Recently, as we are talking about the end of the 2020 global pandemic, the growth rate of household incomes has been particularly noticeable in Georgia. In 2019-2023, household incomes grew by an average of 11% in nominal terms. However, inflation was also very high during the same period, and if we adjust this growth rate for this rate, we see that household incomes grew by only 4% on average annually. This highlights the high impact of inflation, which had an effect throughout the pandemic. In this case, it should also be noted that inflation was not just a local phenomenon, it was a global phenomenon, and behind it stood a number of factors caused by the world agenda and the reassessment of priorities in demand for various types of goods and services. Accordingly, inflation became a factor that did not make this income growth as effective as it should have been.

Short-term and long-term effects of social transfers: It is worth noting that external factors are less visible in poverty reduction. Here, political decisions, policy vision and approach are more visible, so that poverty reduction can be reflected in numbers in a short time. As for poverty indicators, the number of the population below the absolute poverty line decreased by 11.7% from 2014

to 2023. This decrease, taken separately, is a fairly large positive change. It is simply important to analyze what factors were behind this change. As the analysis of the income structure shows, the main factor here, which determines the transfer of part of the population below the poverty line above this line, is social transfers, both an increased number of social benefit recipients, as well as an increase in the volume of social benefits themselves, and at the same time the state program of employment in public work. If we consider all this in the short term, this is one of the good solutions for people who do not have any income to have some source of income and be able to exist. However, if we consider it in the long term, this is not what we should ultimately want to achieve. At this stage, this means that a part of the population is economically active, they pay taxes, and then the state distributes these taxes to the people. Mathematically, this means that this relatively small number of employees must maintain an "entire army", which is logically inconsistent. All this, of course, is not an optimal solution in the long term, since in the long term, people living below the poverty line can be strengthened by increasing employment and income from employment.

The impact of labor market challenges on the formation of the "new poor" category

It is important to correctly assess and know what the state's long-term plan is, how it intends to help people who were below the poverty line to get out of it, how we can make these people economically active.

As part of the study, a survey of the population was conducted on its own in relation to poverty among the employed. The survey lasted for 25 days (started on 04.11.2024 and ended on 29.11.2024). The survey was conducted using the sociological survey method, questionnaires. A questionnaire was used as a tool for obtaining primary sociological data, where both open and closed questions were structured in advance. During the survey, attention was focused on selecting the part of the general population that was intended to be studied. The data obtained as a result of the selection of respondents are characteristic of the entire general population and allow for general conclusions to be drawn.

Through the questionnaire, primary data was obtained on social facts, events, processes, as well as on the views, thoughts, attitudes, assessments, behavioral motives, value orientations, and others of individuals

and social groups. The questionnaire method was selected taking into account the large number of respondents. For conducting the so-called mass survey. A total of 260 respondents were interviewed. The survey was conducted in various regions of Georgia, both urban and rural. These regions are: Kutaisi, Zestaponi, Khoni, Samtredia, Terjola, Ozurgeti, Tbilisi, Mtskheta and their surrounding villages.

The survey conducted as part of the study aims to assess the subjective attitude of the population towards poverty. In addition, it is interesting to compare the results obtained with official statistical data. I think what is significant here is that poverty should be assessed not only by statistical data expressed in numbers, but also by people's perception of whether they feel poor or not.

The survey included a total of 260 respondents who were employed in various

– 30 to 60 years old women and up to 65 years old men – 59%, a total of 153 people.

If we look at the current situation from a gender perspective, we must also say that the majority of the employed are men, 65%

of whom are women, which on the one hand indicates that the demand for and, accordingly, the supply of labor in the labor market is unevenly distributed between women and men. One of the reasons for this can be the stereotypical view that it is a man's prerogative to work, while women are less involved in economic activities. However, on the one hand, this circumstance is also

based on the imbalance between incomes in terms of gender. Namely, the fact that in Georgia men's labor is more highly paid than women's.

Considering the current situation in the country and based on a subjective assessment, 66% of the surveyed population, or 172 people, consider themselves poor for various reasons or factors. While 34% of the surveyed, or 88 people, do not consider themselves poor. In most cases, the reason why respondents considered themselves poor was subjective, related to income: they admitted that their income was not enough to create proper living conditions. Accordingly, for them, the main determinant of poverty is the amount of income. As for those who did not consider themselves poor, the reason was mostly non-material values, such as family values and environment, as well as health status.

To compare the existing results, we must definitely

mention both the subjective assessment of poverty and the official statistics. As we can see, there is a sharp difference between them. Namely: the subjective assessment shows that the perception of poverty is 66%, while statistical data recognizes only 11.8%. This is especially true given that the questionnaire survey included the category

TOTAL NUMBER OF RESPONDENTS: 260

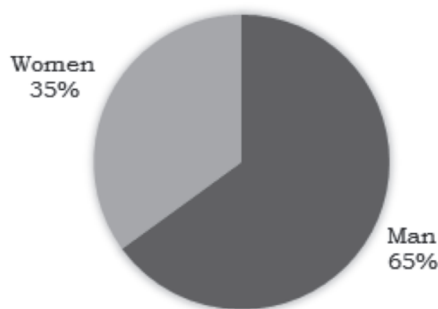


Fig. 1. Distribution of respondents by gender

Source: built by the author according to the data collected from private survey

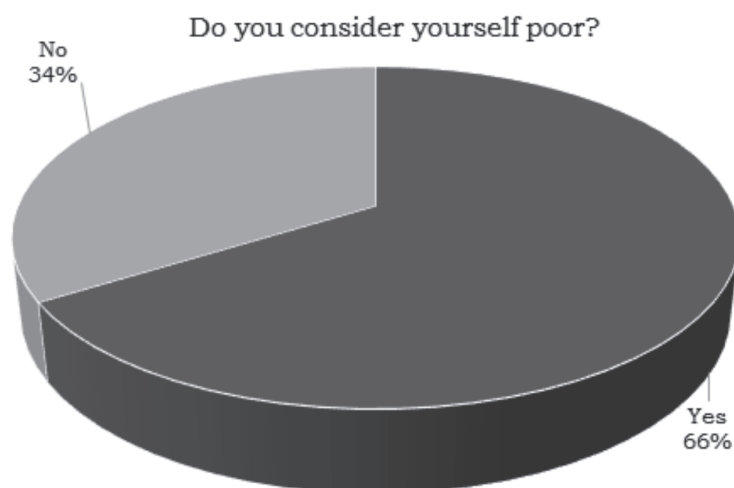


Fig. 2. Respondents' self-assessment of poverty

Source: built by the author according to the data collected from private survey

fields and whose age did not exceed the retirement age. Of these, 35% – 91 women and 65% – 196 men. The age distribution is as follows:

- 18 to 22 years old – 18%, a total of 47 people;
- 22 to 30 years old – 23%, a total of 60 people;

of employed people, those economic entities who constantly receive income from their activities and their level of well-being should be correspondingly high. However, reality presents a different picture. Therefore, we can say that we are dealing with a “new poverty”.

To talk about the vice of in-work poverty, it is necessary to emphasize the existence of the “poverty trap”. Its essence is as follows: when a person tries to escape poverty, first of all he tries to start working, because he considers the solution to the current situation to be precisely remuneration for labor. However, the jobs around him allow him to pay only as much as he would have if he had benefited from various types of social packages. In the current situation, he faces new expenses, arising from transportation, utilities and various types of social responsibilities. In fact, this creates the same situation as when using the social package, and instead of helping people improve their well-being, it often leads to a further deterioration in their standard of living. Therefore, a demoralized well-being is created, which in its essence is a “poverty trap”.

Up to 600 million people in the world cannot provide even basic needs, such as food, clean water or primary healthcare, which threatens their daily existence. Many people in the world experience poverty or the social problems caused by it because they do not have enough money. Providing them with money directly to compensate for financial resources does not provide the desired result in the long term. There are non-profit organizations and charitable foundations that provide donations in the form of cash to needy people or families, however, this does not give them future prospects, since to some extent the attitude of people living in poverty towards donations changes. This ultimately hinders their economic activity. When providing such assistance, it is also important to correctly select the target group to whom these funds are directed and not to harm those people who remain outside the assistance at their expense. It is also worth noting that moral and ethical factors are of great importance here, how conscientiously poverty is assessed.

The impact of remittances. Poverty does not exist in isolation from other global challenges, such as food security, human rights, or climate change. In this regard, the objective question is how do we define global extreme poverty? The World Bank’s international poverty line, as of September 2022, is \$2.15 per day. This is equivalent to

about \$1 in 2017 purchasing power parity terms. In addition, at the end of 2022, an estimated 685 million people worldwide were living in poverty. By this definition, the international poverty line represents what we call extreme poverty. However, countries can use their own poverty lines, based on their cultural and religious values.

One of the ways to escape poverty for developing and poor countries is emigration to relatively rich countries and sending remittances to their relatives from there. In this regard, the situation of Georgia is clearly outlined, which does not look very favorable. Remittances are a means created by the export of labor and help families improve their well-being. However, this can also be viewed from a negative perspective, as a factor hindering the production of national product. In addition, existing financial resources, in the form of remittances, are directed again to the economies of other countries, whose national production is at a much higher level. Accordingly, this creates a situation in which the economy of the country in question grows at a slow pace or does not grow at all. In statistics and numbers, this may seem different, but this is not the growth that is actually needed to create prosperity.

Remittances have another feature. In particular, remittances put the local population in an unfair position compared to the recipients, given the low purchasing power of the national currency. This means that remittances stimulate the general price level to some extent, which further burdens the situation of recipients of income in the national currency. The depreciation of the national currency, on the other hand, at first glance puts the recipient community in a profitable position, but in the future, this will have a negative impact on their well-being.

Conclusion. The factors contributing to working poverty are low wages, employment quality, gender and other individual characteristics. Another consequence of poverty is social exclusion, which means that people are unable to participate in various types of social activities, which negatively affects their mental state.

Based on existing research, the distinction between in-work poverty as a category of the “new poor” in the labor market can be made as follows (fig. 3).

The inflationary processes taking place in a country can have a significant impact on the structure of the workforce, their income and the economy of the country as a whole. People working in non-prestigious jobs are

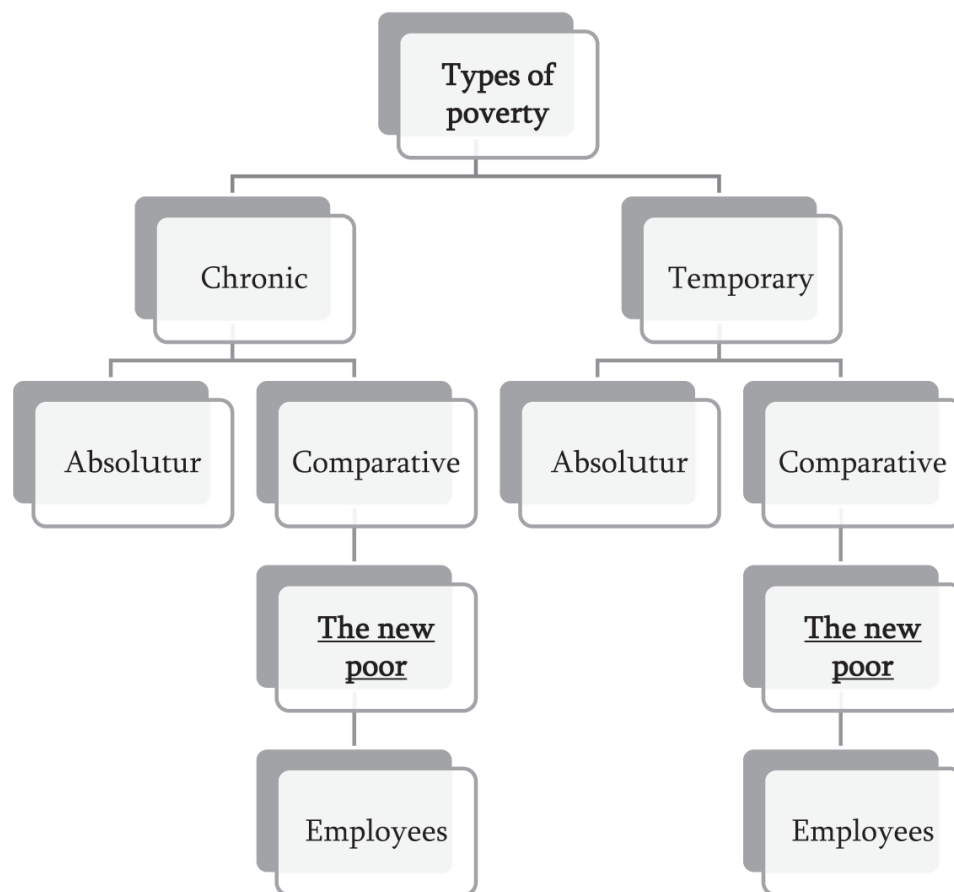


Fig. 3. The distinction between in-work poverty as a category of the “new poor” in the labor market

particularly at risk due to low wages, which ultimately negatively affects their well-being.

The income of a person participating in an employment program may not exceed the amount of the subsistence minimum officially recognized by the state. This amount may help someone not to remain below the poverty line, but for their long-term well-being this is not what should be the ultimate goal. This requires policies that enable people who have risen from poverty to move into a middle class that can be taxed later. This in turn will encourage others to escape poverty.

“Poverty traps” are related to individual circumstances, such as lack of access to healthy food or education, and so on. Large-scale factors, such as corrupt governments or even climate change, affect the well-being of society as a whole. What makes all this a little ironic is the political headquarters from which these processes are supposed to be more or less controllable. In contrast, societies throughout history have used various strategies to help

people in poverty, whether it be religious groups or private charities. They have led initiatives that are now called welfare programs.

It is common for the state to implement the principle of “social solidarity” in the labor market, which means that more people are employed in a particular workplace than is needed. This circumstance is primarily due to political reasons, so that the unemployment rate is not reflected in statistics with a high level, which may lead to dissatisfaction and even division among the population. The problem does not end there: the point is that in conditions of overemployment in a particular workplace, remuneration is also unfair – what constitutes remuneration for the labor of one specific person is distributed among several employees.

If we evaluate this phenomenon objectively, we can say that under conditions of optimal employment and fair distribution of income, stable remuneration can be achieved, which is a prerequisite for the creation of decent jobs.

Список використаної літератури

1. Ehrenberg, R. J., & Smith, R. S. (2022). *Modern Labor Economics*. Twelfth edition. Tbilisi: Ivane Javakhishvili Tbilisi State University Publishing House. Retrieved from <https://tsu.ge/assets/media/files/7/biblioteka/%E1%83%97%E1%83%90%E1%83%9C%E1%83%90%E1%83%9B%E1%83%94%E1%83%93%E1%83%A0%E1%83%9D%E1%83%95%E1%83%94%20%E1%83%A8%E1%83%A0%E1%83%9D%E1%83%9B%E1%83%98%E1%83%A1%20%E1%83%94%E1%83%99%E1%83%9D%E1%83%9C%E1%83%9D%E1%83%9B%E1%83%98%E1%83%99%E1%83%90%202022.pdf>. (In Georgian)
2. Tsartsidze, M., & Latsabidze, N. (2023). Labor market and trends in labor demand changes in Georgia in the context of the modern global crisis. 2020. Conference Proceedings: "The World Economy in the Post-Pandemic Period: Implications and Challenges" (pp. 303-313). Tbilisi. Retrieved from <https://dspace.tsu.ge/server/api/core/bitstreams/26b77fa6-246e-4e2d-8ae9-5dde62321cdf/content>. (In Georgian)
3. Armania-Kepuladze, T., & Kepuladze, G. (2017). Economic Inequality and Poverty in Individual and Global Contexts. International Scientific Internet Conference «Economy – 21st Century». Retrieved from <http://conferenceconomics.tsu.ge/?mcat=0&cat=arq&leng=ge&adgi=225&tit>. (In Georgian)
4. Abesadze, R. (2013). Standard of Living, Poverty and Unemployment in Georgia. <http://conferenceconomics.tsu.ge/doc/2019%20%20Internet%20Conference.pdf>. (In Georgian)
5. Diakonidze, A. (2021). Non-standard and Informal Employment – Concepts and Their Relevance for Georgia. Retrieved from https://socialjustice.org.ge/uploads/products/pdf/Non-Standard_and_Informal_Employment__1637230489.pdf
6. Tsintsadze, G. (2021). The needs of those involved in non-standard and informal work: a thematic study. G. Tsintsadze, G. Lanchava, S. Shubladze, A. Diakonidze, S. Kajaia, & T. Keburia (Eds.), *Informal and Non-Standard Distance in Georgia* (pp. 32-46). Tbilisi: Center for Social Justice.
7. Kakulia, M., Kapanadze, N., & Kurkhuli, L. (2017). *Chronic Poverty and Income Inequality in Georgia*. Tbilisi: Friedrich Ebert Foundation.
8. Papava, V. (2015). *Georgian Economy (Reforms and Pseudo-Reforms)*. Tbilisi: Intellect Publishing House.
9. Abesadze, R. (2022). The main directions of the Innovation Development Strategy of the Georgian Economy. *Ekonomisti*, XVIII(2), 8-30. doi: <https://doi.org/10.36172/EKONOMISTI.2022.XVIII.02.RAMAZ.ABESADZE> (In Georgian)
10. Abuselidze, G. (2019). European Integration of Georgia and Financial-Economic Condition: Achievements and Challenges. *European Journal of Sustainable Development*, 8(1), 53. doi: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2019.v8n1p53>
11. Armania-Kepuladze, T., Dali, S., & Kepuladze, G. (2021, Oct 15). Labor Market: The Covid-19 Pandemic and Working Poverty. *FBIM Transactions*, 9(2), 1–10. doi: <https://doi.org/10.12709/fbim.09.09.02.01>
12. Vooren, M., Healemans, C., Groot, W., & Maassen, H. (2018). The effectiveness of active labor market policies: a meta-analysis. *Journal of economic surveys*, 33(1), 125-149. doi: <https://doi.org/10.1111/joes.12269>
13. Azar, J., Marinescu, I., & Steinbaum, M. (April 2022). Labor Market Concentration. *Journal of Human Resources*, 57, (S) S167-S199. doi: <https://doi.org/10.3368/jhr.monopsony.1218-9914R1>

References

1. Ehrenberg, R. J., & Smith, R. S. (2022). *Modern Labor Economics*. Twelfth edition. Tbilisi: Ivane Javakhishvili Tbilisi State University Publishing House. Retrieved from <https://tsu.ge/assets/media/files/7/biblioteka/%E1%83%97%E1%83%90%E1%83%9C%E1%83%90%E1%83%9B%E1%83%94%E1%83%93%E1%83%A0%E1%83%9D%E1%83%95%E1%83%94%20%E1%83%A8%E1%83%A0%E1%83%9D%E1%83%9B%E1%83%98%E1%83%A1%20%E1%83%94%E1%83%99%E1%83%9D%E1%83%9C%E1%83%9D%E1%83%9B%E1%83%98%E1%83%99%E1%83%90%202022.pdf>. (In Georgian)
2. Tsartsidze, M., & Latsabidze, N. (2023). Labor market and trends in labor demand changes in Georgia in the context of the modern global crisis. 2020. Conference Proceedings: "The World Economy in the Post-Pandemic Period: Implications and Challenges" (pp. 303-313). Tbilisi. Retrieved from <https://dspace.tsu.ge/server/api/core/bitstreams/26b77fa6-246e-4e2d-8ae9-5dde62321cdf/content>. (In Georgian)
3. Armania-Kepuladze, T., & Kepuladze, G. (2017). Economic Inequality and Poverty in Individual and Global Contexts. International Scientific Internet Conference «Economy – 21st Century». Retrieved from <http://conferenceconomics.tsu.ge/?mcat=0&cat=arq&leng=ge&adgi=225&tit>. (In Georgian)
4. Abesadze, R. (2013). Standard of Living, Poverty and Unemployment in Georgia. <http://conferenceconomics.tsu.ge/doc/2019%20%20Internet%20Conference.pdf>. (In Georgian)
5. Diakonidze, A. (2021). Non-standard and Informal Employment – Concepts and Their Relevance for Georgia. Retrieved from https://socialjustice.org.ge/uploads/products/pdf/Non-Standard_and_Informal_Employment__1637230489.pdf
6. Tsintsadze, G. (2021). The needs of those involved in non-standard and informal work: a thematic study. G. Tsintsadze, G. Lanchava, S. Shubladze, A. Diakonidze, S. Kajaia, & T. Keburia (Eds.), *Informal and Non-Standard Distance in Georgia* (pp. 32-46). Tbilisi: Center for Social Justice.
7. Kakulia, M., Kapanadze, N., & Kurkhuli, L. (2017). *Chronic Poverty and Income Inequality in Georgia*. Tbilisi: Friedrich Ebert Foundation.
8. Papava, V. (2015). *Georgian Economy (Reforms and Pseudo-Reforms)*. Tbilisi: Intellect Publishing House.
9. Abesadze, R. (2022). The main directions of the Innovation Development Strategy of the Georgian Economy. *Ekonomisti*, XVIII(2), 8-30. doi: <https://doi.org/10.36172/EKONOMISTI.2022.XVIII.02.RAMAZ.ABESADZE> (In Georgian)
10. Abuselidze, G. (2019). European Integration of Georgia and Financial-Economic Condition: Achievements and Challenges. *European Journal of Sustainable Development*, 8(1), 53. doi: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2019.v8n1p53>
11. Armania-Kepuladze, T., Dali, S., & Kepuladze, G. (2021, Oct 15). Labor Market: The Covid-19 Pandemic and Working Poverty. *FBIM Transactions*, 9(2), 1–10. doi: <https://doi.org/10.12709/fbim.09.09.02.01>
12. Vooren, M., Healemans, C., Groot, W., & Maassen, H. (2018). The effectiveness of active labor market policies: a meta-analysis. *Journal of economic surveys*, 33(1), 125-149. doi: <https://doi.org/10.1111/joes.12269>
13. Azar, J., Marinescu, I., & Steinbaum, M. (April 2022). Labor Market Concentration. *Journal of Human Resources*, 57, (S) S167-S199. doi: <https://doi.org/10.3368/jhr.monopsony.1218-9914R1>

14. Zarifhonarvar, A. (2024). Economics of ChatGPT: a labor market view on the occupational impact of artificial intelligence. *Journal of Electronic Business & Digital Economics*, 3(2), 100-116. doi: <https://doi.org/10.1108/JEBDE-10-2023-0021>
15. Bradley, J., & Mann, L. (November 2024). Learning about labor markets. *Journal of Monetary Economics*, 148, 103612. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2024.103612>
16. Brunow, S., Löscher, S. & Okhrin, O. (2022). Labor market tightness and individual wage growth: evidence from Germany. *J Labour Market Res*, 56, 16. doi: <https://doi.org/10.1186/s12651-022-00322-7>
17. Donovan, K., & Scoellman, T. (2023). The role of labor market frictions in structural transformation. *Oxford Development Studies*. *Oxford Development Studies*, 51(4). doi: <https://doi.org/10.1080/13600818.2023.2276702>
18. Bousrih, J., Elhaj, M., & Hassan, F. (2022). The labor market in the digital era: What matters for the Gulf Cooperation Council countries? *Front. Sociol., Sec. Work, Employment and Organizations*, 7. doi: <https://doi.org/10.3389/fsoc.2022.959091>
19. Deming, D. J. (2015). The Growing Importance of Social Skills in the Labor Market. National Bureau of Economic Research. Working Paper, 21473. doi: <https://doi.org/10.3386/w21473>
20. David, H. (2001). Wiring the Labor Market. *Journal of Economic Perspectives*, 15(1), 25–40. doi: <https://doi.org/10.1257/jep.15.1.25>
21. Corbin, J. (1920). The New Poor and the Old. *The North American Review*, 212(780), 618–630. doi: <http://www.jstor.org/stable/25151112>
22. Castañeda, A., Doan, D., Newhouse, D., Nguyen, M. C., Uematsu, H., & Azevedo, J. P. (2018). A new profile of the global poor. *World Development*, 101, 250-267. doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.08.002>
23. Narayan, A. (2020). Profiles of the new poor due to the COVID19 pandemic. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/347720628_Profiles_of_the_new_poor_due_to_the_COVID19_pandemic?enrichId=rgreqb49c2415de2115989833605dd1d9285bXXX&enrichSource=Y292ZXJQYWdOzM0NzcyMDYyODtBUzo5NzE5MzU1MDg4NzczMTNAMTYwODczODg5MTg3MQ%3D%3D&el=1_x_2&esc=publicationCoverPdf
24. OECD/ILO. (2019). Tackling Vulnerability in the Informal Economy. Paris: Development Centre Studies, OECD Publishing. doi: <https://doi.org/10.1787/939b7bcd-en>
25. Schoukens, P., & Barrio, A. (2017). The changing concept of work: When does typical work become atypical? *European Labour Law Journal*, 8(4), 306-332. doi: <https://doi.org/10.1177/2031952517743871>
14. Zarifhonarvar, A. (2024). Economics of ChatGPT: a labor market view on the occupational impact of artificial intelligence. *Journal of Electronic Business & Digital Economics*, 3(2), 100-116. doi: <https://doi.org/10.1108/JEBDE-10-2023-0021>
15. Bradley, J., & Mann, L. (November 2024). Learning about labor markets. *Journal of Monetary Economics*, 148, 103612. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2024.103612>
16. Brunow, S., Löscher, S. & Okhrin, O. (2022). Labor market tightness and individual wage growth: evidence from Germany. *J Labour Market Res*, 56, 16. doi: <https://doi.org/10.1186/s12651-022-00322-7>
17. Donovan, K., & Scoellman, T. (2023). The role of labor market frictions in structural transformation. *Oxford Development Studies*. *Oxford Development Studies*, 51(4). doi: <https://doi.org/10.1080/13600818.2023.2276702>
18. Bousrih, J., Elhaj, M., & Hassan, F. (2022). The labor market in the digital era: What matters for the Gulf Cooperation Council countries? *Front. Sociol., Sec. Work, Employment and Organizations*, 7. doi: <https://doi.org/10.3389/fsoc.2022.959091>
19. Deming, D. J. (2015). The Growing Importance of Social Skills in the Labor Market. National Bureau of Economic Research. Working Paper, 21473. doi: <https://doi.org/10.3386/w21473>
20. David, H. (2001). Wiring the Labor Market. *Journal of Economic Perspectives*, 15(1), 25–40. doi: <https://doi.org/10.1257/jep.15.1.25>
21. Corbin, J. (1920). The New Poor and the Old. *The North American Review*, 212(780), 618–630. doi: <http://www.jstor.org/stable/25151112>
22. Castañeda, A., Doan, D., Newhouse, D., Nguyen, M. C., Uematsu, H., & Azevedo, J. P. (2018). A new profile of the global poor. *World Development*, 101, 250-267. doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.08.002>
23. Narayan, A. (2020). Profiles of the new poor due to the COVID19 pandemic. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/347720628_Profiles_of_the_new_poor_due_to_the_COVID19_pandemic?enrichId=rgreqb49c2415de2115989833605dd1d9285bXXX&enrichSource=Y292ZXJQYWdOzM0NzcyMDYyODtBUzo5NzE5MzU1MDg4NzczMTNAMTYwODczODg5MTg3MQ%3D%3D&el=1_x_2&esc=publicationCoverPdf
24. OECD/ILO. (2019). Tackling Vulnerability in the Informal Economy. Paris: Development Centre Studies, OECD Publishing. doi: <https://doi.org/10.1787/939b7bcd-en>
25. Schoukens, P., & Barrio, A. (2017). The changing concept of work: When does typical work become atypical? *European Labour Law Journal*, 8(4), 306-332. doi: <https://doi.org/10.1177/2031952517743871>

Торніке Осадзе,

аспірант, Державний університет імені Акакія Церетелі, вул. Тамар Мепе, 59, Кутаїсі, 4600, Грузія
 osadze.tornike@atsu.edu.ge
<https://orcid.org/0009-0009-0811-3046>

ВИКЛИКИ РИНКУ ПРАЦІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА «НОВИХ БІДНИХ»

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни подолання безробіття, бідності та забезпечення ефективної зайнятості в Грузії залишається головним завданням макроекономічної політики. Незважаючи на нещодавні реформи та певні позитивні зрушення в економічному розвитку, на ринку праці все ще існує низка труднощів, які, з одного боку, пов'язані з нестачею ро-

бочих місць по всій країні, а з іншого – з дефіцитом висококваліфікованої робочої сили. Крім того, відчутним є брак кадрів з необхідними знаннями, навичками та досвідом роботи за певними професіями або спеціальностями. Це значною мірою визначає дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили на грузинському ринку праці. Проблему роблять ще більш помітною сучасні глобальні тенденції, пов'язані з демографічними, організаційними, структурними змінами, масштабною трудовою еміграцією, технологічними інноваціями та іншими нововведеннями.

Враховуючи вищезазначену ситуацію, великого значення набуває систематичне дослідження ринку праці, особливо в напрямку вивчення реального попиту на робочу силу, щоб існуюча в країні система вищої та професійно-технічної освіти була правильно зорієнтована на підготовку кадрів з відповідною професією та кваліфікацією, що дозволить повністю задовольнити вимоги роботодавців до робочої сили і мінімізувати дисбаланс на ринку праці. Усунення існуючої проблеми може позитивно вплинути на подолання бідності, особливо щодо «нових бідних».

Дослідження бідності має комплексний характер і враховує всі досягнення, які мали місце в економічних, політичних, соціологічних та психологічних наукових напрямках, що розкриває міждисциплінарний характер дослідження бідності. У даній роботі представлено аналіз практичних і теоретичних підходів, пов'язаних з вивченням проблеми бідності в соціально-економічній науці.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни подолання безробіття, бідності та забезпечення ефективної зайнятості залишаються основними завданнями макроекономічної політики Грузії. Незважаючи на нещодавні реформи та певні позитивні зрушення в напрямку економічного розвитку, в економіці все ще існує низка труднощів, які, з одного боку, пов'язані з нестачею робочих місць по всій країні, а з іншого – з дефіцитом висококваліфікованої робочої сили. Крім того, відчутним є брак кадрів з необхідними знаннями, навичками та досвідом роботи за певними професіями чи спеціальностями. Це значною мірою визначає дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили на грузинському ринку праці. Проблему роблять ще більш помітною сучасні глобальні тенденції, пов'язані з демографічними, організаційними, структурними змінами, масштабною трудовою еміграцією, технологічними інноваціями та іншими нововведеннями.

У сучасних економічних відносинах актуальним є вплив функціонування ринку праці на «нових бідних», що пояснюється насамперед тим, що в багатьох випадках зайнятість не може забезпечити належні умови життя для людини. Бідність за своєю суттю є глобальним викликом. Водночас, бідність характеризується суб'єктивним характером, а це означає, що вона сприймається кожною людиною по-різному. На питання, що таке бідність, можуть бути різні відповіді: для когось вона асоціюється з нестачею їжі, для когось – з відсутністю житла, а для когось – з можливістю отримати якісну освіту. Для когось вона може асоціюватися лише зі здоров'ям.

Ключові слова: бідність серед працюючих, соціальна ізоляція, стабільність економічного зростання, інклюзивність, соціальні виплати, пастка бідності, експорт робочої сили.

JEL Classification: A14; B55; H24; I24; J2.

The article was received by the editors 06.01.2025.
The article is recommended for printing 15.02.2025.

Стаття надійшла до редакції 06.01.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 15.02.2025 р.

Levan Shubitidze

PhD student

Akaki Tsereteli State University,
59, Tamar Mepe Str., Kutaisi, 4600, Georgia

Shubitidze.levan@atsu.edu.ge

<https://orcid.org/0009-0000-0172-9838>

CITIZEN ATTITUDES TOWARDS MILITARY SERVICE AND ITS INFLUENCE ON THE LABOUR MARKET

Abstract. Public attitudes toward military service vary widely across nations and contexts, shaped by cultural values, historical experiences, and contemporary global events. This comprehensive study examines the evolution and implications of Georgia's hybrid military service model, which combines professional military service with mandatory conscription under the new military code. By analyzing extensive survey data, government reports, and real-time recruitment statistics spanning 2008-2023, this research illuminates the multifaceted relationship between citizens' perceptions of military service and subsequent labor market outcomes across diverse demographic groups in Georgia and the broader Caucasus region.

The mixed military service system in Georgia represents a strategic approach to addressing defense workforce challenges by providing a stable pipeline of personnel through conscription while simultaneously maintaining professional positions that offer competitive salaries. This dual structure aims to ensure adequate staffing levels while creating opportunities for those seeking long-term military careers. Our analysis reveals significant variation in how military service experiences translate to civilian employment prospects, wage premiums, and sectoral mobility patterns based on factors including service type, duration, rank, and specialized training received.

Against the backdrop of regional instability and Georgia's unique geopolitical position, this study explores how recent conflicts – including Russia's 2008 invasion of Georgia, ongoing tensions in occupied territories, and broader regional security dynamics—have fundamentally reshaped popular perceptions of military service in the Georgian Defense Forces. The research methodology combines quantitative analysis of longitudinal survey data with qualitative insights from interviews with military personnel, defense policymakers, and labor economists to provide a holistic understanding of these complex relationships.

The study focuses on three interconnected objectives: (1) analyzing public opinion trends regarding military service across different demographic segments, socioeconomic backgrounds, and geographic regions within Georgia; (2) assessing the implications of these attitudes for recruitment strategies, retention rates, and overall military preparedness; and (3) evaluating how military service experiences influence subsequent civilian labor market trajectories, including employment rates, sector-specific placement patterns, wage differentials, and career advancement opportunities.

Our findings suggest that military service, particularly in professional capacities, continues to serve as an important pathway for social mobility and skills development for many Georgians, though perceptions vary significantly along urban-rural, educational, and gender lines. The research reveals complex trade-offs in Georgia's hybrid model, highlighting how mandatory service affects educational trajectories and early career development, while professional service offers specialized training that can translate to valuable civilian sector credentials. Policy recommendations address how defense planners might optimize recruitment messaging, service conditions, and transition support to maximize both national security objectives and positive labor market outcomes for service members.

This research contributes to the growing literature on military sociology, labor economics, and defense policy in post-Soviet states, offering insights relevant not only to Georgia but to other nations navigating similar security challenges and workforce development considerations in their defense sectors.

Keywords: *Military, Labour, Recruitment, Military Code, Human Capital, Service.*

JEL Classification: J2; J3; N3.

In cites: Shubitidze, L. (2025). Citizen attitudes towards military service and its influence on the labour market. *Social Economics*, 69, 56-70. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-05>

Introduction. Military service has historically been viewed as a noble duty and an essential component of national security. However, the nature of warfare and the perception of the military's role in modern society are evolving. Today, most armed forces around the globe recruit soldiers on the open labour market (Krebs, Ralston, Balzacq, Blagden, Shenhav, & Steinbrecher, 2024). This article explores how recent conflicts have shaped public attitudes toward military service. It further delves into the influence of these conflicts on recruitment trends, national policies, and societal values. The return of large-scale war to Europe forced many countries to soberly reevaluate their security and defense sectors and become more aware of their vulnerability (Lebanidze, 2022).

Labour market institutions (Armania-Kepuladze, 2014, 2018) are essential for the efficient functioning of the labour market, as they establish the rules, norms, and structures that govern employment relationships, wage determination, and workforce mobility. Menard Claude and Shirley M. Mary (New Institutional Economics), Douglas C. North (The Role of Institutions in Economic Development), and Boselie Paul (Human Resource Management and Performance) highlight their significance in shaping economic behavior and labour outcomes.

These institutions – ranging from labour laws and collective bargaining systems to human resource management practices – help balance the interests of employers and employees, ensuring fair wages, job security, and productivity growth. They also reduce transaction costs, mitigate market failures, and promote economic stability by fostering trust and cooperation between labour market participants. Furthermore, they influence workforce development, skills training, and career progression, ultimately shaping employment opportunities and economic prosperity.

In the context of military service, labour market institutions affect opportunity costs and post-service career prospects, influencing citizens' decisions to enlist. A well-functioning labour market with strong institutional support ensures that veterans can reintegrate smoothly into civilian employment, making military service a more viable option.

Attitude reflects the complex interplay of historical tradition, geopolitical reality, and societal transformation. Since gaining independence in 1991, Georgian citizens' attitudes toward military service have been

profoundly shaped by territorial conflicts, international aspirations, and the ongoing process of military modernization. The country's unique position at the crossroads of Eastern Europe and Western Asia, combined with its experiences of regional tensions and warfare, has created a distinctive military culture that continues to evolve.

The Law of Georgia on Military Duty and Military Service interacts with labour market dynamics and common economic principles by influencing workforce availability, shaping career trajectories, and defining the opportunity costs of military service for citizens, which establishes both mandatory and contract-based military service since 2023. According to Article 2 of this law, military service is defined as a "special type of public service" and is considered both a duty and right of Georgian citizens. The Military Service Law stipulates that male citizens between 18 and 27 years of age are subject to mandatory military service, while also providing frameworks for professional military service and alternative non-military service options.

More and more often the Georgian Defense Forces encounter difficulties recruiting necessary number of new servicemen due to the changes in economic and demographic policies that decreased the ranks of potential recruits. This analysis examines these attitudes within the context of Georgia's recent history, including the impact of the 2008 Russo-Georgian War and ongoing territorial disputes. It considers how different demographic groups view military service, how recent regional conflicts have influenced these perspectives, and what these attitudes suggest about the future of Georgia's military development. Special attention is paid to the evolving balance between traditional concepts of mandatory service and modern trends toward military professionalization.

The aim of this research is to investigate the relationship between public attitudes toward military service in Georgia and their subsequent labor market outcomes, particularly in the context of Georgia's hybrid military system that combines professional service with mandatory conscription.

Research Tasks:

1. To analyze trends in public opinion toward military service across different demographic segments in Georgia from 2008-2023.
2. To assess how these attitudes influence recruitment, retention, and military preparedness in the Georgian Defense Forces.
3. To evaluate the impact of military service experiences on civilian labor market

trajectories, including employment rates, wage differentials, and career advancement.

4. To examine how recent regional conflicts have reshaped perceptions of military service and affected defense labor market dynamics.

5. To develop policy recommendations for optimizing Georgia's mixed military service system to benefit both national security objectives and positive labor market outcomes.

The subject of this research is the interrelationship between military service attitudes and labor market outcomes in Georgia from 2008-2023.

The object of this research is the Georgian Defense Forces' mixed military service system (professional and conscript) and its influence on the national labor market.

These elements would strengthen your research framework by clearly defining what you aim to accomplish, through which specific tasks, and precisely what aspects of reality you're examining. I recommend incorporating these formulations early in your paper to provide readers with a clear roadmap of your research.

Many economic arguments suggest that a professional army should be preferred because of structural inefficiencies and potential long-run costs that may arise in a draft system (Bauer, Bender, Paloyo, & Schmidt, 2012). The cost of maintaining armed forces under conscription often appears lower than with an all-volunteer system, which helps explain its continued use worldwide. Many countries across South America, Africa, and Asia still enforce conscription, whereas North America and Western Europe stood out as notable exceptions until 2014, when Russia began its annexation of Crimea.

To address workforce gaps during a crisis, governments face persistent challenges in identifying critical roles, upskilling workers rapidly, leveraging automation effectively, redistributing labour geographically, protecting essential personnel, mobilizing volunteers, offering adequate financial and psychological support, and ensuring clear coordination and flexible policies to maintain economic stability and operational resilience (Barry, Campello, Graham, & Ma, 2022).

Literature Review. The relationship between public attitudes toward military service and labour market outcomes has emerged as a significant area of study in both labour economics and military sociology. This review synthesizes existing research to examine how societal perspectives on military service influence employment patterns, wage structures, and career trajectories.

The problem of the Citizen Attitudes Towards Military Service and its Influence on the Labour Market were assessed and searched by such foreign and domestic scientists as: Druck Dotan's „The Rise, Fall and Rebirth of Territorial Defense“; Krebs's „Myths of the All-Volunteer Force“, Krebs R. Roland, Ralston Robert, Balzacq Thierry, Blagden David, Shenhav R. Shaul, and Steinbrecher Markus in the article „Citizenship Traditions and Cultures of Military Service: Patriotism and Paychecks in Five Democracies“, Jono Kupferberg's „Understanding Grassroots Movements: How to Initiate the Change“, Keshelava Ilia's „Russia – Ukrainian War Impacts On Social-Economic and Political Aspects“, Mikashavidze Maia's „Georgian Media and National Security Discourse“, Beth Bailey's „America's Army: Making the All-Volunteer Force“, and Bernard Rostker's „I Want You! The Evolution of the All-Volunteer Force“.

Militaries, as well as scholars seek to understand the reasons that people join the armed forces (Krebs, Ralston, Balzacq, Blagden, Shenhav, & Steinbrecher, 2024). Let us examine critical themes related to the transition from conscription to an all-volunteer military force. The literature review from Beth Bailey's „America's Army: Making the All-Volunteer Force“, and Bernard Rostker's „I Want You! The Evolution of the All-Volunteer Force“ explores the book's central arguments, methodologies, and its broader implications for understanding military recruitment and the concept of the citizen-soldier. The transition from conscription to an all-volunteer force (AVF) in the United States in 1973 marked a pivotal shift in military recruitment and civil-military relations. Several works, including provide historical insights into this transition. „Myths of the All-Volunteer Force“ builds upon these studies by challenging the assumption that the AVF created a more professional and equitable military.

Krebs R. Ronald in his research „Myths of the All-Volunteer Force“ critically address several myths surrounding the AVF:

a) Equity in Recruitment: Contrary to popular belief, the AVF has not eliminated socioeconomic disparities in military recruitment. Scholars like Charles Moskos and David Segal have highlighted how recruitment disproportionately targets lower-income and minority communities. This book expands on these findings, offering data-driven insights into contemporary recruitment practices.

b) Civic Engagement: The concept of the citizen-soldier is reevaluated, questioning

whether the AVF diminishes broader civic participation in defense. Historical analyses from John Whiteclay Chambers II and more recent critiques suggest that separating military service from broader society may weaken the democratic principle of shared responsibility.

c) Effectiveness and Professionalism: While proponents argue the AVF enhances military professionalism, this book examines unintended consequences such as increased reliance on private contractors and the challenges of sustaining an adequately sized force during prolonged conflicts.

In the course of the ages military conscription has known times of prosperity and times of decline (Duindam, 1999). Literature incorporates comparisons with different nations transitioning to volunteer forces, such as USA, the United Kingdom and France Netherlands.

Another article from Druck Dotan „The Rise, Fall and Rebirth of Territorial Defense“ (2023) delivers info about territorial defense and artificial intelligence usage recent period. Born from the lessons of resistance movements and the changing nature of warfare, territorial defense emerged as a revolutionary approach to national security. This is the story of its rise, its transformation, and its unexpected renaissance in the modern era. It was a doctrine born of necessity – a small nation’s answer to the challenge of defending against larger powers. Modern territorial defense has evolved far beyond its original conception. Today’s systems integrate cybersecurity, civilian infrastructure protection, and information warfare capabilities alongside traditional military elements. The rise of urban warfare has led to new thinking about how to defend densely populated areas, while advances in technology have created both new vulnerabilities and new opportunities for defensive operations.

Perhaps most significantly, territorial defense has proven remarkably adaptable to contemporary security challenges. Its emphasis on decentralized command, local knowledge, and civilian-military cooperation has found new relevance in an era of hybrid threats and asymmetric warfare. The doctrine has demonstrated that some fundamental principles of defense remain constant, even as the nature of conflict evolves.

Another work from Kupferberg “Understanding Grassroots Movements: How to Initiate the Change” (2023) offers a compelling examination of how community-level initiatives transform into powerful vehicles for social change. Drawing from an

impressive dataset of 50 case studies and spanning 15 years of research illuminates the essential elements that drive successful grassroots organizing.

At the heart of Kupferberg’s analysis lies the recognition that effective grassroots movements thrive on decentralized leadership structures. Rather than following traditional hierarchical models, successful movements emerge through networks of local leaders working in coordination. This distributed approach, Kupferberg argues, creates resilient organizations capable of adapting to local needs while maintaining broader momentum for change. The article’s findings resonate across various cultural contexts and movement types. Thus, works become essential reading for community organizers, social activists, and policy makers, offering both demand and supply solutions and its shortfalls, challenges and benefits to maintain labour market steady and economically relevant.

The present study utilizes this framework and methodology, extending it to Georgia, NATO member and partner countries, and ongoing conflicts (Ukraine, Israel, Syria), while also examining how labour market conditions shape public beliefs about service members’ reasons for joining the military, particularly in terms of economic opportunities, job security, and career prospects.

Research Methodology. Following the literature review, I employed a combination of qualitative and quantitative research methodologies to examine the labour shortages in military recruitment. The research focuses on identifying key socio-economic, cultural, and policy-related factors that impact recruitment, with a particular emphasis on Georgia. Utilizing surveys, interviews, and data analysis, this study seeks to develop actionable strategies to improve recruitment efforts and address workforce challenges in the military. Additionally, with the drafting of the new Military Code in Georgia, it will be valuable to assess how these legislative changes may help bridge the gap in military recruitment and workforce sustainability.

While working on the research several methods were developed to achieve the goals and objectives. These are:

1. Quantitative research:
 - Survey/questionnaires (employees of various specialties, ranks, and statuses working in the Defense Forces);
 - Data analysis using statistical methods (official websites, non-classified statistical data);
 - Questionnaire about attitude to serve in the army with the students in different universities and municipal workers.

2. Qualitative research:

- Interview – compulsory, contract, active and territorial reserve, military and civilian employees, students, and citizens randomly.
- Focus groups (individuals before enlisting in the Defense Forces and after leaving the Defense Forces, students, individuals from 18 to 27 years);

3. Systematic review: Systematic literature search, Analysis, Synthesis.

The research methodology focuses on objectives such as analyzing public opinion trends, examining their implications for recruitment strategies, and assessing the impact of recent conflicts.

Main Results. This study provides a comprehensive analysis of citizens' attitudes toward military service and assesses their broader implications for Georgia's labour market and national security strategies. By examining key trends, demographic variations, and the economic impact of the mixed military system, the research offers valuable insights into workforce mobilization challenges and opportunities for aligning military and labour policies.

This study reveals a nuanced relationship between citizens' attitudes toward military service and its broader implications for the labour market in Georgia. Key findings include:

1. **Public Attitudes and Recruitment Trends:** Survey data (2008–2023) indicates that societal perceptions of military service are deeply influenced by recent conflicts, such as the Russo-Georgian War (2008) and ongoing territorial disputes. Support for mandatory

conscription remains strong among older generations, whereas younger individuals show a preference for professional military careers, reflecting evolving societal values.

2. **Economic and Labour Market Impacts:** The mixed military system in Georgia has created a dual pipeline for staffing defense forces, balancing conscription with professional service. This system has shown potential to stabilize workforce demand, offering employment opportunities while alleviating long-term costs associated with an all-volunteer system.

3. **Demographic and Regional Variations:** Attitudes toward military service vary significantly across demographic groups. Younger, urban populations are more inclined toward professional military roles, while rural and less economically developed regions show stronger support for conscription.

4. **Career Development and Skill Acquisition:** Military service is increasingly viewed as a pathway for skill development, socioeconomic mobility, and career progression, especially under the professional track. Conscription, however, is perceived by some as a short-term obligation with limited long-term benefits.

5. **Challenges in Workforce Mobilization:** The study highlights persistent challenges in addressing workforce gaps during crises, including the need for rapid upskilling, geographic redistribution of labour, and the protection of essential civilian roles. These challenges underscore the importance of integrating military and labour policies to sustain economic resilience.

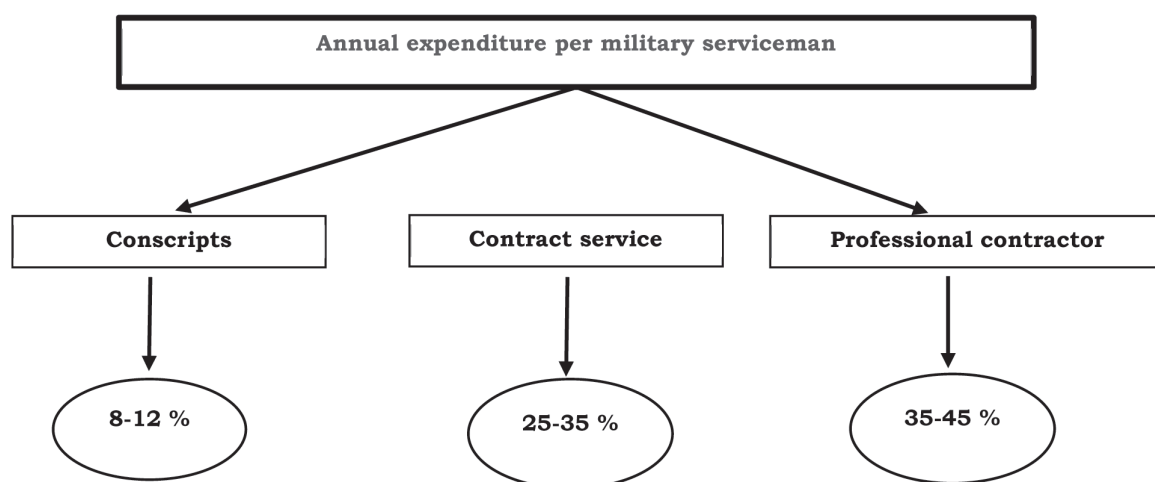


Fig. 1. Average annual costs per military serviceman

Source: Comparative analysis of defense systems of countries in the region by 2024¹

1 NATO Public Diplomacy Division, Defense Expenditure of NATO Countries (2014-2024), 2024. URL: https://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/2024/6/pdf/240617-def-exp-2024-en.pdf (дата звернення: 15.12.2024).

6. Impact of Recent Conflicts: The conflicts in the region have not only shaped public opinion but also emphasized the strategic importance of a well-staffed and versatile military. They have reinforced the need for a mixed system that can adapt to both immediate defense needs and long-term national security objectives.

Labour market institutions, such as public employment services, private recruitment agencies, and trade unions, play a critical role in facilitating recruitment by matching job seekers with employers, regulating hiring practices, and promoting fair employment standards (Gazier, 2013).

Georgia's labour market has recently shown signs of improvement with growing employment opportunities in the service sector, particularly in tourism and IT, though structural challenges like skills mismatches and high youth unemployment continue to persist alongside regional disparities between urban and rural areas. From these statistics the study highlights the substantial differences in annual spending per serviceman under various types of recruitment. Conscripts incur lower costs due to shorter service periods and basic training requirements. In contrast, professional soldiers require significantly higher spending, including competitive salaries, specialized training, and retention incentives.

The chart shows the average annual costs per military serviceman by category. These figures are based on the experience of countries in the region and include basic salary, food and uniform costs, basic training costs, medical costs, and other operational costs. As can be seen from the chart, the annual cost of compulsory military service is approximately 3 times less than that of contract service and 4 times less than that of a professional officer.

The hybrid system's complexity lies in managing these costs effectively – while conscription can reduce immediate expenses, the professional track incurs long-term costs due to the higher salary structure, benefits, and the need to maintain a high level of training and readiness (Eyal & Shamir, 2021). This difference in salary expenditures creates a budgetary challenge for maintaining a balanced force, especially during times of fiscal constraints or when recruitment fails to meet targets.

Economic and Labour Market Impacts: The hybrid recruitment system creates opportunities for the defense sector to tap into both short-term manpower (through conscription) and long-term career soldiers (through professional service). However, the fiscal burden of maintaining two parallel recruitment channels impacts

Georgia's labour market. While conscripts may temporarily fill gaps during a crisis, the long-term viability of a professional force necessitates significant investment in training, salaries, and retention strategies (Rostker, 2006). This duality affects broader labour market trends, particularly in sectors where military service competes with civilian career opportunities, such as technical and leadership positions.

In general, military service significantly impacts national economies and labour markets through various channels, including skills development, veterans' reintegration programs, and the allocation of human capital between civilian and military sectors. In Georgia's context, the military sector plays a notable role in the labour market by providing employment opportunities and professional training, while also influencing regional economic development through military infrastructure and associated civilian support services.

From a political economy perspective, when competition with civilian employers for qualified labour is intense, military recruiters have reason to emphasize the financial benefits of service, and extrinsic service narratives will therefore be more prominent (Krebs, Ralston, Balzacq, Blagden, Shenhav, & Steinbrecher, 2024).

Willingness to Serve and Work in the Army: The study finds a varying willingness to serve in the military based on socio-economic factors. Individuals from rural areas and lower-income backgrounds are more likely to support conscription, viewing military service as a stable source of income and career opportunities. On the other hand, individuals with higher education or those from urban areas are more inclined to seek professional military roles, valuing skill acquisition, career growth, and the associated benefits. However, the increasing costs associated with maintaining a professional force, including higher salaries, present challenges in retaining high-quality personnel and ensuring career satisfaction.

This study highlights the interplay between military service, public attitudes, and labour market dynamics, offering insights for policymakers on optimizing Georgia's military recruitment strategies while ensuring economic stability.

Objective 1: Analyzing Public Opinion Trends

Chapter 1. Historical Context and Evolution of Military Service Attitudes

Georgia's military service attitudes have been profoundly shaped by its complex

historical experience, geographical location at the crossroads of Eastern Europe and Western Asia, and ongoing regional conflicts¹. The evolution of these attitudes reflects both the nation's struggle for independence and its contemporary security challenges.

The collapse of the Soviet Union in 1991 marked a crucial turning point in Georgian military culture. During the Soviet era, military service was mandatory, with Georgian citizens serving throughout the USSR's armed forces (Darchiashvili, 1997). This period created a complex legacy: while many Georgians gained valuable military experience, the Soviet system also generated skepticism towards centralized military authority. The immediate post-independence period saw a dramatic shift as Georgia struggled to establish its own military infrastructure amid civil unrest and separatist conflicts.

The conflicts in Abkhazia (1992-1993) and South Ossetia significantly influenced Georgian attitudes toward military service. These conflicts created a generation of veterans and displaced persons whose experiences continue to shape public perception of military service (Khylyko, & Shelest, 2022). The 2008 Russo-Georgian War particularly transformed citizen attitudes, reinforcing the perceived necessity of a strong national defense while highlighting the challenges faced by a small nation in maintaining military readiness.

The continued presence of Russian forces in Abkhazia and South Ossetia maintains a constant sense of security urgency among Georgian citizens. This situation has strengthened public support for military preparedness while also highlighting the complexities of asymmetric defense capabilities (Nilson, & Weissmann, 2024). Georgia's strategic location on the Black Sea shapes both military necessity and public attitudes. The region's increasing militarization, particularly following Russia's actions in Ukraine, has heightened awareness of Georgia's strategic vulnerability and the importance of military readiness.

The ongoing Russian invasion of Ukraine has significantly impacted Georgian military service attitudes, reinforced the perceived importance of territorial defense capabilities while highlighted the challenges in demand and supply in military recruitment (Employment, Human Capital) such a small nation as Georgia faces in regional conflicts. Most countries that have maintained and adapted their conscription systems face a strong perceived threat: The

Nordic (as well as the Baltic) nations are all next-door neighbors of a militarily resurgent and revanchist Russia necessitating home defense (Ben-Ari, Rosman, & Eitan, 2021). This has led to increased public support for military modernization and defense spending, though economic constraints remain a significant factor.

Chapter 2: Public Opinion on Military Service

Public opinion on military service fluctuates based on prevailing geopolitical and domestic conditions. While a volunteer military has been a success on narrow military grounds, its critics have highlighted alleged negative social and political consequences (Krebs, 2024). Recent conflicts, particularly those with significant media coverage, often evoke strong emotional responses that influence public perception. For instance, studies have shown that countries directly involved in conflicts tend to see a surge in support for military service during and immediately after the hostilities. Conversely, prolonged or unpopular wars can lead to skepticism and reduced enthusiasm for enlistment (Smith, 2024). By examining survey data and historical records, we can better understand how these trends evolve over time.

Analyzing Public Opinion we can see comparison of Data Sources: Georgian Military Attitudes During and After 2008 War. Caucasus Research Resource Centers (CRRC), International Republican Institute (IRI), National Democratic Institute (NDI), and Georgian Foundation for Strategic and International Studies

The increasing emphasis on education and professional development, linked with exposure to Western values and lifestyles, has led many young people to question traditional notions of mandatory military service.

The regional context provides additional layers of complexity. Armenia's recent conflict and Azerbaijan's military modernization have demonstrated the continued relevance of military preparedness in the South Caucasus. These developments have contributed to a pragmatic view of military service among many Georgians, who see it as an unfortunate necessity rather than a patriotic calling.

The transition toward a more professional military has introduced new dimensions to public debate. While the professional military enjoys relatively high public trust and respect, attitudes toward conscription remain mixed. The professional force is seen as more capable and better aligned with Georgia's NATO aspirations, while conscription is often viewed as a legacy system that serves more as a social institution than a military necessity. For maintaining professional army economic factors

1 Ministry Defense of Georgia. (2017). Strategic Defense Review 2017-2020. URL: <https://mod.gov.ge/uploads/2018/pdf/SDR-ENG.pdf> (дата звернення: 15.12.2024).

play a significant role in shaping these attitudes. For some young men from economically disadvantaged backgrounds, professional military service offers a stable career path with salary, social benefits and opportunities for advancement. This has created a situation where military service increasingly reflects socioeconomic divisions within Georgian society.

As Georgia continues its path toward Western integration and military modernization, public opinion on military service remains in flux. The country faces the challenge of balancing traditional values, modern military technology and requirements, in all maintaining sufficient defense capabilities in a complex security environment in and out the country.

The future of public opinion on military service in Georgia will likely continue to be

Forces illuminate the preferred service formats among personnel.

The following section presents the results of the three research questions addressed through quantitative analysis.

Key Observations:

1. Total survey participants: 293 people.
2. The most preferred form of service is National Conscript Service, with 155 people (53%) selecting this option.
3. Professional Service is the second most popular choice, with 104 people (35%) preferring this option.
4. 34 people (12%) found the question difficult to answer.

The survey suggests that among the participants in the National Guard of the Georgian Defense Forces, there is a clear preference for National Conscript Service. This

Table 1. Question N1. Results of a survey conducted in the National Guard of the Georgian Defense Forces: What is the most acceptable form of service in the Georgian Defense Forces?

Choice of answer	Amount of People	%
Profesional Service	104	35
National Conscript service	155	53
Difficult to say	34	12
Total	293	100

shaped by multiple factors: the country's security situation, economic development, social changes, and the success of military reforms. What remains clear is that the issue touches on fundamental questions of national identity, citizenship, and Georgia's place in an evolving regional and global context.

Before presenting the survey results, it's important to understand that public opinion research on military service preferences provides crucial insights into citizens' attitudes and motivations regarding their participation in national defense forces. The following findings from a survey conducted in the National Guard of the Georgian Defense

could indicate a cultural or systemic preference for a more traditional form of military service that involves mandatory service periods for citizens, rather than an entirely professional, volunteer-based military.

The Survey: Factors Making Army Uninteresting

Top Factors:

1. High discipline and rigor (39%, 110 people).
2. Falling behind in civilian life (17%, 55 people).
3. Strict Military Law (13%, 35 people).
4. High emotional and physical stress (14%, 44 people).

Table 2. Question N2. Results of a survey conducted in the National Guard of the Defense Forces: What factor makes the army uninteresting the most?

Choice of answer	Amount of People	%
Military Serviceman Provision	27	9
Strict Military Low	35	13
Health hazard	12	4
Falling behind in civilian life	55	17
The possibility of being drafted during crises or war	8	3
High emotional and physical stress	44	14
High discipline and rigor	110	39
Difficult to say	2	1
Total	293	100

The most significant deterrent is the perception of excessive discipline and regimentation, suggesting many find the military's strict structure unappealing.

The Survey: Factors Influencing Mobilization Decision

Key Motivations:

1. Threat to family members/relatives (61%, 176 people).

through widespread conscription, where citizens across diverse backgrounds serve in the military, fostering a shared sense of responsibility and identity (Peri, 2006).

The Russian invasion of Ukraine has mobilized widespread national support for military service, demonstrating how external threats can unify a nation. This conflict has sparked a surge in patriotism, with citizens

Table 3. Question N3. Results of a survey conducted in the National Guard of the Defense Forces: What factors could change your decision to mobilize for military service?

Choice of answer	Amount of People	%
A real threat to my family members and relatives	176	61
No one can influence to change my decision	48	16
Difficult to say	20	7
If evading the draft would restrict me or punish me by law	38	13
If someone convinces me, someone who is an authority for me	11	3
Total	293	100

2. No influencing factors (16%, 48 people).

3. Legal punishment for draft evasion (13%, 38 people).

The overwhelming majority (61%) would consider military service primarily to protect their family, indicating strong familial bonds and a sense of personal protection as the primary motivation.

Based on comprehensive survey analysis, citizens' willingness to serve in the military is significantly influenced by multiple factors including employment opportunities, professional development prospects, and compensation packages, while the survey data reveals that enhanced military recruitment success is closely tied to improved career advancement paths and better integration of military service with civilian career development. The findings demonstrate that military readiness and recruitment effectiveness could be strengthened through targeted policies addressing both economic incentives and professional growth opportunities within the armed forces.

Chapter 3: Patriotism and National Unity

Patriotism and national unity are cornerstone principles that embody the shared sense of identity, purpose, and solidarity within a nation. These concepts are deeply interwoven, forming the foundation upon which societies thrive, especially in times of challenge and change.

Patriotism and national unity in Georgia are deeply rooted in its rich cultural heritage and historical resilience, exemplified by collective efforts to preserve sovereignty and territorial integrity. It in Israel are exemplified

rallying around the shared goal of defending their country's sovereignty and territorial integrity.

A notable example of this patriotism is the civilian enlistment in territorial defense units. These units, composed of individuals from all walks of life, have become a critical component of Ukraine's defense strategy. The willingness of ordinary citizens to take up arms and protect their communities reflects a profound sense of national duty and solidarity (Kupferberg, 2023). This grassroots mobilization not only strengthens military efforts but also reinforces a collective national identity in the face of adversity.

The Ukrainian experience underscores the dynamic relationship between patriotism and national unity during times of conflict. By fostering a shared sense of purpose, nations can channel public sentiment into actionable support for military and civic initiatives, creating a more resilient and cohesive society.

Understanding citizen attitudes toward military service is vital for developing effective recruitment strategies. Recent conflicts can either bolster or hinder recruitment efforts, depending on public sentiment. For example, heightened patriotism during times of conflict can lead to increased enlistment, whereas negative perceptions of war's consequences may necessitate alternative approaches to recruitment, such as emphasizing career development and education benefits (Druck, 2023). Adapting recruitment campaigns to align with societal attitudes ensures a more sustainable and responsive military force.

In conclusion, patriotism and national unity are indispensable pillars of a strong and thriving nation. They instill a sense

of collective purpose, enabling societies to navigate challenges and seize opportunities with resilience and determination. By embracing these principles in their truest form, nations can foster harmony, progress, and enduring pride among their citizens.

Objective 2. Implications for Recruitment Strategies

Chapter 1: Evolution of the Modern Recruitment Landscape

The recruitment landscape has undergone a profound transformation over the past decade, fundamentally altering how organizations attract, evaluate, and secure talent. The speed of generational change is influenced by the development of artificial intelligence and the average life expectancy of people. It creates a complex ecosystem that demands strategic adaptation from organizations.

Digital transformation has emerged as the primary catalyst for change in modern recruitment practices. The integration of artificial intelligence and machine learning technologies has revolutionized candidate screening processes, enabling organizations to efficiently analyze vast pools of applicants while reducing human bias in initial selections (Zheng, 2022). Automated Tracking Systems (ATS) have become indispensable tools, managing everything from application processing to candidate communication, though their implementation has necessitated a careful balance between efficiency and maintaining the human element in recruitment.

Social media platforms and professional networks have redefined talent sourcing strategies, creating new channels for candidate engagement and employer brand promotion. Digital transformation has also facilitated the rise of passive candidate engagement, allowing recruiters to identify and connect with potential candidates who are not actively trying new opportunities.

Candidate expectations have evolved considerably, with job seekers now demanding greater transparency, improved communication, and a more engaging recruitment experience. Data analytics has emerged as a crucial tool in modern recruitment, enabling organizations to make more informed decisions based on predictive modeling and historical performance data.

In a volunteer force, the demand for service comes from below: even if motivated by patriotic stirrings, service in no way suggests the fulfillment of obligation (Krebs, 2004). As we move forward, the evolution of recruitment continues to accelerate,

with emerging technologies and changing workforce expectations driving further innovation. Organizations must remain agile and adaptive, embracing new tools and methodologies while maintaining the human connection that remains essential to effective recruitment.

Chapter 2. Existing Recruitment Methods

The following section outlines the findings from the qualitative analysis, highlighting key themes and insights derived from the data.

The landscape of military recruitment in Georgia and its surrounding region presents a complex interplay of traditional approaches and modern innovations, shaped by historical legacy, current security challenges, and ongoing defense reforms. Georgia's military recruitment system has undergone significant transformation since the country's independence, particularly following the 2008 Russo-Georgian War, which served as a catalyst for comprehensive military reforms.

Georgia currently maintains a hybrid recruitment system that combines professional military service with selective mandatory service. This dual approach reflects both the country's NATO aspirations and its regional security realities. The professional component has been steadily expanding, with the Georgian Defense Forces (GDF) placing increased emphasis on quality over quantity in its recruitment efforts. The reform of compulsory military service, which will be renamed to National Military Service of Conscripts, is one of the key parts of the proposed defense code in GDF.

Georgia's alignment with NATO standards has further enhanced the value of military service in the labour market. The adoption of modern training methods and international cooperation opportunities has created a workforce with cross-cultural competencies and experience with advanced technologies. This has proven particularly valuable as Georgia continues to integrate into global markets and attract international investment. The country's recruitment infrastructure operates through a network of regional military recruitment offices, supplemented by an increasingly sophisticated digital presence. The Ministry of Defense has embraced technological innovation, implementing online application systems and digital documentation processing to streamline the recruitment process. Regional context significantly influences Georgia's recruitment methods. Neighboring Armenia and Azerbaijan maintain more traditional conscription-based systems, largely due to the ongoing Nagorno-Karabakh conflict.

Armenia's 24-month mandatory service and Azerbaijan's 18-month requirement reflect the heightened security environment in the South Caucasus (Khyliko, 2022). Turkey, as a NATO member, offers a different model with its professional military structure, though it also retains elements of mandatory service.

The success of Georgia's military recruitment system in contributing to labour market development offers valuable lessons for other developing nations. The combination of professional development, technical training, and structured career pathways has created a model that serves both national defense needs and economic development goals. As Georgia continues to modernize its Defense forces and strengthen its position in the global economy, the synergy between military service and labour market development remains a crucial element of national progress.

The Georgian military has developed targeted recruitment strategies for different demographic groups. Urban recruitment efforts emphasize career development, technical training, and educational opportunities, while rural outreach focuses on tradition, stability, and community service. This differentiated approach reflects an understanding of varying motivations across Georgia's diverse population. Modern recruitment initiatives have introduced innovative approaches to candidate assessment and selection. Virtual reality technologies are being utilized for preliminary training demonstrations, giving potential recruits a realistic preview of military life.

At the forefront of these challenges lies a pressing demographic crisis. Georgia's aging population and increasing urban migration have created a shrinking pool of eligible candidates for military service.

Georgia's new Defense Code enhances military recruitment by modernizing the legal framework for military service, offering improved social guarantees, better defined career paths, and enhanced benefits packages for service members, while also introducing more flexible service options that align with contemporary defense needs and individual career aspirations.

Despite these challenges, Georgia's military recruitment system continues to evolve and adapt. The ongoing process of modernization and NATO integration provides opportunities to address these issues systematically, potentially creating a more resilient and effective system that better serves both military needs and labour market development. Success in overcoming these challenges will require sustained commitment, innovative solutions, and close cooperation between military, educational, and private sector stakeholders.

Objective 3. Impact of Recent Conflicts

Recent developments in the Black Sea region, particularly following Russia's invasion of Ukraine in 2022, have added new dimensions to Georgia's security challenges. The increased militarization of the Black Sea has direct implications for Georgia's maritime security and strategic positioning. This has led to enhanced cooperation with NATO partners and increased focus on maritime defense capabilities (Kakachia & Minesashvili, 2022).

Military effectiveness is a crucial component of military power, but it is primarily a function of economic development, not of political and social factors (Beckley, 2010). The impact on Georgia's military modernization has been significant. Learning from recent conflicts, Georgia has prioritized the development of territorial defense capabilities, including enhanced air defense systems, anti-tank capabilities, and improved command and control structures. The military has undergone substantial reforms, focusing on NATO interoperability and modern warfare requirements¹.

Regional conflicts have also affected Georgia's strategic partnerships. The country has strengthened its cooperation with NATO and Western partners, participating in international missions and military exercises. This alignment has influenced military training, doctrine, and equipment modernization. However, it has also complicated relations with Russia, requiring careful diplomatic balancing.

Economic implications of regional conflicts have been substantial. Georgia has had to balance military modernization needs with economic constraints, while also managing the economic impact of regional instability. The presence of conflicts has influenced foreign investment patterns and regional economic integration opportunities (Keshelava, 2023). In regard of recruitment, we have to highlight urban-rural divisions attitude which is significant. Urban populations often emphasize professional development aspects of military service, while rural communities maintain stronger traditional views about military service as a patriotic duty. Economic factors play a crucial role, with military service offering stable employment opportunities, particularly in countries such as Georgia with limited economic alternatives.

Objective 4. Influence on the Labour Market

One of the most significant future impacts of the military code is its potential

1 Ministry Defense of Georgia. (2017). Strategic Defense Review 2017-2020. URL: <https://mod.gov.ge/uploads/2018/pdf/SDR-ENG.pdf> (дата звернення: 15.12.2024).

to strengthen public trust in the Georgian Defense Forces. Through transparent policies and equitable standards, the code seeks to create an environment where service is viewed not only as a duty but as a respected and aspirational career path (Gouse, Valentin-Llopis, Perry, & Nyamwange, 2018).

The code's emphasis on skill development and modern training methods positions the military to address future security challenges effectively. With advancements in technology and the increasing complexity of warfare, recruits must be prepared to operate in domains such as cyber defense, artificial intelligence, and unmanned systems (Bailey, 2009). By integrating these elements into training programs, the new code ensures that the armed forces remain adaptable and capable in a rapidly changing security environment (Duindam, 1999).

The conflicts in Ukraine, Syria, and Israel have significantly influenced public attitudes toward military service. While direct threats and national unity bolster recruitment and support in Ukraine and Israel, prolonged engagements like Syria's conflict led to skepticism in other regions. Understanding these dynamics is crucial for shaping effective recruitment strategies and defense policies.

The recent conflicts in the Georgia region have cast a long shadow over public attitudes toward military recruitment. As tensions escalate and the reality of security threats becomes more apparent in the black sea region (Lebanidze, 2022), many citizens feel a growing sense of duty to protect their homeland. Stories of resilience and sacrifice often inspire younger generations, fostering a cultural shift that places a premium on readiness and defense. For some, joining the military becomes a way to contribute to national security while securing a stable career path in uncertain times. However, the dangers of active conflict weigh heavily on the minds of potential recruits. The fear of injury or loss, coupled with economic hardships often worsened by war, creates hesitation among others who might otherwise enlist.

In this environment, recruitment efforts face both opportunities and challenges. The call to serve resonates more deeply for many, yet the risks and realities of military life in a conflict zone require careful addressing. It is a narrative of hope and caution, where the desire to defend and the fear of loss intersect.

Conclusion. The new military code is likely to define roles, responsibilities, and benefits for

service members more explicitly. This clarity can attract recruits by providing them with a comprehensive understanding of what to expect in terms of duties, career progression, and support systems. A revamped code may introduce improved benefits, such as higher pay, better healthcare, housing allowances, or education opportunities. These enhancements could make military service more appealing, especially in regions with economic challenges.

Citizen attitudes toward military service significantly shape its perceived value and societal impact, influencing participation rates and the overall perception of civic duty. These attitudes also affect the labour market by altering workforce availability, skill development, and post-service employment opportunities (Giotis, 2024).

The new code might include updates to eligibility criteria, such as physical fitness, educational requirements, or age limits, ensuring the recruitment of individuals better suited to modern military demands. This could also include measures to make the military more inclusive, potentially attracting a more diverse pool of recruits. By emphasizing professional development, the new code could highlight training opportunities and career pathways within the military. This shift can appeal to recruits seeking long-term skill-building and career stability. It also prioritizes ethical behavior, human rights, and transparency can improve public perception of the armed forces. This positive image may encourage more individuals to consider enlistment.

A hybrid recruitment system, combining mandatory and voluntary military service, benefits small countries like Georgia by maintaining a steady pool of trained personnel while fostering a sense of national responsibility. This approach balances resource constraints with the need for a flexible and capable defense force adaptable to various security challenges.

A robust total defense strategy enhances national security while a hybrid recruitment system strengthens the labor market by combining traditional and digital hiring methods to attract diverse talent and build a resilient workforce.

However, changes in the code could also pose challenges. Stricter requirements or heightened expectations might discourage some potential recruits. Additionally, a focus on modernization may necessitate substantial investment in recruitment infrastructure and training programs.

Список використаної літератури

1. Arnania-Kepuladze, T. (2014). Institutions: Uncertainty in Definition of the Term. A Brief Look at the history: 1890-1930. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 9(3), 79-102. doi: <http://dx.doi.org/10.12775/EQUIL.2014.026>
2. Arnania-Kepuladze, T. (2018). Labour market as a system of formal and informal institutions. *World Science*, 3, 6(34), 38-43. doi: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ws
3. Bauer, T. K., Bender, S., Paloyo, A. R., & Schmidt, C. M. (2012). Evaluating the Labour-Market Effects of Compulsory Military Service. *European Economic Review*. doi: <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2012.02.002>
4. Bailey, B. (2009). *America's Army: Making the All-Volunteer Force*. Harvard University press. doi: <https://doi.org/10.2307/j.ctvjnr57r>
5. Barry, W. J., Campello, M., Graham, R. J., & Ma, Y. (2022). Corporate Flexibility in a Time of Crisis. *Journal of Financial Economics*, 144, 780-806. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2022.03.003>
6. Beckley, M. (2010). Economic Development and Military Effectiveness, *Journal of Strategic Studies*, 33(1), 43-79. doi: <https://doi.org/10.1080/01402391003603581>
7. Ben-Ari, E., Rosman, E., & Eitan, S. (2021). Neither a Conscript Army nor an All-Volunteer Force: Emerging Recruiting Models. *Sagepub Journal*, 49(1). doi: <https://doi.org/10.1177/0095327X211048216>
8. Bernard G. (2013). Labour market institutions. HAL Open Science, hal-00976731, version 1. Retrieved from <https://hal.science/hal-00976731/>
9. Boselie, P. (2000). Human Resource Management and Performance, ERS-2000-46-ORG. Retrieved from <https://repub.eur.nl/pub/52/erimsr20001030163917.pdf>
10. Darchiashvili, D. (1997). The Army-Building and Security Problems in Georgia, Caucasian Institute. Retrieved from <https://www.nato.int/acad/fellow/95-97/darchias.pdf>
11. Douglas, C. N. (2003). The Role of Institutions in Economic Development. Discussion Paper Series, 2003.2. Retrieved from https://ideas.repec.org/p/ece/disap/2003_2.html
12. Druck, D. (2023). The Rise, Fall and Rebirth of Territorial Defense. *Scandinavian Military Studies*, 6(1). doi: <https://doi.org/10.31374/sjms.173>
13. Duindam, S. (1999). *Military Conscription*. Berlin, Springer, ISBN 978-3-7908-1203-9. doi: <https://doi.org/10.1007/978-3-642-50005-3>
14. Giotis, G. (2024). Labour Market Institution and Employment. *Encyclopedia social science*, 4(1), 273-294, Ionian University, Greece. doi: <https://doi.org/10.3390/encyclopedia4010021>
15. Gouse, V., Mariely, V. L., Perry, S., & Nyamwange, B. (2018). An investigation of the conceptualization of peace and war in peace journalism studies of media coverage of national and international conflicts. *Media, War, and Conflict Journal*, 12(4). doi: <http://dx.doi.org/10.1177/1750635218810917>
16. Nilson, N., & Weissmann, M. (2024). *Russian Warfare and Influence: States in the Intersection East and West*. Bloomsbury Academy, ISBN: HB: 978-1-3503-3522-6. Retrieved from [https://library.oapen.org/viewer/web/viewer.html?file=bitstream/handle/20.500.12657/91212/9781350335240.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://library.oapen.org/viewer/web/viewer.html?file=/bitstream/handle/20.500.12657/91212/9781350335240.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
17. Kakachia, K., & Minesashvili, S. (2024). Russia's Intended Naval Base in Ochamchire: Implications for Georgian and

References

1. Arnania-Kepuladze, T. (2014). Institutions: Uncertainty in Definition of the Term. A Brief Look at the history: 1890-1930. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 9(3), 79-102. doi: <http://dx.doi.org/10.12775/EQUIL.2014.026>
2. Arnania-Kepuladze, T. (2018). Labour market as a system of formal and informal institutions. *World Science*, 3, 6(34), 38-43. doi: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ws
3. Bauer, T. K., Bender, S., Paloyo, A. R., & Schmidt, C. M. (2012). Evaluating the Labour-Market Effects of Compulsory Military Service. *European Economic Review*. doi: <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2012.02.002>
4. Bailey, B. (2009). *America's Army: Making the All-Volunteer Force*. Harvard University press. doi: <https://doi.org/10.2307/j.ctvjnr57r>
5. Barry, W. J., Campello, M., Graham, R. J., & Ma, Y. (2022). Corporate Flexibility in a Time of Crisis. *Journal of Financial Economics*, 144, 780-806. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2022.03.003>
6. Beckley, M. (2010). Economic Development and Military Effectiveness, *Journal of Strategic Studies*, 33(1), 43-79. doi: <https://doi.org/10.1080/01402391003603581>
7. Ben-Ari, E., Rosman, E., & Eitan, S. (2021). Neither a Conscript Army nor an All-Volunteer Force: Emerging Recruiting Models. *Sagepub Journal*, 49(1). doi: <https://doi.org/10.1177/0095327X211048216>
8. Bernard G. (2013). Labour market institutions. HAL Open Science, hal-00976731, version 1. Retrieved from <https://hal.science/hal-00976731/>
9. Boselie, P. (2000). Human Resource Management and Performance, ERS-2000-46-ORG. Retrieved from <https://repub.eur.nl/pub/52/erimsr20001030163917.pdf>
10. Darchiashvili, D. (1997). The Army-Building and Security Problems in Georgia, Caucasian Institute. Retrieved from <https://www.nato.int/acad/fellow/95-97/darchias.pdf>
11. Douglas, C. N. (2003). The Role of Institutions in Economic Development. Discussion Paper Series, 2003.2. Retrieved from https://ideas.repec.org/p/ece/disap/2003_2.html
12. Druck, D. (2023). The Rise, Fall and Rebirth of Territorial Defense. *Scandinavian Military Studies*, 6(1). doi: <https://doi.org/10.31374/sjms.173>
13. Duindam, S. (1999). *Military Conscription*. Berlin, Springer, ISBN 978-3-7908-1203-9. doi: <https://doi.org/10.1007/978-3-642-50005-3>
14. Giotis, G. (2024). Labour Market Institution and Employment. *Encyclopedia social science*, 4(1), 273-294, Ionian University, Greece. doi: <https://doi.org/10.3390/encyclopedia4010021>
15. Gouse, V., Mariely, V. L., Perry, S., & Nyamwange, B. (2018). An investigation of the conceptualization of peace and war in peace journalism studies of media coverage of national and international conflicts. *Media, War, and Conflict Journal*, 12(4). doi: <http://dx.doi.org/10.1177/1750635218810917>
16. Nilson, N., & Weissmann, M. (2024). *Russian Warfare and Influence: States in the Intersection East and West*. Bloomsbury Academy, ISBN: HB: 978-1-3503-3522-6. Retrieved from <https://library.oapen.org/viewer/web/viewer.html?file=bitstream/handle/20.500.12657/91212/9781350335240.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
17. Kakachia, K., & Minesashvili, S. (2024). Russia's Intended Naval Base in Ochamchire: Implications for Georgian and Black Sea Security. *PONARS Eurasia*, 884. Retrieved from

- Black Sea Security. PONARS Eurasia, 884. Retrieved from <https://www.ponarseurasia.org/russias-intended-naval-base-in-ochamchire-implications-for-georgian-and-black-sea-security/>
18. Keshelava, I. (2023). Russia–Ukrainian War Impacts on Social-Economic and Political Aspects. International Collection of the Papers of the Scientific-Practical Conference, Gori. Retrieved from https://eta.edu.ge/uploads/konferenciebis_krebulebi/2023-11-09.pdf#page=89
 19. Khyliko, M., & Shelest, H. (2022). Perceptions of the Black Sea Region Security Amid the Russian Invasion of Ukraine: View from Ukraine. *Caucasus Analytical Digest*, 130. doi: <https://doi.org/10.3929/ethz-b-000579582>
 20. Krebs, R. R. (2004). Myths of the All-Volunteer Force. University of Minnesota. Retrieved from [http://users.polisci.umn.edu/~ronkrebs/Publications/Myths%20of%20the%20AVF%20\(complete\).pdf](http://users.polisci.umn.edu/~ronkrebs/Publications/Myths%20of%20the%20AVF%20(complete).pdf)
 21. Krebs, R. R., Ralston, R., Balzacq, T., Blagden, D., Shenhav, R. S., & Steinbrecher, M. (2024). Citizenship Traditions and Cultures of Military Service: Patriotism and Paychecks in Five Democracies. *Armed Forces and Society*, 1-31. doi: <https://doi.org/10.1177/0095327X241275635>
 22. Kupferberg, J. (2023). Understanding Grassroots Movements: How to Initiate the Change, Hubdialer Blog. Retrieved from <https://www.hubdialer.com/blog-post/grassroots-movement/>
 23. Menard, C., & Shirley, M. M. (2005) *New Institutional Economics*. Springer, ISBN-10. Retrieved from <https://download.e-bookshelf.de/download/0000/0004/81/L-G-0000000481-0002368521.pdf>
 24. Lebanidze, B. (2022). Impact of the Russia-Ukraine war on Black Sea Geopolitics. *Caucasus Analytical Digest*, 130. doi: <https://doi.org/10.3929/ethz-b-000579582>
 25. Peri, Y. (2006). Generals in the Cabinet Room: How the Military Shapes Israeli Policy. ANSY Z39.48-1984. Retrieved from https://www.google.ge/books/edition/Generals_in_the_Cabinet_Room/2pcjEhRZRLsC?hl=en&gbpv=1&pg=PA3&printsec=frontcover
 26. Rostker, B. (2006). *I Want You! The Evolution of the All-Volunteer Force*. RAND corporation, 2006, ISBN 978-0-674-03536-2. Retrieved from https://www.google.com.tr/books/edition/America_s_Army/5zLE4tDvIO0C?hl=en&gbpv=1&pg=PA2&printsec=frontcover
 27. Smaliukiene, R., & Trifonovas, S. (2012). E-Recruitment in the Military: Challenges and Opportunities for Development. *Journal of Security and Sustainability Issues*. doi: [https://doi.org/10.9770/jssi.2012.1.4\(6\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2012.1.4(6))
 28. Smith, J. (2023). Public Opinion and Military Engagement: A Historical Perspective. *National Defense Journal, Joint Force Quarterly* 108. Retrieved from <https://ndupress.ndu.edu/Joint-Force-Quarterly/Joint-Force-Quarterly-108/>
 29. Zheng, F. (2024). From Bias to Brilliance: The Impact of Artificial Intelligence Usage on Recruitment Biases in China. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 71. Retrieved from <https://ieeexplore.ieee.org/stamp/stamp.jsp?tp=&arnumber=10634779>
 - https://www.ponarseurasia.org/russias-intended-naval-base-in-ochamchire-implications-for-georgian-and-black-sea-security/
 18. Keshelava, I. (2023). Russia–Ukrainian War Impacts on Social-Economic and Political Aspects. International Collection of the Papers of the Scientific-Practical Conference, Gori. Retrieved from https://eta.edu.ge/uploads/konferenciebis_krebulebi/2023-11-09.pdf#page=89
 19. Khyliko, M., & Shelest, H. (2022). Perceptions of the Black Sea Region Security Amid the Russian Invasion of Ukraine: View from Ukraine. *Caucasus Analytical Digest*, 130. doi: <https://doi.org/10.3929/ethz-b-000579582>
 20. Krebs, R. R. (2004). Myths of the All-Volunteer Force. University of Minnesota. Retrieved from [http://users.polisci.umn.edu/~ronkrebs/Publications/Myths%20of%20the%20AVF%20\(complete\).pdf](http://users.polisci.umn.edu/~ronkrebs/Publications/Myths%20of%20the%20AVF%20(complete).pdf)
 21. Krebs, R. R., Ralston, R., Balzacq, T., Blagden, D., Shenhav, R. S., & Steinbrecher, M. (2024). Citizenship Traditions and Cultures of Military Service: Patriotism and Paychecks in Five Democracies. *Armed Forces and Society*, 1-31. doi: <https://doi.org/10.1177/0095327X241275635>
 22. Kupferberg, J. (2023). Understanding Grassroots Movements: How to Initiate the Change, Hubdialer Blog. Retrieved from <https://www.hubdialer.com/blog-post/grassroots-movement/>
 23. Menard, C., & Shirley, M. M. (2005) *New Institutional Economics*. Springer, ISBN-10. Retrieved from <https://download.e-bookshelf.de/download/0000/0004/81/L-G-0000000481-0002368521.pdf>
 24. Lebanidze, B. (2022). Impact of the Russia-Ukraine war on Black Sea Geopolitics. *Caucasus Analytical Digest*, 130. doi: <https://doi.org/10.3929/ethz-b-000579582>
 25. Peri, Y. (2006). Generals in the Cabinet Room: How the Military Shapes Israeli Policy. ANSY Z39.48-1984. Retrieved from https://www.google.ge/books/edition/Generals_in_the_Cabinet_Room/2pcjEhRZRLsC?hl=en&gbpv=1&pg=PA3&printsec=frontcover
 26. Rostker, B. (2006). *I Want You! The Evolution of the All-Volunteer Force*. RAND corporation, 2006, ISBN 978-0-674-03536-2. Retrieved from https://www.google.com.tr/books/edition/America_s_Army/5zLE4tDvIO0C?hl=en&gbpv=1&pg=PA2&printsec=frontcover
 27. Smaliukiene, R., & Trifonovas, S. (2012). E-Recruitment in the Military: Challenges and Opportunities for Development. *Journal of Security and Sustainability Issues*. doi: [https://doi.org/10.9770/jssi.2012.1.4\(6\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2012.1.4(6))
 28. Smith, J. (2023). Public Opinion and Military Engagement: A Historical Perspective. *National Defense Journal, Joint Force Quarterly* 108. Retrieved from <https://ndupress.ndu.edu/Joint-Force-Quarterly/Joint-Force-Quarterly-108/>
 29. Zheng, F. (2024). From Bias to Brilliance: The Impact of Artificial Intelligence Usage on Recruitment Biases in China. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 71. Retrieved from <https://ieeexplore.ieee.org/stamp/stamp.jsp?tp=&arnumber=10634779>

Леван Шубітідзе,

аспірант, Державний університет імені Акакія Церетелі, вул. Тамар Мепе, 59, Кутаїсі, 4600, Грузія
Shubitidze.levan@atsu.edu.ge
<https://orcid.org/0009-0000-0172-9838>

СТАВЛЕННЯ ГРОМАДЯН ДО ВІЙСЬКОВОЇ СЛУЖБИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ

Ставлення громадськості до військової служби значно відрізняється в різних країнах і контекстах, формуючись під впливом культурних цінностей, історичного досвіду та сучасних глобальних подій. У цьому комплексному дослідженні розглядається еволюція та наслідки гібридної моделі військової служби в Грузії, яка поєднує професійну військову службу з обов'язковим призовом за новим військовим кодексом. Аналізуючи численні дані опитувань, урядові звіти та статистику набору в режимі реального часу за 2008-2023 роки, це дослідження висвітлює багатогранний зв'язок між сприйняттям громадянами військової служби та подальшими результатами на ринку праці серед різних демографічних груп Грузії та Кавказького регіону в цілому.

Змішана система військової служби в Грузії являє собою стратегічний підхід до вирішення проблем, пов'язаних з кадровим забезпеченням оборонного сектору, забезпечуючи стабільне поповнення особового складу за рахунок призову і водночас зберігаючи професійні посади з конкурентоспроможною заробітною платою. Ця подвійна структура має на меті забезпечити адекватний рівень укомплектованості особовим складом, водночас створюючи можливості для тих, хто прагне довгострокової військової кар'єри. Наш аналіз виявив значні відмінності в тому, як досвід військової служби впливає на перспективи працевлаштування в цивільному секторі, надбавки до заробітної плати та галузеву мобільність, залежно від таких факторів, як тип служби, тривалість, звання та отримана спеціальна підготовка.

На тлі регіональної нестабільності та унікального геополітичного становища Грузії це дослідження вивчає, як нещодавні конфлікти - включно з російським вторгненням до Грузії у 2008 році, триваючою напруженістю на окупованих територіях та ширшою динамікою регіональної безпеки - докорінно змінили громадське сприйняття військової служби в Збройних силах Грузії. Методологія дослідження поєднує кількісний аналіз даних лонгітюдних опитувань з якісним аналізом інтерв'ю з військовослужбовцями, особами, відповідальними за оборонну політику, та економістами з питань праці, щоб забезпечити цілісне розуміння цих складних взаємозв'язків.

Дослідження фокусується на трьох взаємопов'язаних завданнях: (1) аналіз тенденцій громадської думки щодо військової служби в різних демографічних сегментах, соціально-економічних умовах і географічних регіонах Грузії; (2) оцінка впливу цих настроїв на стратегії рекрутингу, рівень утримання і загальну військову готовність; і (3) оцінка того, як досвід військової служби впливає на подальші траєкторії на цивільному ринку праці, в тому числі на рівень зайнятості, специфічні моделі працевлаштування в конкретних секторах, різницю в оплаті праці і можливості кар'єрного просування.

Наші висновки свідчать, що військова служба, особливо в професійній якості, продовжує слугувати важливим шляхом до соціальної мобільності та розвитку навичок для багатьох грузинів, хоча сприйняття її суттєво різниться залежно від міста і села, освіти та статі. Дослідження розкриває складні компроміси в гібридній моделі Грузії, підкреслюючи, як обов'язкова служба впливає на освітні траєкторії і ранній розвиток кар'єри, в той час як професійна служба пропонує спеціалізовану підготовку, яка може перетворитися на цінну кваліфікацію в цивільному секторі. Політичні рекомендації стосуються того, як фахівці з оборонного планування можуть оптимізувати повідомлення про набір, умови служби і підтримку в перехідний період, щоб максимізувати як цілі національної безпеки, так і позитивні результати на ринку праці для військовослужбовців.

Це дослідження є внеском у зростаючу літературу з військової соціології, економіки праці та оборонної політики в пострадянських країнах, пропонує ідеї, актуальні не лише для Грузії, але й для інших країн, які стикаються з подібними викликами у сфері безпеки та розвитком робочої сили в своїх оборонних секторах.

Ключові слова: *армія, праця, рекрутинг, Військовий кодекс, людський капітал, служба.*

JEL Classification: J2; J3; N3.

The article was received by the editors 19.01.2025.
The article is recommended for printing 22.02.2025.

Стаття надійшла до редакції 19.01.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 22.02.2025 р.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-06>
УДК 330.341

Галина Миколаївна Юрчик

кандидат економічних наук, доцент

Національний університет водного господарства та природокористування,

вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна

g.m.urchik@nuwm.edu.ua

<https://orcid.org/0000-0003-1013-6940>

ФРІЛАНС ЯК ОСОБЛИВА ФОРМА ЗАЙНЯТОСТІ ТА ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. Метою даної статті є дослідження теоретико-правових аспектів ідентифікації фрілансу як особливого сегменту ринку праці та форми залучення і використання трудового потенціалу працівників; аналіз та виявлення актуальних тенденцій у сегменті фрілансу на глобальному ринку та в Україні в сучасних умовах. Виходячи із мети дослідження, у статті узагальнено основні підходи до визначення фрілансу як особливої форми зайнятості, визначено її особливості та правові аспекти регулювання в Україні. Ідентифіковано основні переваги та недоліки фрілансу для основних суб'єктів ринку праці. Досліджено рейтинг фріланс-платформ на глобальному ринку, проведено їх порівняння. Проведено аналіз тенденцій та особливостей розвитку глобального ринку фрілансу за останні роки. Зважаючи на те, що офіційних даних про національний фріланс-сегмент ринку праці в Україні немає, у роботі проведено його аналіз за даними однієї з найбільших фріланс-платформ в Україні - Freelancehunt.

Ключові слова: *фріланс, ринок праці, фріланс-платформи, попит на фріланс-послуги, пропозиція фрілансу.*

JEL Classification: J40; J42; J49.

Як цитувати: Юрчик, Г. М. (2025). Фріланс як особлива форма зайнятості та трудових відносин в сучасних умовах. *Соціальна економіка*, 69, 71-87. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-06>

Вступ. У сучасних умовах цифровізації усіх сфер суспільного життя такий особливий сегмент ринку праці, який називається фріланс, набуває особливої популярності, що обумовлено зростанням попиту на гнучкі форми зайнятості та віддалену роботу. Свого роду каталізатором розвитку фрілансу на глобальному ринку стала пандемія Covid-19. В українських реаліях додатковим «драйвером» розвитку фрілансу стали повномасштабні військові дії, що загрожують здоров'ю та життю трудоактивного населення. Через окупацію територій, руйнування активів бізнесу та інфраструктури значна кількість трудоактивного населення втратила можливість працювати в звичайному режимі за місцем проживання. В той же час, внаслідок міграції населення значна кількість роботодавців втратили кваліфікованих працівників, які в умовах очевидних загроз виїхали за кордон або ж набули статусу внутрішньо переміщених осіб

в інших більш безпечних регіонах держави. В таких умовах зайнятість на умовах фрілансу набула особливої значимості не лише серед працівників, але і роботодавців. Поширенню фрілансу сприяють процеси цифровізації, а також розвиток спеціалізованих інтернет-платформ для фріланс-зайнятості. Такі процеси актуалізують необхідність дослідження тенденцій та особливостей поширення фрілансу на глобальному та національному ринку праці в сучасних умовах в цілях визначення його впливу на соціально-економічний розвиток.

Відтак, метою даної статті є дослідження теоретичних та інституційних аспектів ідентифікації фрілансу як особливого сегменту ринку праці та форми залучення і використання трудового потенціалу працівників; аналіз та виявлення актуальних тенденцій у сегменті фрілансу на глобальному ринку та в Україні в сучасних умовах.

Досягнення визначеної мети зумовило необхідність постановки та вирішення таких завдань: визначення сутності, основних характеристик, переваг та недоліків фрілансу; дослідження інституційних аспектів регулювання фрілансу в Україні; дослідження тенденцій функціонування глобального ринку фрілансу; дослідження рейтингування, переваг та недоліків основних фріланс-платформ на світовому ринку; аналіз особливостей та тенденцій розвитку українського фріланс-сегменту ринку праці.

Об'єктом дослідження обрано фріланс як особливий сегмент на глобальному та національному ринку праці. Предметом дослідження є теоретичні та інституційні аспекти ідентифікації, а також закономірності функціонування ринку фрілансу на глобальному та національному рівні як особливого сегменту ринку праці та форми залучення і використання трудового потенціалу працівників.

Огляд літератури. Розвиток фрілансу в сучасних умовах досліджують як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. В цій царині заслуговують на увагу ряд наукових публікацій. Зокрема, однією із останніх є публікація С. І. Крутиліна (Крутилін, 2024), де автор ідентифікує фріланс як форму платформеної зайнятості. Крім того, автор розглядає даний сегмент ринку праці як динамічну екосистему, яка складається з виконавців (фрілансерів), замовників (клієнтів) та фріланс-платформ. За результатами аналізу в даній праці доведено невинне зростання глобального ринку фрілансу, який у 2023р. склав 455 млрд дол. (Крутилін, 2024).

У науковій статті (Літорович, 2020) проведено порівняння фрілансу, дистанційної зайнятості та надомної праці; охарактеризовано такі веб-ресурси фрілансерів як Freelancehunt, Freelance, Weblancer та Kabanchik; визначено основні позиції замовлень на програмування, копірайтинг, дизайн та переклад текстів на веб-ресурсах. Автор констатує, що фріланс має позитивні наслідки, оскільки зумовлює зменшення безробіття. Однак, вважає, що стримуючим фактором розвитку фрілансу в Україні залишається недосконалість законодавчої бази, що призводить до відсутності реєстрації та в подальшому – до несплати податків.

Авторський колектив у складі Л. Чернишова, Є. Славенко зосередили увагу на дослідженні фрілансу як гнучкої форми організації праці персоналу. Зокрема, у публікації (Чернишова & Славенко, 2022)

визначено відмінні ознаки фрілансу, які суттєво відрізняють його від традиційних форм зайнятості; побудовано графічну модель роботи фрілансера; проаналізовано основні сфери діяльності роботи фрілансерів та їх вікову структуру; ідентифіковано основні переваги та недоліки фрілансу для основних суб'єктів ринку праці.

У наковій публікації (Зіноватна & Пісоцький, 2020) зосереджено увагу на теоретико-правових аспектах дослідження фрілансу. Зокрема, у роботі визначено сутність фрілансу та основи правового регулювання даного поняття в Україні та ряді іноземних держав (США, країни ЄС); визначено можливі напрями законодавчого регулювання фрілансу в Україні; обґрунтовано необхідність підвищення кібербезпеки як необхідної передумови активізації фріланс-діяльності.

Авторський колектив у складі Н. Якубовської, А. Савущик та ін. зосередили власні наукові дослідження фрілансу як нової форми трудових відносин в умовах цифровізації. Автори стверджують, що фріланс допомагає роботодавцям більш ефективно здійснювати менеджмент як трудових, так і фінансових ресурсів (Якубовська & Савущик, 2024). Особливо цінним у вказаному науковому дослідженні є аналіз спеціалізації та динаміки кількості та вартості роботи у фріланс в 2023 р.; рейтингування коефіцієнтів вартості години роботи у фріланс спеціалістів високого рівня відносно спеціалістів середнього рівня. На звершення, авторський колектив констатує, що запит на ринку праці на фріланс-працівників є стабільним і має тенденцію до зростання, а доступними до фрілансу є досить багато спеціальностей в режимі так званих «soft skills».

У науковому дослідженні (Ковальчук, 2024) фріланс розглядається через призму становлення цифрової економіки. Автор піднімає дискусійне питання щодо визначення соціально-економічної сутності фрілансера як суб'єкта праці та розмежовує його з самозайнятою особою та найманим працівником. Автор вважає, що самозайнятість фрілансерів є певним кроком до становлення та розвитку так званої «економіки солідарності» як системи організаційно-економічних відносин, що передбачає професійну та географічну мобільність працівника, а також його полівалентність, багатофункціональність (Ковальчук, 2024).

Фріланс як особлива форма зайнятості та сегмент ринку праці перебувають у центрі досліджень іноземних вчених. Проте, варто вказати, що дослідження фрілансу

іноземними вченими є досить нетиповими, адже зорієнтовані переважно на вивченні якихось специфічних особливостей даної форми трудових відносин.

У науковому дослідженні (Quan D Mai, 2021) фріланс як новий тренд на ринку праці розглядається досить збалансовано через призму як позитивних, так і негативних наслідків. Особливою цінністю вказаного дослідження є те, що воно базується на результатах польового експерименту, який передбачав надсилання майже 12 тис. фіктивних резюме для визначення ймовірності отримання зворотних дзвінків. Як стверджує автор, експеримент засвідчив, що фріланс знижує шанси працівників отримати повний робочий день приблизно на 30%. Крім того, при дослідженні фрілансу в (Quan D Mai, 2021) використовувалися дані 42 глибинних інтерв'ю з найму персоналу, які засвідчили, що фріланс не забезпечує чітких «сигналів» про компетентність працівників (відтак, роботодавці не наважуються наймати фрілансерів не тому, що цим кандидатам бракує навичок, а тому, що їх важко перевірити). Також у вище вказаному дослідженні стверджується, що фріланс не забезпечує чітких «сигналів» зобов'язань суб'єктів трудових відносин.

У науковій статті (Salamon, 2020) увага зосереджена на фріланс-діяльності працівників, які зайняті в медіа-сфері (ЗМІ). В цілях виявлення особливостей позиції медіа-фрілансерів на ринку праці вказане дослідження базується на результатах інтерв'ю з журналістами-фрілансерами і професійними письменниками. Автор констатує, що медіа-фрілансери формують суперечливу ідеологію класу «e-lance» як підприємці, які тимчасово продають товари та послуги, так і працівники, які тимчасово протистоять вимогам клієнтів щодо власних прав та винагороди.

Дещо неформально розглядається проблематика фрілансу в науковій праці (Ke & Zhu, 2021), в якій зроблено акцент на комунікаціях між замовниками та виконавцями на фріланс-платформах. У вказаній праці автор констатує, що стратегія поведінки покупців та продавців на фріланс-платформах в значній мірі обумовлюється їх позиціонуванням себе за якістю та ціною. Публікуючи свої запити про роботу на фріланс-платформах, продавці можуть повідомити про свої переваги щодо кваліфікації, що впливає на стратегію замовників щодо рівня оплати. При цьому в цілях забезпечення рівноваги між замовниками та виконавцями на фріланс-платформах важливо правдиво та без перебільшень формувати заявки щодо

власної кваліфікації та можливостей, що забезпечить адекватний рівень оплати у ході відбору заявок (Ke & Zhu, 2021).

Досить цікавим та дещо неочікуваним є ракурс дослідження фрілансу у науковій праці (Gu & Zhu, 2020). Автори досліджують роль фріланс-платформ у посередництві між відповідними суб'єктами через призму її значимості у формуванні взаємовідносин та налагодження транзакцій. Паралельно у вказаній науковій статті розглядається і протилежний процес - відмова від платформи як посередника у встановленні контакту між суб'єктами у випадку формування довіри між ними в цілях уникнення комісії платформи. Автори констатують, що на разі не можна говорити про чіткі закономірності або ж однорідність між замовниками і фрілансерами щодо тенденції їх відмови від посередництва на фріланс-платформах (Gu & Zhu, 2020).

У науковій праці (Blaising & Kotturi, 2021) фріланс досліджується через призму перспектив кар'єрного та професійного розвитку фрілансерів у довгостроковій перспективі. Для розуміння відповідної проблематики автори вдаються до опитування групи фрілансерів через проміжок часу два з половиною роки. Отримані результати дали право авторам констатувати, що онлайн-платформи можуть надати унікальні можливості розвитку кар'єри для фрілансерів протягом тривалого періоду часу (включаючи вертикальний та горизонтальний рух, професійне навчання, репутацію, а також передачу власних навичок).

Дещо схожий вектор дослідження фрілансу представлений у (Gussek & Wiesche, 2024). Автори констатують, що онлайн-фріланс як альтернативна форма роботи на цифрових платформах праці, набуває все більшого значення. Як і в (Blaising & Kotturi, 2021), у вказаній науковій праці автори задаються питанням про перспективи кар'єрного зростання фрілансерів на цифрових платформах праці. На основі проведеного інтерв'ю з фрілансерами та замовниками на інтернет-платформах вчені дійшли висновків про те, що попри наявність можливостей кар'єрного зростання у фрілансерів, все ж вони відрізняються від офлайн-ринків праці через нестабільність, глобальне посередництво платформ, цифровий і тимчасовий характер роботи, а також алгоритмічне управління як особливу умову роботи на платформі. У дослідженні (Gussek & Wiesche, 2024) побудовано довгострокову модель кар'єри фрілансера, яка окреслює динаміку просування, занепаду та виходу з кар'єри на платформі.

Наукове дослідження (Miller, 2020) присвячене дослідженню роботи самозайнятих фрілансерів у Польщі. Автор вважає, що поява цієї категорії зайнятих на ринку праці пов'язана з економічними, технологічними та соціокультурними змінами. При цьому у дослідженні акцентовано увагу на тому, що для фрілансера організація не є «роботодавцем», а радше «клієнтом» або «діловим партнером». У статті представлено також соціологічний погляд на кар'єру фрілансера в Польщі.

Досить цікавим є дослідження фрілансу у (Ren, Raghupathi, & Raghupathi, 2023), де автори задаються запитанням яким чином характеристики фрілансерів впливають на ймовірність бути найнятим на роботу. За результатами емпіричних досліджень, вчені констатують, що на рішення про працевлаштування фрілансера впливає ряд факторів, поміж яких пов'язаність країн проживання, рівень винагороди, а також часовий інтервал від моменту реєстрації на платформі. При цьому ймовірність отримати позитивне рішення про працевлаштування на фріланс-платформі зростає у тому випадку, коли роботодавець та фрілансер є з однієї держави та тривалішого терміну реєстрації на платформі, а зменшується – у випадку наявності запитів щодо високого рівня винагороди (Ren, Raghupathi, & Raghupathi, 2023). У відповідності до отриманих результатів вчені надають рекомендації для усунення асиметрії в інформаційних потоках між фрілансерами та роботодавцями для розширення їх можливостей приймати зважені рішення.

При дослідженні фрілансу в (Fiers, 2024) акцент робиться на цифрових навичках, які на інтернет-платформах перетворюються на можливості. Спираючись на результати інтерв'ю з американськими онлайн-фрілансерами, автор у науковій статті робить висновки про те, що цифрові навички дозволяють онлайн-фрілансерам не лише оптимізувати використання, але і створювати альтернативні шляхи застосування інструментів платформи, які виходять за межі її поточного функціоналу.

У науковій статті (Blaising & Dabbish, 2022) автори констатують, що на сьогоднішній день люди все частіше звертаються до онлайн-платформ для фрілансерів, щоб знайти гнучку, віддалену, засновану на знаннях роботу. В цілях виявлення викликів, з якими стикаються фрілансери, у вказаному дослідженні проведено їх опитування в кількості 27 осіб з числа тих, які працюють на платформах Upwork і Fiverr. Результати опитування дозволили вченим дійти висновку, що фрілансери самостійно відповідаються

за власну адаптацію (цифрова платформа за це не відповідальна), що передбачає формування навиків самостійного управління роботою на платформі, подолання невпевненості та недовіри, формування власного «бренду». Відтак, в цілях сприяння адаптації фрілансерів до роботи на інтернет-платформах доцільно запроваджувати різного роду форми наставництва та інформаційної підтримки для усунення розбіжностей у доступі до мереж, ресурсів і знань (Blaising & Dabbish, 2022).

У науковому дослідженні (Toth, Heinänen, & Blomqvist, 2020) увага зосереджена на фрілансі як платформній зайнятості, поява якої докорінно змінює робоче середовище. У ході наукових розвідок автори вдаються до опитування експертів в кількості 127 осіб, які співпрацюють із цифровими платформами. Це дозволило дійти висновків, що довіра віртуальної спільноти позитивно впливає як на залучення фрілансерів до роботи, так і на відповідність їх професійних якостей конкретній роботі. Таким чином, у дослідженні (Toth, Heinänen, & Blomqvist, 2020) доводиться важливість побудови довіри між членами віртуальної трудової спільноти для продуктивної трудової діяльності на інтернет-платформах.

Методологія дослідження. Для успішного досягнення мети було використано комплексний підхід, що передбачав застосування різних методів наукового дослідження. Методи системного аналізу та порівняння застосовувалися у ході теоретичних розвідок сутності, основних характеристик, переваг та недоліків фрілансу в літературних джерелах. Для представлення у роботі рейтингового списку, а також переваг та недоліків фріланс-платформ на глобальному ринку було застосовано метод узагальнення та систематизації. Виявлення трендів та закономірностей розвитку фрілансу на глобальному та національному рівні здійснювалося за посередництвом методів статистичного аналізу та візуалізації. Критичні огляди, висновки та пропозиції за результатами дослідження формувалися на основі абстрактно-логічного методу. Інформаційною базою аналітичної частини дослідження слугували дані Міжнародної організації праці та національної фріланс-платформи Freelancehunt.

Основні результати. Інформатизація суспільного життя та інтернет-технології змінюють не тільки процес праці, а й форму її організації. У зв'язку з цим, поряд з «традиційним» сегментом ринку праці з'являється сегмент «віртуального» ринку праці, який характеризується: 1) поширенням дистанційної та фріланс-зайнятості; 2) наявністю

«віртуальних» роботодавців (замовників) та працівників (виконавців); 3) наявністю інформаційної інфраструктури (онлайн-платформи для пошуку роботи і пропонування послуг праці, електронних платіжних систем для оплати праці, інформаційних системи для комунікації та зв'язку); 4) наявністю інтелектуальної праці, результатом якої є «інформаційний» продукт / послуга.

У руслі окресленої тенденції на ринку праці особливого поширення набуває така нова форма зайнятості та трудових відносин як фріланс («freelance» утворений від двох англійських слів: «free» – вільний і «lance» – спис; буквально «вільний списоносець»). У сучасних наукових джерелах фріланс визначається по-різному:

- вид людської діяльності, представлений у формі самозайнятості, яка виражається у наданні послуг (переважно віддалено) на засадах короткотермінового договору на певний перелік робіт між замовником та виконавцем, поза штатом організації (Лескова, 2017; Чернишова & Славенко, 2022);

- форма зайнятості найманих працівників, які виконують свою роботу без укладання трудового договору з роботодавцем, за якою працівник не прив'язаний до конкретного місця роботи та виконує роботу віддалено (Заболотна, 2022);

- один із варіантів співпраці роботодавця та виконавця – фрілансера (позаштатного співробітника), яка не передбачає офіційного працевлаштування спеціаліста (Якубовська & Савущик, 2024);

- робота, під час якої людина бере на себе контрактну роботу від компаній і організацій, але не є в штаті і працює не на компанію, а на себе (Котерлін & Штих, 2021).

Попри певні редакційні відмінності у визначенні фрілансу, очевидними є такі його основні характеристики:

- можливість самостійно обирати проекти та замовників;
- можливість встановлювати власний графік роботи;
- можливість працювати з дому або будь-якого іншого місця за допомогою інформаційних систем та інтернет-технологій;
- можливість поєднувати роботу різних замовників / за різними проектами одночасно або ж тимчасово не працювати взагалі;

- оплата праці фрілансера не є нормованою та напряму залежить від обсягу виконаної роботи;

- особиста відповідальність працівника-фрілансера за пошук замовлень, комунікацію з клієнтами, виконання проектів у встановлені терміни;

- платформенна зайнятість (передбачає пошук замовлень на спеціалізованих інтернет-платформах);

- як правило, відсутність офіційного працевлаштування (за незначними винятками).

Важливим вектором у дослідженні фрілансу є його інституційне регламентування. Як свідчать дослідження, українське законодавство не містить визначення фрілансу як такого, що викликає суперечності у правовому регулюванні відповідних відносин. Поняття «фріланс» та «фрілансер» згадуються лише у Листі Міністерства праці та соціальної політики України №105/13/116-08 від 15.05.2008 р. У вказаному документі «фріланс» визначається як віддалена робота за допомогою мережі Інтернет, а «фрілансер» – як вільний працівник (самозайнята особа), позаштатний працівник, який виконує разове замовлення або тимчасову роботу без зарахування до штату підприємств¹. Таке законодавче визначення фрілансу зумовлює використання даного поняття для означення будь-якої роботи, що виконується віддалено (поза робочим місцем у роботодавця), самостійно і за певну винагороду. Тобто, фактично у поняття «фріланс» вкладається поняття дистанційної та надомної праці. Попри певну подібність цих понять, все ж вони відрізняються. Відповідно до змін, що були внесені у КЗпП Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення правового регулювання дистанційної, надомної роботи та роботи із застосуванням гнучкого режиму робочого часу» від 04.02.2021 р. дистанційна та надомна робота виконується працівниками поза виробничим чи робочим приміщенням. Різниця між ними полягає в тому, що дистанційна зайнятість передбачає самостійний вибір працівником робочого місця, який самостійно створює безпечні та нешкідливі умови праці, використовує інформаційно-комунікаційні технології. В той же час, надомний працівник виконує роботу за його місцем проживання або в іншому закріпленому приміщенні та використовує технічні засоби для виробництва

1 Щодо проблем застосування актів законодавства про працю : Лист Міністерства праці та соціальної політики України № 105/13/116-08 від 15.05.2008 р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN43309.html (дата звернення: 22.12.2024).

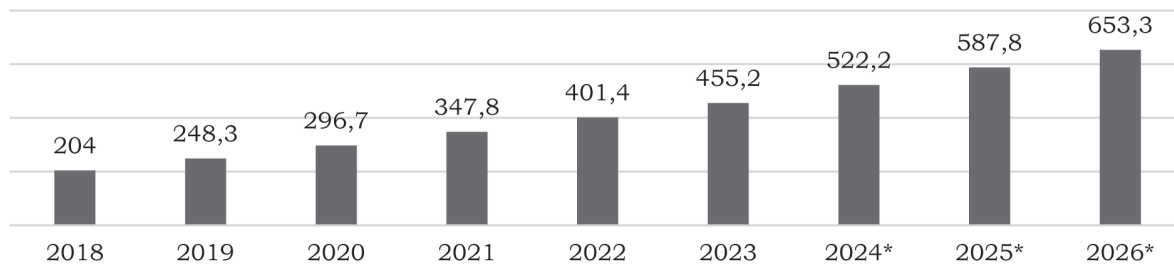


Рис. 1. Динаміка глобального ринку фрілансу, 2018-2026 рр. (* - прогнольні дані), млрд дол.

Fig. 1. Dynamics of the global freelance market, 2018-2026, billion dollars

Джерело: побудовано автором за даними (Khalid & Wazani, 2024)

Source: built by the author based on data from (Khalid & Wazani, 2024)

продукції або надання послуг, при цьому відповідальність за належні та безпечні умови праці покладено на роботодавця¹.

Фріланс, як особлива форма зайнятості, має ряд переваг та недоліків для суб'єктів ринку праці, які представлені у табл. 1. Очевидно, що фріланс як форма зайнятості має цілий ряд переваг та недоліків як для самих фрілансерів, так і їх роботодавців, а також держави. Найбільш помітними перевагами фрілансу для працюючих в цій сфері є: можливість вибору завдання / проекту для виконання; вільний графік на засадах самоорганізації та самовизначення; максимальна мобільність, що передбачає можливість працювати в іноземних державах / інших регіонах, поєднувати роботу з навчанням та іншими соціальними функціями; економія коштів на транспортних витратах та ін. В той же час, поряд з перевагами, фріланс має цілий ряд недоліків для працюючих в цій сфері, поміж яких: ризики оплати за виконану роботу; нестабільність зайнятості та доходів; невизначеність перспектив професійного та кар'єрного розвитку; відсутність належного соціального захисту та цілого ряду гарантій у трудовій сфері тощо.

Для роботодавців / замовників фріланс має здебільшого переваги, що полягають у оплаті за результат праці; економії коштів на організації та утриманні робочих місць, сплаті страхових внесків за соціальним страхуванням; відсутності необхідності документально оформлювати трудові відносини та вести відповідну звітність; можливості залучати працівників не залежно від їх місця проживання та ін. Найбільш помітним недоліком

фрілансу для роботодавців / замовників є неможливість контролювати процес праці, а також відсутність гарантій її вчасного та якісного виконання.

Держава не є безпосереднім суб'єктом фріланс-відносин. Проте, набуваючи все більшого поширення, даний сегмент ринку праці чинить вплив на соціально-економічну систему держави. Для держави фріланс має переважно позитивні соціальні та негативні економічні наслідки. Зокрема, фріланс знижує напругу на ринку праці, виступає альтернативою безробіттю, виконує інклюзивну функцію щодо залучення до трудової діяльності вразливих груп населення, а також є так званим «соціальним амортизатором» (недопускає загострення соціальних проблем та зростання бідності населення). Недоліки фрілансу для держави в основному пов'язані з тінізацією даного сегменту ринку праці, що обумовлює фіскальні втрати бюджету та фондів соціального страхування.

Попри наявність недоліків фрілансу для суб'єктів ринку праці, все ж масштаби глобального ринку фрілансу в умовах цифровізації постійно зростають (рис. 1).

Протягом 2018-2023 рр. розмір ринку фрілансу в світових масштабах зріс практично вдвічі (з 204 до 455,2 млрд \$). Більше того, очікується подальше його зростання у найближчі роки.

Інтернет-блог Genius Blog – HR & Recruiting Resources, який позиціонує себе як джерело даних для бізнесу в цілях обрання HR-стратегії для трансформації бізнесу, наводить такі основні маркери про значимість та тенденції розвитку фрілансу в світовій економіці:

- 30% компаній зі списку Fortune-500 наймають працівників через фріланс-платформи;
- фрілансери складають 46,6% світової робочої сили;
- ринок фрілансу зростає в 15 разів швидше, ніж традиційний ринок праці;

¹ Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення правового регулювання дистанційної, надомної роботи та роботи із застосуванням гнучкого режиму робочого часу : Закон України від 04.02.2021. № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1213-20#Text> (дата звернення: 22.12.2024).

Таблиця 1. Переваги та недоліки фрілансу для суб'єктів ринку праці
Table 1. Advantages and disadvantages of freelancing for labor market entities

Переваги / Advantages	Недоліки / Disadvantages
для фрілансерів / виконавців / for freelancers/performers	
свобода вибору завдання, проекту для виконання / freedom to choose the task/project to perform	відсутність гарантій отримання винагороди за виконану роботу / lack of guarantees of receiving remuneration for the work performed
вільний графік, гнучкість	
персоналізоване робоче місце, комфортні умови праці / free schedule, flexibility	нестабільність трудових доходів / stability of labor income
економія коштів на транспортних витратах, оренді приміщення для роботи / saving money on transportation costs, renting a place to work	наявність періодів, коли відсутні пропозиції підходящої роботи / the presence of periods when there are no suitable job offers
можливості для міжнародної співпраці (мобільність) / opportunities for international cooperation (mobility)	невизначеність кар'єрного та професійного зростання / uncertainty of career and professional growth
можливість поєднання роботи з навчанням, доглядом за дітьми, а також одночасного виконання кількох проектів / the possibility of combining work with education, childcare, as well as the simultaneous implementation of several projects	переважно нерегламентована діяльність, що не передбачає загальнообов'язкове державне соціальне страхування працівників / mainly unregulated activity that does not provide for mandatory state social insurance for employees
відсутність загрози звільненню, притягнення до дисциплінарної відповідальності / absence of threat of dismissal, disciplinary action	короткостроковість відносин між сторонами та відсутність гарантій зайнятості / short-term nature of the relationship between the parties and lack of employment guarantees
персональна відповідальність, відсутність відповідальності за колективні результати праці, а також підлеглих / personal responsibility, lack of responsibility for collective work results, as well as subordinates	відсутність договору і, відповідно, неможливість захистити свої інтереси у суді / lack of a contract and, accordingly, the inability to protect one's interests in court
	відсутність належного соціального захисту працівників-фрілансерів / lack of proper social protection for freelance workers
для роботодавців / замовників / for employers / clients	
оплата праці здійснюється за результат (фактично виконаний об'єм робіт / проект), а не погодинно / labor is paid for the result (actually completed work / project), not hourly	відсутність гарантій у трудових відносинах, які визначені чинним законодавством (дисциплінарна, матеріальна відповідальність працівника та ін.) / lack of guarantees in labor relations, which are defined by current legislation (disciplinary, material liability of the employee, etc.)
економія коштів на організації та утриманні робочого місця / saving money on organizing and maintaining the workplace	
можливість залучати на роботу працівників з різних регіонів, держав / the ability to recruit employees from different regions, countries	відсутність гарантій якісного та вчасного виконання роботи / lack of guarantees of high-quality and timely completion of work
мінімізація трудових витрат на документальне оформлення трудових відносин, подачу звітності / minimizing labor costs for documenting employment relationships and submitting reports	неможливість контролювати процес виконання роботи / inability to control the work process
економія коштів на утримання працівників (в частині сплати страхових внесків) / saving money on employee maintenance (in terms of paying insurance premiums)	високий ступінь помилки при виборі фрілансера / high degree of error when choosing a freelancer
можливість припинення трудових відносин в будь-який момент (без необхідності дотримуватися порядку та підстав звільнення працівників, що визначені чинним законодавством) / the possibility of terminating employment relations at any time (without the need to comply with the procedure and grounds for dismissing employees specified in current legislation)	труднощі комунікації з працівником- фрілансером / difficulties communicating with a freelancer
відсутність необхідності виконувати соціальні гарантії (мінімальна заробітна плата, відпустки, лікарняні та ін.) / lack of need to fulfill social guarantees (minimum wage, vacations, sick leave, etc.)	

Продовження таблиці 1/Continuation of Table 1	
для держави / for the state	
зниження напруги на ринку праці / reducing tension in the labor market	законодавчо нерегламентована, а відтак переважно є тіньовою / is not legally regulated, and therefore is mostly shadowy
альтернатива безробіттю / alternative to unemployment	фіскальні втрати бюджету внаслідок неоподаткування доходів від фріланс-зайнятості / fiscal losses to the budget due to non-taxation of income from freelance employment
можливість залучення до трудової діяльності вразливих груп населення (інваліди, жінки, які мають малолітніх дітей, молодь) / the possibility of involving vulnerable groups of the population in labor activities (disabled people, women with young children, young people)	формування прошарку економічно активного населення, яке вилучене з системи загальнообов'язкового державного страхування / formation of a layer of economically active population that is excluded from the system of mandatory state insurance
«соціальний амортизатор» (зменшує рівень бідності населення та виплати держави на соціальний захист) / "social shock absorber" (reduces the level of poverty of the population and state payments for social protection)	

Джерело: узагальнено та побудовано автором на основі (Лескова, 2017; Чернишова & Славенко, 2022; Gussek & Wiesche, 2024)

Source: generalised and built by the author based on (Leskova, 2017; Chernyshova & Slavenko, 2022; Gussek & Wiesche, 2024)

Таблиця 2. Рейтингування, переваги та недоліки фріланс-платформ на глобальному рівні
Table 2. Ranking, advantages and disadvantages of freelance platforms at the global level

Переваги / Advantages	Недоліки / Disadvantages
1.Upwork	
залучає клієнтів з усього світу, пропонуючи різноманітні проекти за конкурентоспроможними погодинними ставками / attracts clients from all over the world, offering a variety of projects at competitive hourly rates; найпопулярніші професії фрілансерів можуть заробляти від \$30 до \$50 на годину / the most popular freelance professions can earn from \$30 to \$50 per hour; платформа пропонує захист оплати / the platform offers payment protection; впроваджені елементи ШІ у щоденний робочий процес (усі фрілансери мають доступ до Uma) / implemented AI elements in the daily work process (all freelancers have access to Uma); можливість отримати допомогу в написанні своїх пропозицій / the opportunity to get help in writing your proposals; безкоштовна реєстрація / free registration	фрілансерам-початківцям може бути складно конкурувати на рівних на початку реєстрації / novice freelancers may find it difficult to compete on equal footing at the beginning of registration; комісія за послуги становить фіксовану комісію в розмірі 10% від суми контрактів (за деякими винятками) / the service fee is a fixed fee of 10% of the contract amount (with some exceptions)
2.Toptal	
на сайті є «преміальні» пропозиції від відомих компаній / on the site there are "premium" offers from well-known companies; наявна перевірка замовників / виконавців на сайті / available verification of customers / contractors on the site; платформа має безкоштовні інструменти для відстеження часу, виставлення рахунків та отримання платежів / the platform has free tools for time tracking, invoicing, and receiving payments; відсутність плати за найм фрілансера / no fee for hiring a freelancer	процедуру перевірки на платформі проходить незначна частка фрілансерів / a small number of freelancers pass the verification procedure on the platform; орієнтована переважно на фрілансерів-виконавців масштабних проектів / focused mainly on freelancers who carry out large-scale projects
3.Fiverr	
наявний широкий спектр категорій послуг / a wide range of service categories is available; безкоштовна реєстрація для фрілансерів / free registration for freelancers; платформа пропонує онлайн-курси, щоб допомогти фрілансерам отримати навички / the platform offers online courses to help freelancers gain skills	досить велика комісія з фрілансерів за виконані замовлення (20%) / quite a large commission from freelancers for completed orders (20%); затримка в часі від моменту оплати та можливості її зняти за правилами платформи / time delay between the moment of payment and the possibility of withdrawing it according to the platform rules

Продовження таблиці 2/Continuation of Table 2	
4.Designhill	
наявна можливість створити безкоштовний інтернет-магазин / the possibility to create a free online store is available; на сайті наявна надійна команда підтримки в чаті / the site has a reliable chat support team; відсутня комісія за послуги для фрілансерів / no commission for services for freelancers	орієнтація на дизайнерів / orientation towards designers; можлива затримка оплати / possible payment delay
5.LinkedIn	
не є спеціальним сайтом для фрілансерів, але він пропонує низку можливостей для незалежних професіоналів (можуть шукати роботу незалежні графічні дизайнери та розробники, копірайтери та інші) / is not a dedicated site for freelancers, but it offers a number of opportunities for independent professionals (independent graphic designers and developers, copywriters, and others can look for work); допомагає спілкуватися з професіоналами з різних галузей / helps to communicate with professionals from different industries; може надати найактуальніші новини та тенденції у вашій галузі / can provide the most up-to-date news and trends in your industry	велика конкуренція серед професіоналів / high competition among professionals; підтримка професійної сторінки вимагає постійного оновлення / maintaining a professional page requires constant updating; фрілансери можуть користуватися основними функціями безкоштовно, однак обліковий запис Premium коштує \$39,99 на місяць / freelancers can use the basic features for free, but a Premium account costs \$39.99 per month
6.SimplyHired	
сайт має простий у користуванні інтерфейс / the site has an easy-to-use interface; кандидати можуть налаштувати пошук роботи на основі таких критеріїв, як галузь, місцезнаходження та інтереси / candidates can customize their job search based on criteria such as industry, location, and interests передбачає можливості перегляду шкали оплати праці компанії та відгуки, написані колишніми чи нинішніми працівниками / provides the ability to view the company's pay scale and reviews written by former or current employees; сайт надсилає сповіщення, коли з'являться нові вакансії, які відповідають заданим критеріям / the site sends notifications when new vacancies appear that meet the specified criteria; безкоштовна реєстрація замовлень та фрілансерів / free registration of orders and freelancers; сайт має ресурси для професійного розвитку / the site has resources for professional development	шахраї можуть використовувати сайт, щоб створити фальшиві вакансії / scammers can use the site to create fake job openings; велика конкуренція / significant competition
7.Dribbble	
професіонали творчого спрямування можуть створювати на сайті портфоліо своєї минулої роботи / creative professionals can create a portfolio of their past work on the website; сформована велика мережа замовників та фрілансерів з усього світу / formed a large network of customers and freelancers from all over the world	робота фрілансера пропонується лише користувачам з обліковим записом; обліковий запис є платним (близько \$8 за місяць)
8.Guru	
обслуговує фрілансерів у всьому світі, які є професіоналами в програмуванні, графічному дизайні та управлінні проектами / serves freelancers worldwide who are professionals in programming, graphic design, and project management; сайт дозволяє фрілансерам легко створювати профілі, рекламувати свої навички, переглядати списки вакансій і надсилати пропозиції потенційним замовникам / the site allows freelancers to easily create profiles, advertise their skills, view job listings, and send proposals to potential clients; сайт відбирає вакансії, які відповідають досвіду роботи, навичкам і вподобанням / the site selects vacancies that match work experience, skills and preferences; сайт має захист для гарантування вчасної оплати / the site has protection to guarantee timely payment	можливість реєстрації фальшивих замовників / possibility of registering fake customers; досить складний інтерфейс сайту / quite complex site interface; базове членство є безкоштовним, однак за інші типи членства сайт бере комісію від 5% до 9% за заповнені рахунки-фактури / basic membership is free, however for other types of membership the site charges a commission of 5% to 9% for completed invoices

Продовження таблиці 2/Continuation of Table 2

9.Freelancer.com

сайт має багато пропозицій для працевлаштування веб-розробників, експертів з соціальних медіа та спеціалістів з маркетингу / the site has many job offers for web developers, social media experts, and marketing specialists;
 наявний трекер прогресу, який показує професійний розвиток фрілансера / available progress tracker that shows the freelancer's professional development;
 цілодобова підтримка, чат у реальному часі в цілях сприяння орієнтації на сайті / 24/7 support, real-time chat to help you navigate the site

досить складний інтерфейс сайту / quite complex site interface;
 можливість реєстрації фальшивих замовників / possibility of registering fake customers;
 сайт має комісію 10% від прибутку за фіксованими проектами або \$5, (залежно від того, що більше) і 10% для погодинних проектів / the site has a commission of 10% of the profit for fixed projects or \$5, (whichever is greater) and 10% for hourly projects

10.Flexjobs

сайт обслуговує асортимент професіоналів із такими навичками, як контент-маркетинг, копірайтинг, адміністрування та транскрипція / the site caters to a range of professionals with skills such as content marketing, copywriting, administration, and transcription;
 сайт перевіряє, чи кожна вакансія на сайті є надійною та надходить із надійного джерела / the site checks whether each vacancy on the site is reliable and comes from a reliable source;
 сайт пропонує корисну та надійну команду підтримки клієнтів / the site offers a helpful and reliable customer support team;
 сайт пропонує тестування навичок, надає поради щодо кар'єри the site offers skills testing, provides career advice

користування сайтом є платним, рівень плати є вищим порівняно з рядом інших сайтів / use of the site is paid, the level of the fee is higher compared to a number of other sites;
 пропозиції роботи не є унікальними, вони можуть дублюватися на безкоштовних сайтах / job offers are not unique, they can be duplicated on free sites;
 сайт передбачає придбання платного облікового запису, вартість якого починається від \$2,95 за 14-денну пробну версію / the site requires the purchase of a paid account, the cost of which starts at \$2.95 for a 14-day trial version

Джерело: узагальнено автором за даними інтернет-ресурсу (20+ Best Freelance Sites to Make Money Online in 2025. URL: <https://www.upwork.com/resources/best-freelance-websites#upwork> (дата звернення: 22.12.2024).)

Source: compiled by the author based on data from the Internet resource

- понад 70% фрілансерів знаходять роботу через онлайн-платформи
- Upwork має понад 18 мільйонів зареєстрованих фрілансерів, що робить її найбільшою фріланс-платформою у 2024 році;
- 36% фрілансерів працюють від 10 до 20 годин на тиждень;
- 54% фрілансерів працюють п'ять днів на тиждень;
- 86% фрілансерів працюють з дому;
- 60% фрілансерів заробляють більше, ніж на попередній роботі;
- 50% фрілансерів не отримували зарплату вчасно або взагалі не отримували;
- 44% фрілансерів покладаються на свою роботу як на основне джерело доходу;
- 64% фрілансерів кажуть, що жодні гроші не змусять їх повернутися до роботи з 9 до 17 год¹.

Зважаючи на те, що фріланс є платформеною зайнятістю, виникає необхідність дослідження спеціалізованих інтернет-платформ, які забезпечують посередництво між роботодавцями / замовниками та фрілансерами-виконавцями. Різні ресурси наводять різні результати рейтингування інтернет-платформ. За версією інтернет-ресурсу [upwork.com](https://www.upwork.com/resources/best-freelance-websites#upwork) на глобальному рівні рейтинг топ-10 інтернет-платформ є наступним: 1) Upwork; 2) Toptal; 3) Fiverr; 4) Designhill; 5) LinkedIn; 6) SimplyHired; 7) Dribbble; 8) Guru; 9) Freelancer; 10) Flexjobs. При цьому кожна із вказаних інтернет-платформ має цілий ряд переваг та недоліків (табл. 2).

Важливим показником, який дає уявлення про масштаби та тенденції розвитку фрілансу є Індекс онлайн-праці (Online Labour Index) – економічний показник, який вимірює попит на робочу силу в інтернеті (фріланс) у різних країнах, відстежуючи кількість проектів і завдань на різних платформах у режимі реального часу. Динаміка індексу онлайн-праці протягом 2017-2024

1 Remote Work, Statistics. Genius Blog - HR & Recruiting Resources. URL: <https://joingenius.com/statistics/remote-work-statistics/> (дата звернення: 22.12.2024).

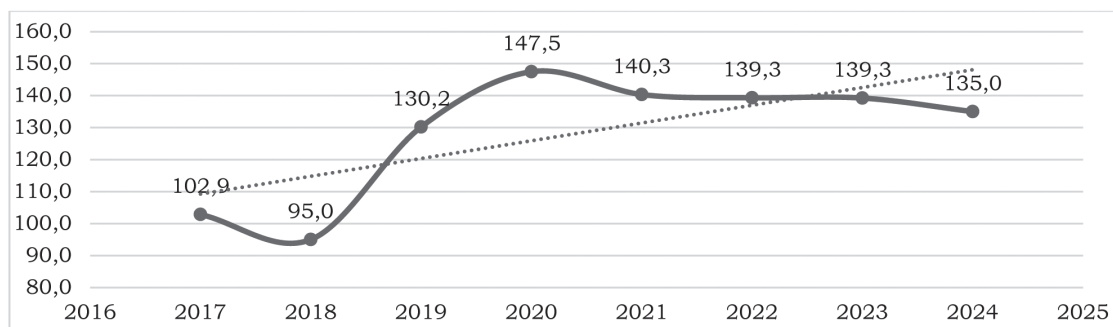


Рис. 2. Динаміка індексу онлайн-праці (Online Labour Index), 2017-2024 рр.

Fig. 2. Dynamics of the Online Labour Index, 2017-2024

Примітка. Штрих пунктиром відображено лінію тренду; за 2024 р. розрахунки проведено лише за 10 місяців.

Notes. The dashed line represents the trend line; for 2024, calculations were made for only 10 months.

Джерело: розраховано автором середні річні значення та побудовано рисунок за даними¹

Source: calculated average annual values by the author and plotted according to data¹

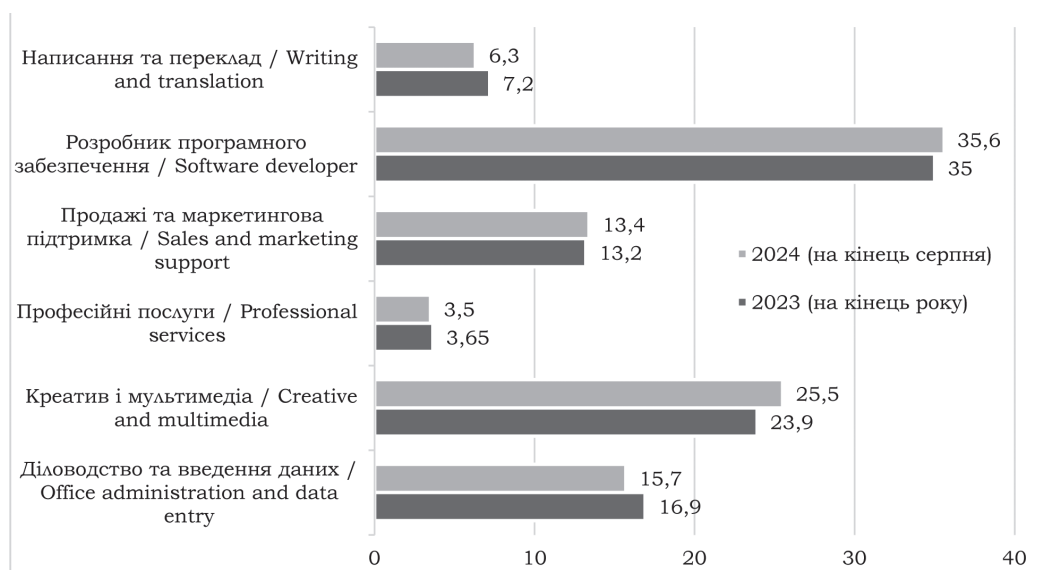


Рис. 3. Попит на фріланс-послуги у розрізі основних напрямів професійної діяльності на глобальному ринку

Fig. 3. Demand for freelance services by major professional activity in the global market

Джерело: розраховано автором середні річні значення та побудовано рисунок за даними²

Source: calculated average annual values by the author and plotted according to data²

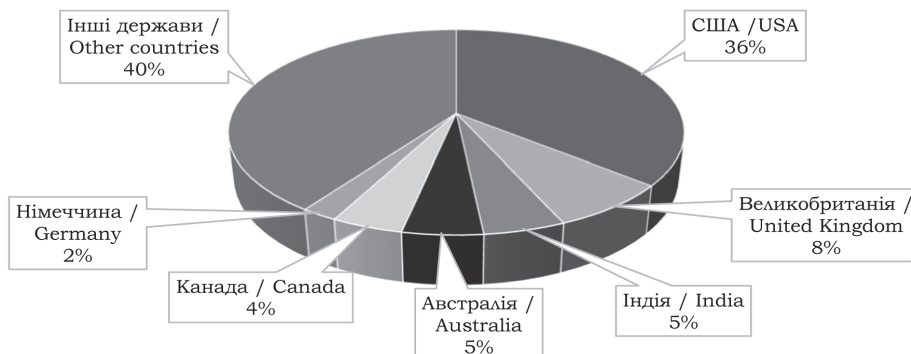


Рис. 4. Структура попиту на фріланс-послуги у розрізі держав на глобальному ринку (станом на серпень 2024 р.)

Fig. 4. Structure of demand for freelance services by country in the global market (as of August 2024)

Джерело: розраховано автором середні річні значення та побудовано рисунок за даними²

Source: calculated average annual values by the author and plotted according to data²

1 International Labour Organization. Online Labour Observatory. URL: <http://onlinelabourobservatory.org/> (дата звернення: 22.12.2024).

2 Online Labour Demand. International Labour Organization. Online Labour Observatory. URL: <http://onlinelabourobservatory.org/oli-demand/> (дата звернення: 22.12.2024).

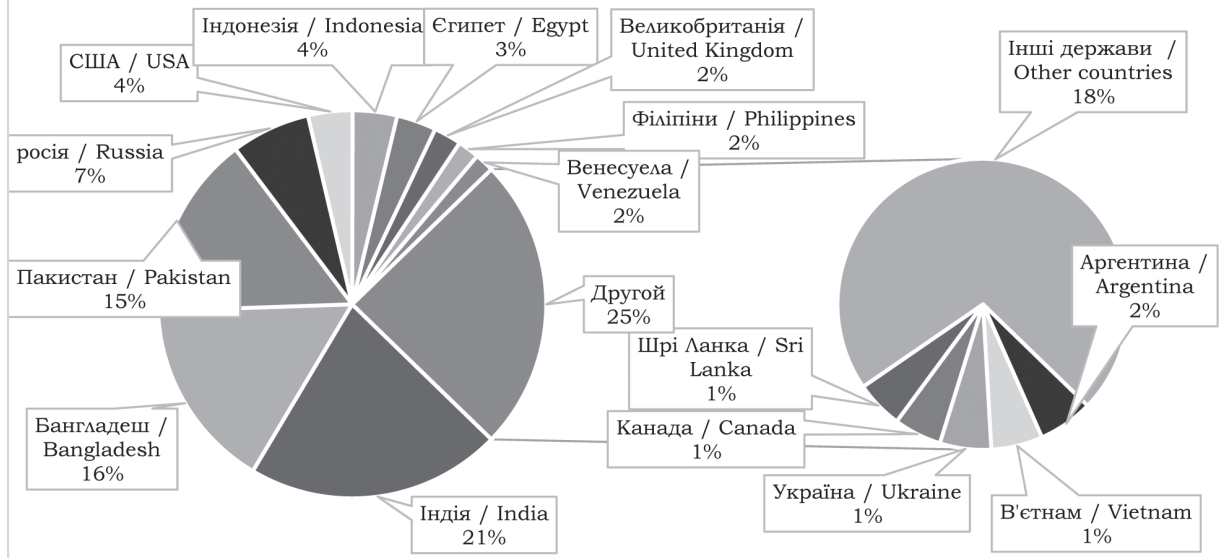


Рис. 5. Структура пропозиції фріланс-послуг у розрізі держав на глобальному ринку (станом на серпень 2024 р.)

Fig. 5. Structure of freelance services supply by country on the global market (as of August 2024)

Джерело: розраховано автором середні річні значення та побудовано рисунок за даними¹

Source: calculated average annual values by the author and plotted according to data¹

рр. (рис. 2) свідчить, що в масштабах світової економіки попит на фріланс зростає. Найбільше значення Індекс онлайн-праці мав у 2020р., у 2021-2024 рр. - дещо знизився, однак все одно був значно вищим порівняно з 2017-2019 рр.

Дослідження свідчать, що найбільший попит на фріланс-послуги на глобальному

ринку спостерігається у сфері розроблення програмного забезпечення, креативу та мультимедійної індустрії. Також затребуваними на ринку є фріланс-послуги з продажу та маркетингової підтримки, діловодства та ведення даних (рис. 3).

Найбільший попит на фріланс на глобальному ринку формує США (36%). Значно



Рис. 6. Колоризація пропозиції фріланс-послуг на глобальному ринку у розрізі основних напрямів професійної діяльності (станом на серпень 2024 р.)

Fig. 6. Colorization of the offer of freelance services on the global market by main areas of professional activity (as of August 2024)

Джерело: розраховано автором середні річні значення та побудовано рисунок за даними¹

Source: calculated average annual values by the author and plotted according to data¹

¹ Online Labour Demand. International Labour Organization. Online Labour Observatory. URL: <http://onlinelabourobservatory.org/oli-demand/> (дата звернення: 22.12.2024).

менші частки попиту на фріланс-послуги припадають на Великобританію (7,4%), Індію (4,9%), Австралію (4,8%), Канаду (4,3%), Німеччину (2,2%) та інші держави, частка яких в сукупності становить 40%.

Щодо пропозиції фріланс-послуг, то найбільшими постачальниками фрілансерів на глобальний ринок онлайн-праці є Індія (21%), Бангладеш (16%), Пакистан (15%), росія (7%), США (4%), Індонезія (4%), Єгипет (3%), Великобританія (2%), Філіппіни (2%), Венесуела (2%). На Україну припадає близько 1% пропозиції фріланс-праці на світовому ринку (рис. 5).

Найбільша частка пропозиції фрілансерів, які спеціалізуються у сфері діловодства та ведення даних, припадає на Лібуа (41%). Такі держави як Сомалі (86%), Індонезія (79%), Ємен (74%), Португалія (71%), Угорщина (67%), Аргентина, Бразилія (62%), Єгипет, Малайзія (60%), Саудівська Аравія (60%), росія (41%), Австралія (37%) є найбільшими постачальниками фрілансу у сфері креативної індустрії та мультимедіа. Пропозиції надання професійних фріланс-послуг в найбільшій мірі надходить від Конго (77%), Малі (60%), Ірану (51%) (рис. 6).

Танзанія, Киргистан, Гвінея, Австрія пропонують фріланс-послуги з продажу та маркетингу, частка яких варіює від 57 до 100%. Більшість держав світу спеціалізуються у розробці програмного забезпечення. До цього переліку держав відноситься і Україна, частка пропозиції фріланс-послуг з розробки програмного забезпечення складає 70% від сукупної пропозиції фрілансу. До держав, які мають більшу частку пропозиції фріланс-послуг по розробці програмного забезпечення ніж Україна, належать Нігер (100%), Монголія (99%), Мозамбік (98%), Мавританія (93%), Камбоджа (90%), Фінляндія (85%), Індонезія (79%), Болівія (77%), Литва, Японія (75%), Латвія (74%), Норвегія (72%). Намібія, Габон, М'янма, Ефіопія, Ісландія, Куба, Суринам мають найбільшу частку пропозиції фріланс-послуг у сфері написання та перекладу, що варіює від 45 до 95%.

Відповідно до звіту «The 2023 Freelance Economy Report by Ruul» середній заробіток фрілансера у 2023 р. на глобальному ринку праці складав близько 41 тис. дол. США. За даними цього ж звіту на фріланс-сегмент глобального ринку праці суттєво вплинуло поширення штучного інтелекту (ШІ), а саме: 55% фрілансерів, які використовують інструменти ШІ, зменшили час на управління проектами на 25% і більше; 45% фрілансерів стверджують про покращення творчих процесів завдяки ШІ у сфері креативної індустрії; 8% фрілансерів отримали нові ринкові можливості

через платформи на основі ШІ; 50% фрілансерів відчують тиск щодо необхідності постійного розвитку навичок через розвиток ШІ¹.

Щодо України, то офіційних даних про національний фріланс-сегмент ринку праці, на разі немає. Однак, дані про масштаби та тенденції фрілансу в Україні публікують національні фріланс-платформи та інтернет-блоги. Так, за даними однієї з найбільших фріланс-платформ в Україні – Freelancehunt – даний сегмент національного ринку праці протягом 2023-2024 рр. характеризувався зростанням за більшістю показників (табл. 3). Практично на чверть збільшився сумарний бюджет фріланс-ринку у 2024 порівняно з 2023 роком. Також за аналогічний період зросла кількість фрілансерів майже на 15%, та замовників – на 12%. Єдиним показником, за яким національний фріланс-сегмент ринку праці за версією Freelancehunt демонструє зниження, є кількість проектів (-6,5%). Однак, в умовах зростання кількості замовників така тенденція скоріше свідчить, що зменшення кількості проектів відбувається за рахунок зростання їх масштабності.

Дослідження розподілу бюджету та кількості фрілансерів за професійними групами за даними Freelancehunt (рис. 7) свідчить, що найбільша частка фрілансерів на національному ринку спеціалізується у наданні послуг з дизайну та арту (29,1%), а також роботі з текстами (20,4%). Показово, що на відміну від глобального ринку фрілансу, де частка українських фрілансерів, які спеціалізуються у програмуванні сягає 70%, на національному ринку частка таких фрілансерів є суттєво меншою – 17,7%. Структура бюджету фріланс-ринку за професійними групами свідчить про схожі до вище окреслених закономірностей. Частка бюджету такого сегменту фрілансу як дизайн та арт є найбільшою – 39,1%, на роботу з текстами припадає 19,5%, а на програмування – 15,6%.

Опосередковано інформацію про стан національного ринку праці фрілансу (за оригінальним визначенням – ринок digital) також наводить інтернет-ресурс marketer.ua за результатами опитування digital-фахівців. Зокрема, за даними вказаного ресурсу 45% українських digital-спеціалістів працюють лише з українськими проектами, 37% – як з іноземними, так і українськими замовниками, 18% – спеціалізуються на виконанні лише іноземних проектів. При цьому 34% українських фрілансерів вказа-

1 The 2023 freelance economy report by ruul. URL: <https://ruul.io/blog/independent-and-influential-the-2023-freelance-economy-report-by-ruul> (дата звернення: 22.12.2024).

Таблиця 3. Динаміка основних показників ринку фрілансу в Україні за даними Freelancehunt**Table 3. Dynamics of the main indicators of the freelance market in Ukraine according to Freelancehunt data**

Показник / Indicator	2023	2024	Приріст, % / Growth, %
Сумарний бюджет, млн грн / Total budget, UAH million	420	528	25,7
Кількість фрілансерів / Number of freelancers	790	904	14,4
Кількість замовників, тис. осіб / Number of customers, thousand people	241	269	11,6
Кількість проєктів, тис. од. / Number of projects, thousand units	154	144	-6,5

Джерело: побудовано автором на основі даних¹

Source: compiled by the author based on data¹

ли, що працюють повний робочий день, 39% – неповний робочий день, інші 27% вказали, що шукають роботу. Показово, що 70% digital-спеціалістів в Україні вказали на зниження власних доходів під час війни, 14% – зазначили про незначне зниження доходів, 15% – стверджують про незмінність доходів від фріланс-діяльності і лише 1% вказали про

збільшення доходів¹. Останні дані щодо доходів у digital-спеціалістів в Україні (за даними marketer.ua) суттєво відрізняються від даних

¹ Що відбувається в українському digital під час війни? Чи є перспективи?. URL: <https://marketer.ua/ua/what-happens-in-ukrainian-digital-during-the-war/> (дата звернення: 22.12.2024).

**Рис. 7. Розподіл фріланс-бюджету та кількості фрілансерів за професійними групами на національній інтернет-платформі Freelancehunt (2024 р.), %****Fig. 7. Distribution of freelance budget and number of freelancers by professional groups on the national online platform Freelancehunt (2024), %**

Джерело: побудовано автором на основі даних²

Source: compiled by the author based on data²

¹ Дослідження Freelancehunt «Український фріланс у 2024 році: основні підсумки та динаміка розвитку». URL: https://freelancehunt.com/ua/service/research_ (дата звернення: 22.12.2024).

² Дослідження Freelancehunt «Український фріланс у 2024 році: основні підсумки та динаміка розвитку». URL: https://freelancehunt.com/ua/service/research_ (дата звернення: 22.12.2024).

національної платформи Freelancehunt, у відповідності з якими 31,4% фрілансерів у 2024 р. вказали на зменшення доходів. Таким чином, можна констатувати, що в умовах відсутності офіційних даних, інформація про фріланс-сегмент національного ринку праці з різних альтернативних джерел не завжди є співставною.

Висновки. В умовах цифровізації усіх сфер суспільного життя, поряд з традиційним ринком праці, розвивається віртуальний його сегмент. До основних характеристик фрілансу можна віднести: самостійність в обранні проєктів, встановленні графіку роботи, місця роботи; робота із застосуванням інформаційних систем та інтернет-технологій; передбачає пошук замовлень переважно на спеціалізованих інтернет-платформах; особиста відповідальність за якість та вчасність виконаних робіт; оплата праці є договірною та залежить від обсягу виконаних робіт / складності замовлення.

Профільного законодавчого акту, який би безпосередньо забезпечував правове регулювання фріланс-сегменту ринку праці в Україні, немає. У національному правовому полі наявні лише підзаконні правові акти, які опосередковано торкаються відповідного поняття та не дають його чіткого правового розмежування з дистанційною та надомною працею.

Фріланс як особлива форма зайнятості має переваги та недоліки для різних суб'єктів ринку праці. До основних переваг фрілансу належать: мобільність, самоорганізація та самовизначеність, економія на транспортних витратах, можливість поєднання фріланс-діяльності з навчаннями та соціальними функціями (для працюючих у цій сфері); оплата лише за кінцевий результат праці, економія коштів на утриманні робочих місць та сплаті страхових внесків, можливості найму працівників не залежно від їх місця проживання (для замовників / роботодавців); зниження напруги на ринку праці, залучення до трудоактивності вразливих верств населення, «соціальний амортизатор» (для держави). До недоліків фрілансу відносять: ризики оплати, нестабільність зайнятості та доходів, відсутність належного соціального захисту, невідомість перспектив професійного розвитку (для фрілансерів); відсутність гарантій вчасного та якісного виконання замовлення

(для замовників / роботодавців); фіскальні втрати бюджету та фондів соціального страхування внаслідок значної тінізації фріланс-діяльності (для держави).

Масштаби глобального ринку фрілансу постійно зростають та у 2023 р. склали 455,2 млрд \$ Така ж тенденція за прогнозами збережеться і в найближчому майбутньому. Для забезпечення посередництва між суб'єктами фріланс-відносин на глобальному ринку функціонує цілий ряд спеціалізованих інтернет-платформ, рейтинг яких у 2023 р. є наступним: 1) Upwork; 2) Toptal; 3) Fiverr; 4) Designhill; 5) LinkedIn; 6) SimplyHired; 7) Dribbble; 8) Guru; 9) Freelancer; 10) Flexjobs та ін. Перераховані фріланс-платформи не можна оцінювати однозначно (вони мають як переваги, так і недоліки).

Індекс онлайн-праці вказує на те, що в масштабах світової економіки попит на фріланс загалом зростає. При цьому найбільшу частку у загальному попиті на фріланс-послуги на глобальному ринку: 1) складає розробка програмного забезпечення, креативу та мультимедійної індустрії; 2) формує США (36%). найбільшим постачальником фрілансерів на глобальний ринок онлайн-праці є Індія (21%), Бангладеш (16%), Пакистан (15%). Частка України у загальному обсязі пропозиції фрілансу на світовому ринку є незначною та складає близько 1%. Держави світу спеціалізуються у наданні фріланс-послуг за професійними напрямками. Україна спеціалізується у наданні фріланс-послуг з розробки програмного забезпечення (частка пропозиції за даними напрямом на світовому ринку складає 70%).

За дослідженнями однієї з найбільших фріланс-платформ в Україні – Freelancehunt національний ринок праці у 2024 р. демонстрував зростання за кількістю фрілансерів (+15%), замовників (+12%), загальним бюджетом (+25,7%). Найбільша частка фрілансерів на національному ринку спеціалізується у наданні послуг з дизайну та арту, а також роботі з текстами. На ці ж професійні групи фрілансерів припадають також найбільші частки загального бюджету національного ринку фрілансу. Інформацію про стан та тенденції розвитку національного ринку фріланс-праці надають і ряд інших інтернет-ресурсів, відтак вона не завжди є співставна.

References

1. Krutylin, S. (2024). Freelance as a form of platform employment. *Economic Space*, 191, 338–344. doi: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-56> (in Ukrainian)
2. Litorovych, O. (2020). Analysis of the freelance market in Ukraine. *Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic»*, 4(1), 43–53. (in Ukrainian)
3. Chernyshova, L., & Slavenko, E. (2022). Peculiarities of the development of freelance as a flexible form of personnel labor organization in modern conditions of the development of economic relations. *Economics: Realities of the Time*, 5(63). Retrieved from <https://economics.net.ua/files/archive/2022/No5/49.pdf> (in Ukrainian)
4. Zinovatna, I., Pisotsky, A., & Novytsky, D. (2020). Freelance as a flexible form of employment in Ukraine: Status and development prospects. *International Scientific Journal «Internauka»*, 5, 119–128. Retrieved from <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/1591637356779.pdf> (in Ukrainian)
5. Yakubovskaya, N., Savushchuk, A., et al. (2024). Current trends in freelancing as a lever of effective personnel management in the conditions of digitalization. *Black Sea Economic Studies*, 86, 187–191. doi: <https://doi.org/10.32782/bses.86-30> (in Ukrainian)
6. Kovalchuk, K., & Lebedeva, V. (2024). Theoretical and economic aspects of freelancing in the context of the digital economy. *Graal Nauki*, 39, 33–37. doi: <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.10.05.2024.001> (in Ukrainian)
7. Mai, Q. D. (2021). Unclear signals, uncertain prospects: The labor market consequences of freelancing in the new economy. *Social Forces*, 99(3), 895–920. doi: <https://doi.org/10.1093/sf/soaa043>
8. Salamon, E. (2020). Digitizing freelance media labor: A class of workers negotiates entrepreneurialism and activism. *New Media & Society*, 22(1), 105–122. doi: <https://doi.org/10.1177/1461444819861958>
9. Ke, T. T., & Zhu, Y. (2021). Cheap talk on freelance platforms. *Management Science*, 67(9). doi: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2020.3782>
10. Gu, G., & Zhu, F. (2020). Trust and disintermediation: Evidence from an online freelance marketplace. *Management Science*, 67(2). doi: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2020.3583>
11. Blaising, A., Kotturi, Y., Kulkarni, C., & Dabbish, L. (2021). Making it work, or not: A longitudinal study of career trajectories among online freelancers. *Proceedings of the ACM Human-Computer Interaction*, 4. doi: <https://doi.org/10.1145/3432925>
12. Gussek, L., & Wiesche, M. (2024). Understanding the careers of freelancers on digital labor platforms: The case of IT work. *Information Systems Journal*, 34(5), 1664–1702. doi: <https://doi.org/10.1111/isj.12509>
13. Miller, P. (2020). Freelance workers—Experiencing a career outside an organization. *Qualitative Sociology Review*, 16(4), 90–104. doi: <https://doi.org/10.18778/1733-8077.16.4.06>
14. Ren, J., Raghupathi, V., & Raghupathi, W. (2023). Exploring influential factors in hiring freelancers on online labor platforms: An empirical study. *Economies*, 11(3), 80. doi: <https://doi.org/10.3390/economies11030080>
15. Fiers, F. (2024). Resilience in the gig economy: Digital skills in online freelancing. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 29(5). doi: <https://doi.org/10.1093/jcmc/zmae014>
16. Blaising, A., & Dabbish, L. (2022). Managing the transition to online freelance platforms: Self-directed socialization. *Proceedings of the ACM Human-Computer Interaction*, 6. doi: <https://doi.org/10.1145/3555201>

Список використаної літератури

1. Крутилін С. Фріланс як форма платформної зайнятості. Економічний простір. 2024. Вип. 191. С. 338-344. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-56>
2. Літорович О. Аналіз ринку фрілансу в Україні. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2020. Т. 4, 1. С. 43–53. <https://doi.org/10.23939/semi2020.01.043>
3. Чернишова Л., Славенко Є. Особливості розвитку фрілансу як гнучкої форми організації праці персоналу в сучасних умовах розвитку економічних відносин. Економіка: реалії часу. 2022. Вип. 5 (63). URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2022/No5/49.pdf> (дата звернення: 22.12.2024).
4. Зіноватна І.В., Пісоцький А. Ф., Новицький Д. В. Фріланс як гнучка форма зайнятості в Україні: стан і перспективи розвитку. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Юридичні науки. 2020. Вип. 5. С. 119-128. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/1591637356779.pdf> (дата звернення: 22.12.2024).
5. Якубовська Н. В., Савущук А. І. та ін. Актуальні тенденції у фрілансі як важіль ефективного кадрового менеджменту в умовах цифровізації. Причорноморські економічні студії. 2024. Вип. 86. С. 187-191. DOI: <https://doi.org/10.32782/bses.86-30>
6. Ковальчук К. Ф., Лебедева В. К. Теоретико-економічні аспекти фрілансу в контексті цифрової економіки. Грааль науки. 2024. Вип. 39. С. 33-37. DOI: <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.10.05.2024.001>
7. Quan D Mai. Unclear signals, uncertain prospects: The Labor Market Consequences of Freelancing in the New Economy. *Social Forces*. 2021. Vol. 99. Issue 3. Pp. 895-920. DOI: <https://doi.org/10.1093/sf/soaa043>
8. Salamon E. Digitizing freelance media labor: A class of workers negotiates entrepreneurialism and activism. *New Media & Society*. 2020. Vol. 22. Issue 1. Pp. 105-122. DOI: <https://doi.org/10.1177/1461444819861958>
9. Ke T., Zhu Yu. Cheap Talk on Freelance Platforms. *Management Science*. 2021. Vol. 67. Issue 9. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2020.3782>
10. Gu G., Zhu F. Trust and Disintermediation: Evidence from an Online Freelance Marketplace. *Management Science*. 2020. Vol. 67. Issue 2. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2020.3583>
11. Blaising A., Kotturi Ya., Kulkarni Ch., Dabbish L. Making it Work, or Not: A Longitudinal Study of Career Trajectories Among Online Freelancers. *Proc. ACM Hum.-Comput. Interact.* Vol. 4. DOI: <https://doi.org/10.1145/3432925>
12. Gussek L., Wiesche M. Understanding the careers of freelancers on digital labor platforms: The case of IT work. *Information Systems Journal*. 2024. Vol. 34. Issue 5. Pp. 1664–1702. DOI: <https://doi.org/10.1111/isj.12509>
13. Miller P. Freelance Workers - Experiencing a Career Outside an Organization. *Qualitative Sociology Review*. 2020. Vol. 16. Issue 4. Pp. 90–104. DOI: <https://doi.org/10.18778/1733-8077.16.4.06>
14. Ren J., Raghupathi V., Raghupathi W. Exploring Influential Factors in Hiring Freelancers in Online Labor Platforms: An Empirical Study. *Economies*. 2023. Vol. 11. Issue 3. Article 80. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies11030080>.
15. Fiers F. Resilience in the gig economy: digital skills in online freelancing. *Journal of Computer-Mediated Communication*. 2024. Vol. 29.5. DOI: <https://doi.org/10.1093/jcmc/zmae014>
16. Blaising A., Dabbish L. Managing the Transition to Online Freelance Platforms: Self-Directed Socialization. *Proc. ACM Hum.-Comput. Interact.* 2022. Vol. 6. DOI: <https://doi.org/10.1145/3555201>

17. Toth, I., Heinänen, S., & Blomqvist, K. (2020). Freelancing on digital work platforms—Roles of virtual community trust and work engagement on person–job fit. *VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems*, 50(4), 553–567. doi: <https://doi.org/10.1108/VJIKMS-12-2018-0124>
18. Leskova, L. F. (2017). Freelance and its prospects in the Ukrainian labor market. *Topical Issues of Science and Education*, 3, 22–25. Retrieved from <http://surl.li/oynkq> (in Ukrainian)
19. Zabolotna, N. (2022). Freelance as a new form of employment and labor relations. *Legal Scientific Electronic Journal*, 1, 143–145. Retrieved from http://lsej.org.ua/1_2022/34.pdf (in Ukrainian)
20. Koterlin, I. B., & Shtykh, A. T. (2021). Regulatory and legal regulation of non-standard employment of the population in Ukraine due to the effects of pandemic restrictions. *Current Problems of Domestic Jurisprudence*, 1, 69–73. Retrieved from http://apnl.dnu.in.ua/1_2021/17.pdf (in Ukrainian)
21. Khalid, W., & Wazani, A. I. (2024). GIG economy and unemployment foresight: A glance on the global economy. *American Academic & Scholarly Research Journal*, 16(2). Retrieved from <https://www.aasrc.org/aasrj/index.php/aasrj/article/download/2276/1398>
17. Toth I.,Heinänen S., Blomqvist K. Freelancing on digital work platforms—roles of virtual community trust and work engagement on person–job fit. *VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems*. 2020. Vol. 50. Issue 4. Pp. 553-567. DOI: <https://doi.org/10.1108/VJIKMS-12-2018-0124>
18. Лескова Л. Ф. Фріланс та його перспективи на українському ринку праці. *Topical Issues of Science and Education*. 2017. Vol. 3. 22-25. URL: <http://surl.li/oynkq> (дата звернення: 22.12.2024).
19. Заболотна Н. Фріланс як нова форма зайнятості та трудових відносин. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2022. Вип. 1. С. 143–145. URL: http://lsej.org.ua/1_2022/34.pdf (дата звернення: 22.12.2024).
20. Котерлін І. Б., Штих А. Т. Нормативно-правове врегулювання нестандартної зайнятості населення в Україні через впливи пандемічного обмеження. *Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції*. 2021. № 1. С. 69–73. URL: http://apnl.dnu.in.ua/1_2021/17.pdf (дата звернення: 22.12.2024).
21. Khalid W., Wazani A. I. GIG Economy and Unemployment Foresight: A glance on the Global Economy. *American Academic & Scholarly Research Journal*. 2024. Vol. 16.2. URL: <https://www.aasrc.org/aasrj/index.php/aasrj/article/download/2276/1398> (дата звернення: 22.12.2024).

Galina Urchik,

PhD (Economics), Associate Professor, National University of Water Management and Environmental Engineering, 11, Soborna str., Rivne, 33028, Ukraine
g.m.urchik@nuwm.edu.ua
<https://orcid.org/0000-0003-1013-6940>

FREELANCE AS A SPECIAL FORM OF EMPLOYMENT AND LABOR RELATIONS IN MODERN CONDITIONS

Abstract. The article looks at how freelancing can be seen as a special type of work and how to make the most of the skills of employees. It also looks at what is happening now in the freelancing world, both around the world and in Ukraine. The article looks at the different ways freelancing is defined and what makes it different from other types of employment. It also talks about the characteristics of freelancing, such as the ability to choose projects, set your own schedule and work from home. It also uses information systems and internet technologies, finds work on special internet platforms, and is personally responsible for the quality and timeliness of your work. You get paid for the work you do and how hard the job is. There is no special law in Ukraine that directly regulates freelancing. Instead, there are only bylaws that indirectly mention the concept, and they do not clearly distinguish freelancing from remote and home-based work. Freelancing has advantages and disadvantages for different people in the labour market. The study examined the global freelance market and drew parallels with the market in the USA, whilst also analysing trends and developments within the global freelance market. The study concluded that the size of the global freelance market is expanding, and that it was valued at \$455.2 billion in 2023. The majority of demand for freelance services originates from the USA and Ukraine, a notable observation given that Ukraine only constitutes a modest percentage of the global market. While there is an absence of data regarding the size of the freelance market in Ukraine, Freelancehunt has asserted that it is the largest in Europe. Projections for 2024 indicate a surge in the number of freelancers (+15%), an increase in clientele (+12%), and a substantial rise in total income (+25.7%). The predominant practice among freelancers is the execution of projects for other freelancers or companies.

Keywords: *Freelance, Labor Market, Freelance Platforms, Demand for Freelance Services, Freelance Supply.*

JEL Classification: J40; J42; J49.

In cites: Urchik, G. (2025). Freelance as a special form of employment and labor relations in modern conditions. *Social Economics*, 69, 71-87. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-06> (In Ukrainian))

МАРКЕТИНГ ♦ MARKETING

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-07>
УДК 65.012.4

Валентина Анатоліївна Літинська
кандидат економічних наук, доцент
Хмельницький національний університет,
вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна
litinskav@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0001-9272-4118>

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ

У статті обґрунтовано, що маркетинг територій є багатогранною діяльністю, що передбачає застосування різних підходів для розвитку та популяризації певної території. Вибір підходу залежить від конкретних цілей та особливостей регіону. Економічний підхід орієнтований на залучення інвестицій і розвиток бізнесу, забезпечуючи максимізацію прибутку для території. Туристичний підхід фокусується на просуванні території як привабливого туристичного напрямку через брендування та розвиток інфраструктури. Соціально-культурний підхід акцентує увагу на поліпшенні якості життя мешканців, підтримці культурних традицій і соціальної інклюзивності. Географічно-просторовий підхід використовує фізичні особливості місця, такі як транспортна доступність і стратегічне розташування, для розвитку логістики та бізнесу. Інноваційний підхід сприяє впровадженню новітніх технологій для покращення інфраструктури і розвитку «розумних міст». Сталий розвиток і екологічний підхід орієнтовані на екологічно чистий розвиток території, збереження природних ресурсів та підтримку «зелених» інвестицій. Коопераційний підхід підкреслює важливість співпраці з місцевими громадами та іншими територіями для досягнення синергії в маркетингових стратегіях.

З урахуванням усіх зазначених підходів, маркетинг територій слід визначати як інноваційну стратегію управління та просування географічних одиниць, яка спрямована на формування унікальної ідентичності території, залучення інвестицій, розвиток туризму, підвищення її конкурентоспроможності, створення робочих місць та покращення якості життя місцевих жителів.

Сучасне управління та просування територій вимагає комплексного підходу до визначення основних завдань маркетингу територій, які сприяють розвитку та підвищенню їх привабливості. До основних завдань відносяться: створення та просування бренду території, залучення інвестицій, розвиток туристичної привабливості, покращення якості життя для місцевих жителів, підтримка малого і середнього бізнесу, а також залучення великих міжнародних компаній. Крім того, маркетинг територій орієнтований на забезпечення екологічної сталості, розвиток інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності, формування партнерств та співпраці з іншими територіями та громадськістю.

У статті визначено, що маркетинг територій визначається багатьма факторами, що впливають на їх розвиток і конкурентоспроможність: економічні фактори, соціальні фактори, політична стабільність і ефективна правова система, екологічні фактори, культурно-історичні фактори, технологічні фактори, географічні та природні ресурси, міжнародні фактори.

Ключові слова: маркетинг, території, завдання, фактори.

JEL Classification: R58; M31; O18.

Як цитувати: Літинська, В. А. (2025). Теоретичні засади маркетингу територій. *Соціальна економіка*, 69, 88-97. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-07>

Вступ. Маркетинг територій став важливим інструментом управління для сучасних міст, регіонів і країн. У умовах глобалізації, швидких технологічних змін, конкуренції за інвестиції, туристів, маркетинг

територій стає необхідністю для забезпечення сталого розвитку.

Однією з основних причин актуальності маркетингу територій є глобалізація, яка створює нові можливості та водночас поси-

лює конкуренцію між містами, регіонами та країнами. Місцеві уряди повинні ефективно просувати свою територію, аби залучати інвестиції, нові підприємства та туристів. В умовах глобального ринку території мають постійно працювати над своїм брендом, аби бути конкурентоспроможними.

Крім того, цифрові технології значно змінили підходи до маркетингу територій. Сучасні цифрові інструменти, такі як соціальні мережі, платформи для онлайн-продажів, інтернет-реклама та геолокаційні сервіси, дозволяють оперативно взаємодіяти з потенційними інвесторами, туристами та громадянами по всьому світу. Технології сприяють створенню інтерактивних, персоналізованих кампаній, які можуть бути орієнтовані на конкретні групи аудиторії, що дозволить значно підвищити ефективність маркетингових стратегій.

З іншої сторони, у сучасному світі все більше уваги приділяється брендингу територій, що стало важливим інструментом для залучення туристів, інвесторів та громад. Успішний бренд території асоціюється з певними характеристиками – культурними, історичними, екологічними, економічними. Таким чином, маркетинг територій допомагає сформуванню унікального іміджу території, підкреслюючи її привабливість та потенціал. Сучасні методи брендингу включають використання креативних підходів, які виходять за межі традиційних маркетингових інструментів та інтегрують у себе соціальні, культурні та екологічні аспекти.

Таким чином, актуальність маркетингу територій у сучасних умовах неможливо переоцінити, адже це ключовий інструмент для забезпечення сталого розвитку, залучення інвестицій, розвитку туризму та підвищення якості життя місцевих громад. За допомогою ефективних маркетингових стратегій території можуть зберегти свою конкурентоспроможність на світовому ринку, створити привабливий образ для зовнішньої аудиторії та покращити умови для свого населення.

Метою даного дослідження є аналіз теоретичних основ маркетингу територій.

Відповідно до зазначеної мети, завданнями, які необхідно висвітлити у статті є:

- систематизувати існуючі підходи до тлумачення поняття «маркетинг територій» та запропонувати власне бачення даного поняття;
- визначити основні завдання маркетингу територій, які можна поділити на кілька категорій, залежно від цілей і потреб;
- систематизувати фактори, які впливають на маркетинг територій.

Предметом дослідження є аналіз концептуальних підходів, основних завдань та факторів, що впливають на маркетинг територій.

Об'єктом дослідження є теоретичні основи маркетингу територій, які знаходяться в основі формування, розвитку та просування територій (міст, регіонів, країн) на ринку.

Огляд літератури. Вагомий внесок у вивчення маркетингу територій був зроблений зарубіжними вченими. Так, Г. Ботшен, К. Промбергер та Дж. Бернхарт вивчали розвиток ідентичності місць, підкріпленої брендом, що є важливе для розуміння брендингу територій (Botschen, Promberger, & Bernhart, 2017).

В. Снеська, І. Зикієне та Д. Бурксайтієне оцінювали привабливість місць для бізнесу в контексті «розумного» розвитку, тобто акцентували увагу на економічній складовій територіального маркетингу (Snieska, Zykiene, & Burksaitiene, 2019).

Ю. Горященко та В. Ільченко досліджували цифровий маркетинг як основу сучасного бізнесу, що є важливим компонентом для просування територій у цифровому просторі (Goryaschenko & Ilchenko, 2020). Водночас, М. Окландер, Т. Окландер, О. Яшкіна, І. Педько та М. Чайковська аналізували технологічні інновації в цифровому маркетингу, що має застосування для просування територій (Oklander, Oklander, Yashkina, Pedko, & Chaikovska, 2018).

Такі науковці як: О. Немировська та О. Євсейцева аналізували вплив територіального маркетингу на конкурентоспроможність регіонів, що є ключовою темою для розуміння маркетингу територій (Nemyrovska & Ievseitseva, 2024). Проте інші науковці: Т.-Х. Т. Гім, К. С. Ян та Б. С. Кан розглядали процес створення слоганів брендів міст, що є важливим аспектом територіального маркетингу (Gim, Yang, & Kang, 2019).

Відповідно подальше наукове дослідження полягає в аналізі маркетингу територій та визначення обґрунтованих підходів щодо вдосконалення процесу створення ефективного маркетингу територій.

Методологія дослідження. Під час дослідження теоретичних засад маркетингу територій були застосовані різні методи дослідження.

Під час систематизації існуючих підходів до тлумачення поняття «маркетинг територій» були застосовані методи аналізу та синтезу.

З метою визначення основних завдань маркетингу територій, які можна поділити

на кілька категорій, залежно від цілей і потреб були використані методи класифікації та категоризації.

Визначення факторів, які мають істотний вплив на маркетинг територій проводилось за допомогою контент-аналізу.

Основні результати дослідження. Маркетинг територій – це комплексна діяльність, спрямована на створення та просування позитивного іміджу певної географічної одиниці (міста, регіону, країни) для залучення інвестицій, туристів, нових жителів і підприємств. Даний процес включає в себе як стратегічне, так і тактичне планування, реалізацію різноманітних маркетингових інструментів і взаємодію з численними зацікавленими сторонами. Відтак, існують різні підходи до тлумачення цього поняття (рис. 1).

1. Економічний підхід. У рамках даного підходу маркетинг територій розглядається через призму економічної вигоди для регіону або країни. Основною метою є

максимізація прибутку через залучення інвестицій, розвиток бізнесу та стимулювання економічної активності.

Інвестиційний маркетинг – орієнтований на створення сприятливих умов для інвесторів, надання податкових пільг, розвиток інфраструктури, полегшення адміністративних процедур для бізнесу.

Залучення підприємців і бізнесу – створення бізнес-центрів, технопарків, економічних зон, підтримка малого і середнього бізнесу.

У цьому контексті маркетинг територій стає важливим інструментом для покращення економічних показників через залучення нових підприємств, які будуть створювати робочі місця та збільшувати податкові надходження.

2. Туристичний підхід. У даному випадку маркетинг території зосереджений на просуванні її як туристичного напрямку. Це може включати:

– брендування території через попу-

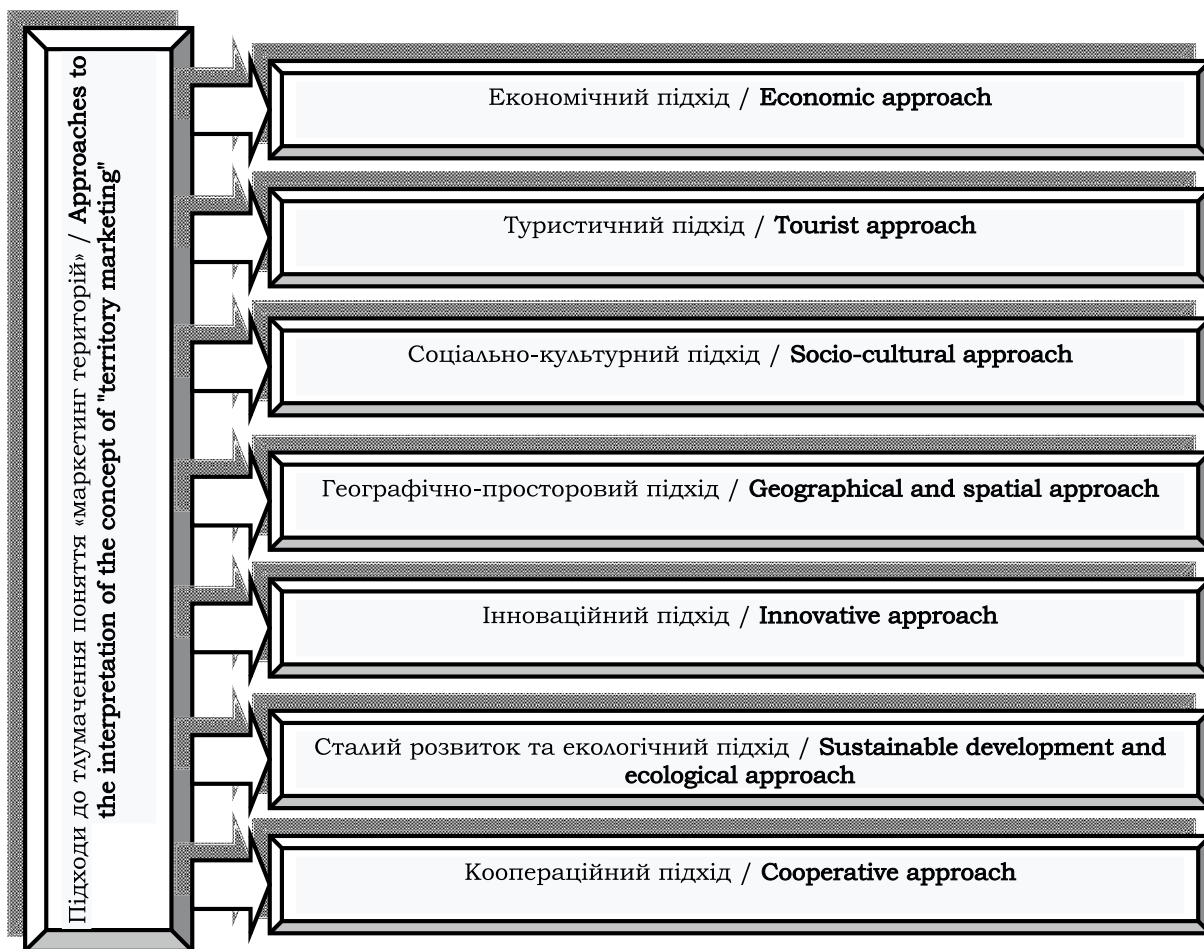


Рис. 1. Систематизація підходи до тлумачення поняття «маркетинг територій»

Fig. 1. Systematization of approaches to the interpretation of the concept of "territory marketing"

Джерело: систематизовано автором на основі (Ranasinghe, Thaichon, & Ranasinghe, 2017)

Source: systematised by the author based on (Ranasinghe, Thaichon, & Ranasinghe, 2017)

лярні туристичні атракції (пам'ятки, природні зони, культурні об'єкти);

- інфраструктура туризму – розвиток готелів, ресторанів, транспортних послуг, створення програм для екологічного чи культурного туризму;

- промоція території через глобальні медіа – використання туристичних виставок, платформ онлайн-бронювання, соціальних мереж для поширення інформації про можливості для подорожей.

Даний підхід є важливим для територій, які прагнуть розвивати туристичний сектор як основний або додатковий джерело доходів і робочих місць.

3. Соціально-культурний підхід. З точки зору соціальної відповідальності, маркетинг територій фокусується на створенні позитивного іміджу регіону через соціальні та культурні аспекти, що включають:

- підвищення якості життя для місцевих мешканців. Це може бути поліпшення інфраструктури, розвитку освіти, охорони здоров'я, соціальних послуг, що робить територію привабливою для нових жителів;

- просування місцевої культури і традицій. Включає акцент на автентичність місцевих традицій, свят, культурних подій, ремесел, що сприяють розвитку культурного туризму та збереженню місцевої ідентичності;

- інклюзивність. Маркетинг територій може також включати програми для підтримки різноманітних соціальних груп – від малозабезпечених до етнічних меншин, що підвищує рівень соціальної відповідальності території.

Даний підхід важливий для сталого розвитку територій, орієнтованих на довгострокові соціальні та культурні результати, зокрема у вигляді покращення рівня життя мешканців.

4. Географічно-просторовий підхід.

Даний підхід підкреслює важливість географічного розташування території для її маркетингу. В рамках цього підходу враховуються такі аспекти, як:

- транспортна доступність – наявність зручних транспортних шляхів, зокрема міжнародних аеропортів, морських портів, автомагістралей, що дозволяють залучати інвестиції та туристів;

- розташування на географічних перехрестях. Наприклад, території, що розташовані в стратегічних географічних зонах, можуть вигідно використовувати своє місцезнаходження для розвитку логістики та міжнародного бізнесу.

Даний підхід застосовується, коли маркетинг території орієнтований на її фізичні особливості та можливості, що надаються географічними умовами.

5. Інноваційний підхід. У сучасному світі, де технології займають дедалі важливіше місце, інноваційний підхід до маркетингу територій є особливо актуальним. Він передбачає:

- цифровізацію маркетингу територій – використання сучасних цифрових технологій, таких як мобільні додатки, соціальні мережі, віртуальна реальність для просування території;

- розвиток «розумних міст» (Smart Cities) – застосування інноваційних технологій для покращення міської інфраструктури, енергоефективності, безпеки та якості життя. Це також включає розвиток технологічних кластерів і інноваційних хабів для стартапів і технологічних компаній.

Такий підхід допомагає територіям стати технологічно прогресивними та залучити технологічних інвесторів й таланти.

6. Сталий розвиток та екологічний підхід. З огляду на глобальні тенденції екологічної свідомості та змін клімату, сталий розвиток стає важливим аспектом маркетингу територій. Він передбачає:

- екологічний туризм – просування території як екологічно чистої, з можливістю організації туризму, що не шкодить навколишньому середовищу;

- «зелені» інвестиції – сприяння розвитку екологічних технологій, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії на території.

Даний підхід спрямований на сталий розвиток території в довгостроковій перспективі, з врахуванням екологічних аспектів і збереження природних ресурсів.

7. Коопераційний підхід. Залучення різних зацікавлених сторін до процесу маркетингу територій є важливим для досягнення синергії. Це може включати:

- співпрацю з місцевими громадами, підприємцями, громадськими організаціями для розробки стратегій, що відповідають потребам різних груп;

- партнерства з іншими територіями (містами, регіонами, країнами) для спільного просування, обміну досвідом, організації міжрегіональних проектів.

Враховуючи особливості усіх зазначених підходів можна запропонувати власний підхід до тлумачення поняття «маркетинг територій». Так, маркетинг територій – інноваційна концепція управління та просування географічних одиниць (міст, регіонів, країн), яка об'єднує комплекс заходів для формування унікальної ідентичності та привабливості цієї території. Вона орієнтована на ефективне використання ресурсів території для залучення інвестицій, розви-

тку туризму, підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку, створення нових робочих місць та покращення якості життя місцевих мешканців.

Маркетинг територій є багатогранною концепцією, що охоплює різноманітні аспекти, від економічного та соціального до екологічного та культурного. Вибір підходу залежить від конкретних цілей і стратегій території, її ресурсів, потреб і викликів. Водночас, незалежно від акценту, важливим є інтеграція всіх складових, що сприяють сталому розвитку і конкурентоспроможності території в глобальному контексті.

Маркетинг територій – це комплексний процес, який включає в себе розробку та реалізацію стратегій для покращення іміджу, економічного розвитку та соціального добробуту певної географічної одиниці (місто, регіон, країна) (Gavinelli, Morra, & Gregorio, 2016).

Потреба в ефективному управлінні та просуванні територій на сучасному етапі обумовлює необхідність обґрунтування основних завдань маркетингу територій, які можна поділити на кілька категорій, залежно від цілей і потреб (Zykiene, Snieska, Bruneckiene, & Burksaitiene, 2020):

1. Створення і просування бренду території:

- розробка бренду території – це завдання включає створення унікального іміджу та «особистості» території, що буде асоціюватися з її перевагами та особливостями. Бренд має бути таким, що відрізняє територію від інших і має чіткий акцент на її конкурентних перевагах (наприклад, культурних, природних, інфраструктурних);

- просування бренду – розповсюдження цього бренду через різні канали комунікації (соцмережі, інтернет-реклама) та виведення його на міжнародний рівень через участь в ярмарках, виставках, міжнародних конференціях, туристичних заходах.

2. Залучення інвестицій:

- створення сприятливих умов для інвесторів – це включає розробку і просування програм підтримки інвестицій, забезпечення стабільності та прозорості бізнес-клімату (зниження адміністративних бар'єрів, спрощення процедур реєстрації бізнесу, податкові пільги тощо);

- залучення зовнішніх інвесторів – активна робота з інвесторами, створення враження про територію як стабільний та перспективний регіон для інвестування через маркетингові кампанії та інші активності.

3. Розвиток туристичної привабливості території:

- просування туристичних маршрутів – розробка і популяризація нових туристичних напрямків, організація екскурсій, фестивалів, культурних і спортивних подій, що підвищують привабливість території для туристів;

- розвиток інфраструктури туризму – це включає будівництво та модернізацію туристичної інфраструктури (готелі, транспортні мережі, культурні центри) та забезпечення високої якості обслуговування.

4. Поліпшення якості життя для місцевих жителів:

- покращення соціальних умов – маркетинг територій також орієнтований на створення комфортних умов для життя місцевих мешканців. Це включає покращення інфраструктури, медичних послуг, освіти, безпеки, культурних та спортивних ініціатив;

- залучення нових жителів – створення комфортного середовища для життя, залучення мігрантів або внутрішньо переміщених осіб через доступні житлові програми, стабільну роботу соціальних структур.

5. Залучення підприємств і розвитку бізнес-середовища:

- підтримка малого і середнього бізнесу – розробка програм підтримки місцевих підприємців (субсидії, зниження податків, адміністративна підтримка, створення бізнес-інкубаторів);

- залучення міжнародних компаній – окрім малого та середнього бізнесу, завдання маркетингу територій полягає і в залученні великих міжнародних компаній, створенні комфортних умов для їхнього бізнесу на території.

6. Забезпечення екологічної сталості та соціальної відповідальності:

- просування сталого розвитку – врахування екологічних і соціальних аспектів у процесах планування та розвитку території. Це може включати активну роботу в напрямку «зелених» інвестицій, екологічного туризму, збереження природних ресурсів;

- екологічна відповідальність – заохочення місцевих підприємств до дотримання екологічних стандартів, реалізація ініціатив з екологічної освіти для громадян.

7. Розвиток інфраструктури:

- розбудова фізичної та цифрової інфраструктури – маркетинг територій передбачає роботу над покращенням фізичної інфраструктури (транспортні шляхи, транспорт, комунальні послуги), а також цифрової інфраструктури (швидкісні інтернет-мережі, цифрові платформи для бізнесу та населення);

- інвестиції в інновації та технології – створення умов для розвитку техноло-

гічних хабів, інноваційних підприємств і стартапів, що можуть стати рушійною силою економічного розвитку території.

8. Підвищення рівня конкурентоспроможності території:

- аналіз конкурентних переваг – ідентифікація основних конкурентних переваг території, на яких можна будувати маркетингові стратегії. Це може бути доступ до природних ресурсів, вигідне географічне положення, культурна чи історична спадщина, високий рівень розвитку інфраструктури тощо;

- робота над слабкими сторонами – виявлення і подолання слабких сторін території, таких як соціальні проблеми, недостатня інфраструктура, неефективна адміністрація тощо.

9. Формування партнерств та співпраці:

- співпраця з іншими територіями – пошук можливостей для міжрегіонального або міжнародного співробітництва для спільного розвитку бізнесу, туризму, інвестицій;

- залучення громадськості та місцевих організацій – формування партнерств з місцевими організаціями, активістами, громадськими рухами для забезпечення сталого розвитку території з урахуванням потреб громади.

10. Аналіз ефективності і коригування стратегії:

- моніторинг і оцінка результатів – регулярний моніторинг і оцінка ефективності проведених маркетингових кампаній та ініціатив для коригування стратегій і тактик в залежності від результатів;

- адаптація до змін – врахування глобальних і локальних змін (економічних, соціальних, політичних) для постійного коригування маркетингової стратегії.

Отже, завдання маркетингу територій спрямовані на те, щоб забезпечити економічний, соціальний і культурний розвиток певної території шляхом створення та просування її бренду, залучення інвестицій, поліпшення якості життя місцевих жителів, розвитку бізнес-середовища та забезпечення екологічної сталості. Ефективне виконання цих завдань дозволяє території підвищити свою конкурентоспроможність на глобальному рівні, створити сприятливі умови для сталого розвитку та досягнення високих соціальних і економічних результатів (Liezina, Andriushchenko, Rozhko, Datsii, Mishchenko, & Cherniaieva 2020).

Маркетинг територій – це процес створення та просування позитивного іміджу території з метою залучення інвестицій, туристів, підприємців і нових жителів. Для того щоб цей процес був ефективним, необхідно враховувати низку факторів, які можуть значно вплинути на результативність маркетингових заходів (рис. 2).

Фактори, які впливають на маркетинг територій є:

1. Економічні фактори.

Економіка території безпосередньо визначає її конкурентоспроможність. Важливими аспектами є:

- рівень розвитку інфраструктури (транспорт, зв'язок, енергетика, інтернет);

Фактори, які впливають на маркетинг територій / **Factors affecting the marketing of territories**



Рис. 2. Фактори, які впливають на маркетинг територій

Fig. 2. Factors affecting the marketing of territories

Джерело: систематизовано автором на основі (Havranek & Zeynalov, 2021)

Source: compiled by the author based on (Havranek & Zeynalov, 2021)

- фінансова стабільність та можливість для інвесторів (податкові пільги, субсидії, програми підтримки бізнесу);

- наявність ресурсів – природних, людських, фінансових. Ключові галузі економіки території можуть впливати на її спеціалізацію та бренд (наприклад, технологічні кластери, аграрна продукція, екологічний туризм);

- рівень розвитку малого та середнього бізнесу. Це фактор, який показує потенціал території для розвитку підприємництва і створення нових робочих місць.

2. Соціальні фактори:

- маркетинг територій не обмежується лише бізнесовими і економічними аспектами, адже якість життя є важливим чинником у створенні позитивного іміджу території;

- якість життя та соціальні умови. Включає рівень безпеки, доступність медичних послуг, освіти, культурних та спортивних заходів;

- інклюзивність та соціальна відповідальність. Програми для різних соціальних груп населення, боротьба з нерівністю, підтримка малозабезпечених громадян;

- демографічні зміни. Зміни в чисельності та складі населення території можуть вимагати коригування маркетингової стратегії;

- етнокультурна різноманітність. Мультикультурність території може бути використана як особливість для розвитку туризму, культурних проєктів.

3. Політичні та правові фактори:

- політична ситуація на території значною мірою впливає на ефективність маркетингу;

- політична стабільність. Надійність уряду та відсутність політичних ризиків залучають інвесторів і туристів;

- правова система. Зрозумілі та прозорі юридичні норми, захист прав власності, розвиток системи правосуддя є важливими для бізнес-середовища;

- законодавство, пов'язане з бізнесом та інвестиціями. Наприклад, податкові пільги, інвестиційні програми, регулювання нерухомості, права інвесторів;

- міжнародні угоди та співпраця. Участь території в міжнародних альянсах, економічних зонах, міжурядових програмах може підвищити її привабливість для бізнесу і туризму.

4. Екологічні фактори:

- сталий розвиток і охорона довкілля стають важливими складовими маркетингу територій;

- екологічна ситуація. Чистота навколишнього середовища, якість повітря, води, відсутність забруднень і природних катастроф сприяють підвищенню привабливості території для жителів і туристів;

- екологічні ініціативи. Програми, спрямовані на збереження природи, зелений туризм, відновлення екосистем, можуть стати важливими частинами бренду території;

- використання відновлювальних ресурсів. Підвищення уваги до зелених технологій, відновлювальних джерел енергії також важливо для маркетингу територій.

5. Культурно-історичні фактори:

- історія, культура та традиції території є важливими елементами її бренду;

- культурна спадщина. Наявність культурних, історичних пам'яток, архітектурних пам'яток, музеїв, фестивалів тощо може стати основою для розвитку туризму;

- туризм і культура. Розвиток культурного туризму та підтримка місцевих традицій можуть допомогти створити унікальний імідж території;

- місцеві святкування та фестивалі. Проведення національних і міжнародних заходів може стати важливою частиною маркетингових стратегій.

6. Технологічні фактори:

- технологічний прогрес визначає багато аспектів маркетингу територій, включаючи інноваційні можливості для розвитку;

- цифровізація та інфраструктура. Розвиток високошвидкісного інтернету, сучасних технологій в транспорті, зв'язку та медіа дозволяє території бути більш доступною для інвесторів і туристів;

- інновації та стартапи. Розвиток технологічних парків, інноваційних хабів та стартапів може привернути увагу інвесторів і молодих спеціалістів, створюючи імідж території як осередку інновацій;

- розвиток «розумних міст». Впровадження технологій для покращення життя в містах (розумні будинки, управління трафіком, екологічні ініціативи) є важливим елементом маркетингових стратегій.

7. Географічні та природні фактори:

- природні ресурси, клімат і географічне розташування можуть відігравати важливу роль у формуванні маркетингових стратегій;

- географічне розташування. Близькість до важливих транспортних шляхів, міжнародних кордонів, портів, а також сприятливі кліматичні умови можуть бути використані для розвитку туристичних

маршрутів або бізнес-партнерств;

– природні ресурси та ландшафт. Гори, озера, річки, національні парки можуть стати основою для екологічного туризму або сільського розвитку.

8. Міжнародні фактори:

– міжнародне співробітництво та глобальні тенденції мають великий вплив на маркетинг територій;

– глобалізація. У глобалізованому світі території змагаються за інвестиції, туристів і таланти. Важливо мати привабливий бренд, що може конкурувати на світовому ринку;

– міжнародна репутація. Відгуки інвесторів, туристів і партнерів можуть позитивно чи негативно вплинути на імідж території.

Маркетинг територій за сучасних умов є складним і багатофакторним процесом, в якому важливими є економічні, соціальні, політичні, екологічні, технологічні, культурні та географічні аспекти. Для успішного просування території потрібно враховувати ці фактори, орієнтуватися на потреби цільових аудиторій (туристів, інвесторів, місцевих жителів) і працювати над створенням позитивного іміджу, що сприятиме сталому розвитку та залученню ресурсів (Dergiades, Mavragani, & Pan, 2018).

Висновки. Отже, у статті розглянуто багатогранність маркетингу територій, що вимагає застосування різних підходів залежно від специфіки та цілей конкретного регіону. Кожен із підходів – економічний, туристичний, соціально-культурний, географічно-просторовий, інноваційний, сталий розвиток і коопераційний – відіграє важливу роль у формуванні ефективної

стратегії просування територій. Зокрема, маркетинг територій орієнтований на створення унікальної ідентичності, залучення інвестицій, розвиток туризму, підвищення конкурентоспроможності, покращення якості життя місцевих жителів та забезпечення сталого розвитку.

Маркетинг територій – це складний і багатофакторний процес, що охоплює широкий спектр завдань, спрямованих на економічний, соціальний, екологічний та культурний розвиток територій. Ефективне управління маркетингом територій передбачає створення унікального бренду, залучення інвестицій, розвиток туристичної привабливості, поліпшення якості життя місцевого населення, підтримку бізнесу та забезпечення екологічної сталості.

Основними факторами, що впливають на маркетинг територій, є економічні, соціальні, політичні, екологічні, культурно-історичні, технологічні та географічні аспекти. Врахування цих факторів, а також адаптація до глобальних і локальних змін дозволяє формувати ефективні стратегії розвитку територій, підвищувати їх конкурентоспроможність на міжнародному рівні та забезпечувати сталий розвиток.

Ключовим результатом успішного маркетингу територій є залучення інвестицій, туристів, підприємців і нових мешканців, а також створення позитивного іміджу території, який сприяє її розвитку і процвітання.

Перспективою подальших досліджень є поглиблення аналізу факторів, які впливають на ефективність маркетингу територій, а також розробка інноваційних підходів до створення стратегій сталого розвитку.

Список використаної літератури

1. Ranasinghe, W. T., Thaichon, P., & Ranasinghe, M. (2017). An analysis of product-place co-branding: the case of Ceylon Tea. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 29(1), 200-214. doi: <https://doi.org/10.1108/APJML-10-2015-0156>
2. Tortora, D., Di Gregorio, A., Chiacchierini, C., Gurioli, M., & Gareri, R. (2019). Using Big Data to co-design a sustainable tourist experience. Some highlights by means of a practical example. *Conference Management and sustainability: Creating shared value in the digital era*, Sapienza University, Rome (Italy), (pp. 261-266). doi: <https://doi.org/10.7433/SRECP.EA.2019.47>
3. Gavinelli, L., Morra, M. C., & Di Gregorio, A. (2016). Pre-event marketing and territorial governance: the case of Monza and Brianza province. *Qualitative Market Research*, 19(2), 173-203. doi: <https://doi.org/10.7433/SRECP.EA.2019.47>
4. Botschen, G., Promberger, K., & Bernhart, J. (2017). Brand-driven identity development of places. *Journal of Place Management and Development*, 10(2), 152-172. doi: <https://doi.org/10.1108/JPMD-07-2016-0051>

References

1. Ranasinghe, W. T., Thaichon, P., & Ranasinghe, M. (2017). An analysis of product-place co-branding: the case of Ceylon Tea. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 29(1), 200-214. doi: <https://doi.org/10.1108/APJML-10-2015-0156>
2. Tortora, D., Di Gregorio, A., Chiacchierini, C., Gurioli, M., & Gareri, R. (2019). Using Big Data to co-design a sustainable tourist experience. Some highlights by means of a practical example. *Conference Management and sustainability: Creating shared value in the digital era*, Sapienza University, Rome (Italy), (pp. 261-266). doi: <https://doi.org/10.7433/SRECP.EA.2019.47>
3. Gavinelli, L., Morra, M. C., & Di Gregorio, A. (2016). Pre-event marketing and territorial governance: the case of Monza and Brianza province. *Qualitative Market Research*, 19(2), 173-203. doi: <https://doi.org/10.7433/SRECP.EA.2019.47>
4. Botschen, G., Promberger, K., & Bernhart, J. (2017). Brand-driven identity development of places. *Journal of Place Management and Development*, 10(2), 152-172. doi: <https://doi.org/10.1108/JPMD-07-2016-0051>

5. Snieska, V., Zykiene, I., & Burksaitiene, D. (2019). Evaluation of location's attractiveness for business growth in smart development. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 925-946. doi: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1590217>
6. Zykiene, I., Snieska, V., Bruneckiene, J., & Burksaitiene, D. (2020). Assessment of regions using an index for a location's attractiveness for business development. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 34(2), 1-19. doi: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2020.1825106>
7. Mohcine, A., & Khaddouj, K. (2020). The attractiveness of territories in the digital era: case of the city of Marrakech. *Moroccan Journal of Research in Management and Marketing*, 12(2), 60-81. Retrieved from: https://www.academia.edu/65203941/The_Attractiveness_of_%20Territories_in_the_Digital_Era_Case_of_the_City_of_Marrakech
8. Roszko-Wójtowicz, E., & Grzelak, M. M. (2021). Multi-dimensional Analysis of Regional Investment Attractiveness in Poland. *Equilibrium*, 16(1), 103-138. doi: <https://doi.org/10.24136/eq.2021.004>
9. Goryaschenko, Y., & Ilchenko, V. (2020). Digital marketing as the basis of modern business. *Scientific opinion. Economics and Management*, 2(68), 115-120. doi: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-68-20>
10. Liezina, A. V., Andriushchenko, K. A., Rozhko, O. D., Datsii, O. I., Mishchenko, L. O., & Cherniaieva, O. O. (2020). Resource planning for risk diversification in the formation of a digital twin enterprise. *Accounting*, 6, 1337-1344. doi: <https://doi.org/10.5267/j.ac.2020.8.016>
11. Oklander, M., Oklander, T., Yashkina, O., Pedko, I., & Chaikovska, M. (2018). Analysis of technological innovations in digital marketing. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 5(3(95)), 80-91. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2018.143956>
12. Zayed, N. M., Edeh, F. O., Islam, K.M.A., Nitsenko, V., Polova, O., & Khaietska, O. (2022). Utilization of Knowledge Management as Business Resilience Strategy for Microentrepreneurs in Post-COVID-19 Economy. *Sustainability*, 14, 15789. doi: <https://doi.org/10.3390/su142315789>
13. Nemyrovska, O., & Ievseitseva, O. (2024). Digital visibility and competitive edge: Analyzing the impact of territorial marketing on regional competitiveness. *Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR)*, 11(3), 573-587. doi: <https://doi.org/10.15549/jeecar.v11i3.1640>
14. Ahmed, R. R., Streimikiene, D., Berchtold, G., Vveinhardt, J., Channar, Z. A., & Soomro, R. H. (2019). Effectiveness of Online Digital Media Advertising as A Strategic Tool for Building Brand Sustainability: Evidence from FMCGs and Services Sectors of Pakistan. *Sustainability*, 11, 3436. doi: <https://doi.org/10.3390/su11123436>
15. Bettencourt, L. M. A. (2022). Why the Internet must become more like a city. In J. Portugali (Ed.), *The Crisis of Democracy in the Age of Cities*. Edward Elgar Publishing. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=4166118>
16. Boisen, M., Groote, P., Terlouw, K., & Couwenberg, O. (2018). Patterns of place promotion, place marketing and/or place branding in Dutch municipalities. *Place Branding and Public Diplomacy*, 14(2), 78-88. doi: <https://doi.org/10.1057/s41254-017-0083-5>
17. Dergiades, T., Mavragani, E., & Pan, B. (2018). Google Trends and tourists' arrivals: Emerging biases and proposed corrections. *Tourism Management*, 66, 108-120. doi: <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2017.10.014>
5. Snieska, V., Zykiene, I., & Burksaitiene, D. (2019). Evaluation of location's attractiveness for business growth in smart development. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 925-946. doi: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1590217>
6. Zykiene, I., Snieska, V., Bruneckiene, J., & Burksaitiene, D. (2020). Assessment of regions using an index for a location's attractiveness for business development. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 34(2), 1-19. doi: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2020.1825106>
7. Mohcine, A., & Khaddouj, K. (2020). The attractiveness of territories in the digital era: case of the city of Marrakech. *Moroccan Journal of Research in Management and Marketing*, 12(2), 60-81. Retrieved from: https://www.academia.edu/65203941/The_Attractiveness_of_%20Territories_in_the_Digital_Era_Case_of_the_City_of_Marrakech
8. Roszko-Wójtowicz, E., & Grzelak, M. M. (2021). Multi-dimensional Analysis of Regional Investment Attractiveness in Poland. *Equilibrium*, 16(1), 103-138. doi: <https://doi.org/10.24136/eq.2021.004>
9. Goryaschenko, Y., & Ilchenko, V. (2020). Digital marketing as the basis of modern business. *Scientific opinion. Economics and Management*, 2(68), 115-120. doi: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2020-68-20>
10. Liezina, A. V., Andriushchenko, K. A., Rozhko, O. D., Datsii, O. I., Mishchenko, L. O., & Cherniaieva, O. O. (2020). Resource planning for risk diversification in the formation of a digital twin enterprise. *Accounting*, 6, 1337-1344. doi: <https://doi.org/10.5267/j.ac.2020.8.016>
11. Oklander, M., Oklander, T., Yashkina, O., Pedko, I., & Chaikovska, M. (2018). Analysis of technological innovations in digital marketing. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 5(3(95)), 80-91. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2018.143956>
12. Zayed, N. M., Edeh, F. O., Islam, K.M.A., Nitsenko, V., Polova, O., & Khaietska, O. (2022). Utilization of Knowledge Management as Business Resilience Strategy for Microentrepreneurs in Post-COVID-19 Economy. *Sustainability*, 14, 15789. doi: <https://doi.org/10.3390/su142315789>
13. Nemyrovska, O., & Ievseitseva, O. (2024). Digital visibility and competitive edge: Analyzing the impact of territorial marketing on regional competitiveness. *Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR)*, 11(3), 573-587. doi: <https://doi.org/10.15549/jeecar.v11i3.1640>
14. Ahmed, R. R., Streimikiene, D., Berchtold, G., Vveinhardt, J., Channar, Z. A., & Soomro, R. H. (2019). Effectiveness of Online Digital Media Advertising as A Strategic Tool for Building Brand Sustainability: Evidence from FMCGs and Services Sectors of Pakistan. *Sustainability*, 11, 3436. doi: <https://doi.org/10.3390/su11123436>
15. Bettencourt, L. M. A. (2022). Why the Internet must become more like a city. In J. Portugali (Ed.), *The Crisis of Democracy in the Age of Cities*. Edward Elgar Publishing. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=4166118>
16. Boisen, M., Groote, P., Terlouw, K., & Couwenberg, O. (2018). Patterns of place promotion, place marketing and/or place branding in Dutch municipalities. *Place Branding and Public Diplomacy*, 14(2), 78-88. doi: <https://doi.org/10.1057/s41254-017-0083-5>
17. Dergiades, T., Mavragani, E., & Pan, B. (2018). Google Trends and tourists' arrivals: Emerging biases and proposed corrections. *Tourism Management*, 66, 108-120. doi: <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2017.10.014>

18. Gim, T.-H. T., Yang, K. S., & Kang, B. S. (2019). Review on the process of identifying a city brand slogan and power brand assets. *International Review for Spatial Planning and Sustainable Development*, 7(4), 37–55. doi: https://doi.org/10.14246/irspsd.7.4_37
19. Havranek, T., & Zeynalov, A. (2021). Forecasting tourist arrivals: Google Trends meets mixed-frequency data. *Tourism Economics*, 27(1), 129–148. doi: <https://doi.org/10.1177/1354816619879584>
20. Onder, I. (2017). Forecasting tourism demand with Google trends: Accuracy comparison of countries versus cities. *International Journal of Tourism Research*, 19(6), 648–660. doi: <https://doi.org/10.1002/jtr.2137>
18. Gim, T.-H. T., Yang, K. S., & Kang, B. S. (2019). Review on the process of identifying a city brand slogan and power brand assets. *International Review for Spatial Planning and Sustainable Development*, 7(4), 37–55. doi: https://doi.org/10.14246/irspsd.7.4_37
19. Havranek, T., & Zeynalov, A. (2021). Forecasting tourist arrivals: Google Trends meets mixed-frequency data. *Tourism Economics*, 27(1), 129–148. doi: <https://doi.org/10.1177/1354816619879584>
20. Onder, I. (2017). Forecasting tourism demand with Google trends: Accuracy comparison of countries versus cities. *International Journal of Tourism Research*, 19(6), 648–660. doi: <https://doi.org/10.1002/jtr.2137>

Valentyna Litynska,

PhD (Economics), Associate Professor, Khmelnytskyi National University, 11, Instytutka Str., Khmelnytskyi, 29016, Ukraine
litinskav@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0001-9272-4118>

THEORETICAL PRINCIPLES OF TERRITORY MARKETING

Abstract. The article substantiates that the marketing of territories is a multifaceted activity that involves the use of various approaches for the development and popularization of a certain territory. The choice of approach depends on the specific goals and characteristics of the region. The economic approach is focused on attracting investment and business development, ensuring the maximization of profit for the territory. The tourism approach focuses on promoting the territory as an attractive tourist destination through branding and infrastructure development. The socio-cultural approach focuses on improving the quality of life of residents, maintaining cultural traditions and social inclusiveness. The geospatial approach uses the physical features of a place, such as transport accessibility and strategic location, to develop logistics and business. An innovative approach contributes to the introduction of the latest technologies for the improvement of infrastructure and the development of «smart cities». Sustainable development and the ecological approach are focused on ecologically clean development of the territory, preservation of natural resources and support of «green» investments. The cooperative approach emphasizes the importance of working with local communities and other territories to achieve synergy in marketing strategies.

Taking into account all the mentioned approaches, the marketing of territories should be defined as an innovative strategy of management and promotion of geographical units, which is aimed at forming a unique identity of the territory, attracting investments, developing tourism, increasing its competitiveness, creating jobs and improving the quality of life of local residents.

Modern management and promotion of territories requires a comprehensive approach to defining the main tasks of marketing territories, which contribute to the development and increase of their attractiveness. The main tasks include: creating and promoting the brand of the territory, attracting investments, developing tourist attractions, improving the quality of life for local residents, supporting small and medium-sized businesses, as well as attracting large international companies.

In addition, the marketing of territories is focused on ensuring environmental sustainability, infrastructure development, increasing competitiveness, forming partnerships and cooperation with other territories and the public.

The article defines that the marketing of territories is determined by many factors that affect their development and competitiveness: economic factors, social factors, political stability and an effective legal system, environmental factors, cultural and historical factors, technological factors, geographic and natural resources, international factors.

Keywords: Marketing, Territories, Tasks, Factors.

JEL Classification: R58; M31; O18.

In cites: Litynska, V. (2025). Theoretical principles of territory marketing. *Social Economics*, 69, 88–97. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-07> (In Ukrainian)

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-08>
УДК 339.138:159.955:004.9

Тетяна Миколаївна Повод*

кандидат економічних наук, доцент
povod_t@ksaeu.kherson.ua
<http://orcid.org/0000-0001-8191-5488>

Ганна Володимирівна Жосан*

кандидат економічних наук, доцент
zhosan_g@ksaeu.kherson.ua
<https://orcid.org/0000-0002-3577-6701>

* Херсонський державний аграрно-економічний університет,
вул. Стрітенська, 23, Херсон, 73006, Україна

НЕЙРОМАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ СПОЖИВЧОЇ ЛОЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ НАУКОЄМНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті досліджено використання нейромаркетингу як інструменту підвищення рівня споживчої лояльності у сфері наукоємної продукції. Визначено основні нейромаркетингові методи, такі як айтрекінг (Eye Tracking), аналіз мікроекспресій обличчя (Face Reading), електроенцефалографія (EEG) та функціональна магнітно-резонансна томографія (fMRI), які дозволяють отримати глибше розуміння споживчої поведінки та ухвалення рішень про купівлю інноваційних товарів. Здійснено аналіз сучасних наукових підходів до використання когнітивних механізмів у маркетингових стратегіях та визначено їхній вплив на формування довгострокової споживчої лояльності.

Дослідження ґрунтується на комплексному підході, що включає аналіз теоретичних концепцій нейромаркетингу, емпіричне оцінювання маркетингових кампаній із використанням нейронаукових методів, а також проведення опитувань і експертних інтерв'ю з фахівцями у сфері маркетингу та поведінкової економіки. Використано статистичні методи аналізу, що дозволило виявити кореляційні зв'язки між когнітивним сприйняттям продуктів та рівнем довіри до брендів.

Результати дослідження демонструють, що застосування нейромаркетингових інструментів сприяє підвищенню ефективності маркетингових комунікацій, оптимізації рекламних матеріалів та створенню персоналізованих маркетингових стратегій, що враховують глибинні когнітивні та емоційні реакції споживачів. Визначено, що нейромаркетингові технології дозволяють компаніям адаптувати маркетингові стратегії до особливостей сприйняття інноваційних продуктів, що особливо важливо у високотехнологічному секторі.

Практична значущість дослідження полягає у можливості використання отриманих результатів для розробки ефективних стратегій взаємодії зі споживачами, підвищення рівня їхньої довіри та формування довготривалих конкурентних переваг підприємств, що працюють у сфері наукоємної продукції. Зроблено висновок, що інтеграція нейромаркетингових підходів у маркетингові стратегії є перспективним напрямом розвитку, який може забезпечити компаніям значні конкурентні переваги та підвищити ефективність комунікації з цільовою аудиторією.

Ключові слова: нейромаркетинг, поведінкові фінанси, споживча лояльність, маркетинг інновацій, торгівля, поведінкова економіка.

JEL Classification: M31; D87; M37; D91; L86.

Як цитувати: Повод, Т. М., & Жосан, Г. В. (2025). Нейромаркетинг як інструмент підвищення рівня споживчої лояльності у сфері наукоємної продукції. *Соціальна економіка*, 69, 98-106. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-08>

Вступ. У сучасних умовах динамічного розвитку високотехнологічних ринків питання забезпечення конкурентоспроможності інноваційної продукції стає одним із ключових завдань підприємств, що працюють у сфері наукоємних виробництв. Традиційні маркетингові стратегії, орієнтовані на стимулювання попиту та просування товарів, не завжди виявляються ефективними для інноваційної продукції, оскільки рішення про її придбання приймаються на основі комплексного аналізу цінності, довгострокових перспектив та рівня довіри до бренду.

Водночас, сучасні досягнення нейроекономіки та когнітивних наук дозволяють застосовувати новітні методи вивчення поведінки споживачів, що сприяє розробці більш точних та ефективних маркетингових стратегій. Нейромаркетинг, як міждисциплінарний підхід, поєднує знання з нейрофізіології, психології, поведінкової економіки та цифрового маркетингу для формування глибшого розуміння механізмів ухвалення рішень споживачами.

Особливо актуальним застосування нейромаркетингових підходів є у сфері наукоємної продукції, де рівень довіри до бренду, рівень сприйняття інновацій та когнітивні бар'єри значною мірою впливають на процес прийняття рішень. Висока складність таких продуктів та їх відносна новизна для ринку потребують від компанії застосування стратегій, що ґрунтуються на глибокому аналізі споживчих мотивацій та емоційних реакцій.

Об'єкт дослідження – процес формування споживчої лояльності у сфері наукоємної продукції під впливом маркетингових комунікацій та когнітивних механізмів.

Предмет дослідження – використання нейромаркетингових інструментів, зокрема айтрекінгу, аналізу мікровиразів обличчя, електроенцефалографії та магнітно-резонансної томографії, для оптимізації маркетингових стратегій і підвищення рівня довіри до брендів у високотехнологічному сегменті ринку.

Метою дослідження є виявлення ролі нейромаркетингу у формуванні споживчої лояльності у сфері наукоємної продукції, визначення основних інструментів та методів впливу на споживачів за допомогою когнітивних механізмів, а також розробка практичних рекомендацій щодо ефективного використання нейромаркетингових технологій у стратегічному управлінні маркетингом інновацій.

Для досягнення поставленої мети у статті здійснено аналіз сучасних наукових

підходів до визначення сутності нейромаркетингу та його ключових інструментів, розглянуто особливості застосування методів когнітивного аналізу у сфері маркетингу, а також обґрунтовано необхідність використання нейроекономічних інструментів для підвищення рівня споживчої лояльності у високотехнологічному сегменті ринку.

Дослідження проведено на основі аналізу сучасної наукової літератури, практичних кейсів застосування нейромаркетингу, а також емпіричних даних щодо впливу когнітивних факторів на прийняття рішень споживачами у сегменті наукоємної продукції.

Огляд літератури. Аналіз наукових джерел свідчить про зростаючий інтерес до нейромаркетингу як ефективного інструменту вивчення споживчої поведінки та підвищення рівня лояльності до брендів у сфері наукоємної продукції. Дослідження В. Чубенка (2018) акцентує увагу на важливості високотехнологічної продукції як об'єкта правового регулювання, підкреслюючи необхідність стратегічного підходу до її комерціалізації. Н. Кухарська (2024) аналізує основні принципи та методи нейромаркетингу, визначаючи його значення для сучасних маркетингових комунікацій.

Ю. Зінцьо та С. Стасюк (2022) вказують, що застосування нейромаркетингових технологій сприяє збільшенню кількості продажів через глибше розуміння когнітивних та емоційних реакцій споживачів. С. Савченко, О. Сукач і Ю. Сиволап (2021) доводять, що використання методів айтрекінгу та електроенцефалографії допомагає визначати ефективність рекламних матеріалів, оптимізуючи їхній візуальний вплив. Інше дослідження С. Савченка, Н. Аблязової та О. Сукача (2021) розглядає інноваційний маркетинг як важливий компонент системи управління підприємством, де нейромаркетингові інструменти відіграють ключову роль у побудові стратегії просування.

Н. Скригун і В. Метейко (2018) наголошують на психологічному впливі нейромаркетингових технологій на споживачів, розкриваючи потенціал мікровиразів обличчя та аналізу поведінкових реакцій. А. Карпенко та А. Остапчук (2022) досліджують можливості застосування нейромаркетингових технологій для управління поведінкою споживачів, обґрунтовуючи їхню ефективність для формування довгострокової лояльності. О. Москаленко та О. Зозульов (2018) акцентують увагу на актуальності використання айтрекінгу для тестування веб-сторінок, що дозволяє ви-

значати оптимальні шляхи взаємодії користувачів із цифровими платформами.

Праці Г. Лозовської та Р. Значека (2024) доводять ефективність використання нейромаркетингових технологій у соціальних мережах для просування товарів і послуг. Т. Повод (2022) розглядає поведінкові фінанси як основу для розуміння мотивацій споживачів, а її подальші дослідження (2024) аналізують інтеграцію цих підходів з класичними економічними теоріями для прийняття ефективних інвестиційних рішень.

Дослідження А. Кузнецової, О. Гарафонової, Р. Янкової, Г. Жосан і І. Ломачинської (2023) підкреслює значення міжнародних маркетингових стратегій для підприємств у воєнний час, зокрема адаптацію маркетингових підходів у кризових умовах. Г. Жосан (2022) досліджує результативність маркетингових комунікацій, звертаючи увагу на роль нейромаркетингових технологій у підвищенні залученості аудиторії.

І. Пономаренко та К. Ягельська (2024) розглядають контент-маркетинг у цифровому брендингу, що перегукується з дослідженням Дж. Бубфалант та А. Брандао (Bubpharant & Brandão, 2024), яке пропонує систематизований огляд контент-маркетингових стратегій та перспектив подальших досліджень у цій галузі. Д. Алькураші та ін. (Alqurashi, 2023) досліджують вплив штучного інтелекту на персоналізований контент-маркетинг, що підтверджує важливість інтеграції технологічних інновацій у маркетингові стратегії. К. Лу та Кю Сі (Lou & Xie, 2020) аналізують взаємозв'язок між цифровим контент-маркетингом, споживчим досвідом та лояльністю до бренду.

Праці А. Крестодіна (Crestodina, 2020) та Д. Новіта й ін. (Novita et al., 2022) акцентують увагу на стратегічному використанні цифрових платформ для підвищення ефективності маркетингових кампаній, зокрема через TikTok та соціальні мережі. Нарешті, дослідження LinkedIn (2022) визначає ключові елементи цифрового брендингу, що можуть бути адаптовані для застосування у нейромаркетингових стратегіях. Таким чином, огляд літератури підтверджує, що нейромаркетинг відіграє важливу роль у сучасному маркетингу високотехнологічних продуктів, дозволяючи підприємствам ефективніше комунікувати з аудиторією, підвищувати рівень лояльності споживачів та формувати довготривалі конкурентні переваги.

Методологія дослідження. Методологія дослідження ґрунтується на комплексному підході до аналізу нейромаркетингових

інструментів, їхнього впливу на поведінку споживачів та застосування у сфері наукоємної продукції. У процесі дослідження використано як теоретичні, так і емпіричні методи, що дозволяють отримати об'єктивні дані та обґрунтовані висновки. У дослідженні застосовано комплексний підхід, що поєднує теоретичний аналіз, емпіричні методи та статистичне моделювання для оцінки ефективності нейромаркетингових інструментів у сфері наукоємної продукції. Аналіз наукових джерел та систематизація існуючих концепцій дозволили визначити ключові підходи до використання когнітивних механізмів у маркетингових стратегіях, а експериментальне тестування із залученням методів айтрекінгу, аналізу мікроекспресій обличчя, електроенцефалографії та функціональної магнітно-резонансної томографії дало змогу зафіксувати емоційні та когнітивні реакції споживачів на маркетингові стимули. Проведення анкетування та експертних інтерв'ю із фахівцями у сфері поведінкової економіки дозволило виокремити найбільш ефективні підходи до підвищення рівня споживчої лояльності, а застосування методів кореляційного аналізу та регресійного моделювання сприяло виявленню закономірностей між когнітивним сприйняттям продуктів та рівнем довіри до брендів. Контент-аналіз рекламних матеріалів, створених із використанням нейромаркетингових технологій, дозволив оцінити їхній вплив на поведінкові патерни споживачів, що в сукупності забезпечило глибше розуміння механізмів ухвалення рішень у контексті маркетингових стратегій високотехнологічної продукції.

На першому етапі дослідження проведено систематизацію та аналіз наукових джерел, що дозволило визначити основні підходи до нейромаркетингу, особливості його застосування у високотехнологічному секторі та вплив когнітивних процесів на поведінку споживачів. Використано методи порівняльного аналізу, узагальнення та критичного огляду літератури, що дозволило виявити ключові інструменти нейромаркетингу та їхній потенційний вплив на підвищення рівня споживчої лояльності.

На другому етапі дослідження застосовано емпіричні методи збору даних, включаючи аналіз маркетингових кампаній, у яких використовувалися нейромаркетингові інструменти, а також вивчення практичного досвіду їхнього застосування у високотехнологічних галузях. Для отримання даних щодо рівня споживчої лояльності було використано методи анкетування та опитування. Респонденти оцінювали

ефективність маркетингових комунікацій, заснованих на нейромаркетингових підходах, рівень довіри до брендів, а також фактори, що впливають на ухвалення рішень про купівлю наукоємної продукції.

З метою визначення найефективніших методів нейромаркетингу здійснено експертне опитування серед маркетологів та фахівців у сфері поведінкової економіки. Це дозволило оцінити перспективи використання методів айтрекінгу (Eye Tracking), аналізу мікровиразів обличчя (Face Reading), електроенцефалографії (EEG) та функціональної магнітно-резонансної томографії (fMRI) у практиці маркетингових досліджень.

Для обробки отриманих даних використано методи статистичного аналізу, зокрема кореляційний аналіз, що дозволив визначити взаємозв'язки між когнітивними реакціями споживачів та рівнем їхньої лояльності до брендів. Регресійне моделювання застосовано для прогнозування ефективності різних маркетингових підходів у підвищенні рівня довіри до інноваційної продукції.

Окрім цього, проведено контент-аналіз рекламних матеріалів, створених із використанням нейромаркетингових технологій. Це дозволило оцінити вплив візуальних та аудіальних стимулів на споживачів і визначити найбільш ефективні комунікаційні стратегії для сегменту наукоємної продукції.

Таким чином, методологія дослідження поєднує якісні та кількісні методи аналізу, що дозволяє отримати глибоке розуміння механізмів ухвалення рішень споживачами, оцінити ефективність нейромаркетингових технологій та сформулювати практичні рекомендації щодо їхнього застосування у високотехнологічному секторі.

Основні результати. У сучасному світі все більшої популярності набуває такий інноваційний напрям маркетингу, як нейромаркетинг. Це явище сформувалося відносно нещодавно, а його виникнення значною мірою зумовлене стрімким розвитком високих технологій. Постійне впровадження вдосконалених товарів і послуг на ринок є необхідною умовою для своєчасного задоволення динамічних потреб споживачів.

Для ринку наукоємної продукції характерним є системне відстеження актуальних тенденцій, пошук нових ринків збуту та розробка ефективних інструментів просування інноваційних товарів і послуг. Варто зазначити, що ефективність методів просування товарів масового споживання та наукоємної продукції може суттєво відрізнятися. Водночас нейромаркетинг знаходить

своє застосування і у сфері просування високотехнологічних рішень.

Прикладом поєднання масового та наукоємного ринків можуть бути смартфони, які одночасно відповідають обома категоріям продукції, що підтверджує універсальність підходів нейромаркетингу у різних сегментах ринку.

Маркетинг інновацій розглядається як маркетингова діяльність, спрямована на визначення та просування товарів і/або технологій, що володіють принципово новими характеристиками (Жосанб 2022).

До основних підходів досягнення конкурентних переваг для інноваційних продуктів належать: унікальність товару (лідерство за рівнем новизни), оптимізація витрат (цінова конкурентоспроможність) та висока споживча оцінка (лідерство торгової марки).

Для ефективного вибору стратегії просування високотехнологічної продукції на ринку необхідно чітко розуміти її специфічні особливості, що визначають конкурентоспроможність та попит серед споживачів.

Для наукоємної продукції такі характерні особливості (рис.1):

- високі психологічні бар'єри сприйняття інноваційних продуктів споживачами, що впливають на рівень їх прийняття та адаптації;
- ємність ринку високотехнологічної продукції залишається залежною від стану економіки як на макро-, так і на мікрорівнях, а також від рівня її активності щодо впровадження інновацій;
- глобальний характер ринку інновацій, що зумовлює високу інтеграцію міжгалузевих та міждержавних зв'язків;
- відсутність чітко визначених збутових каналів та локацій для інноваційних продуктів, що відрізняє їх від традиційних товарних ринків;
- ключова роль високого рівня компетентності під час взаємодії з професійною аудиторією, яка сприяє придбанню інноваційних рішень.

Інноваційна діяльність невід'ємно пов'язана з формулюванням і досягненням довгострокових стратегічних цілей. Програма лояльності охоплює комплекс заходів, кожен з яких спрямований на збереження існуючих споживачів та формування довготривалих взаємовигідних відносин між клієнтами та компанією. Відповідно, дослідження поточного рівня лояльності споживачів та розробка заходів щодо його підвищення належать до стратегічних завдань кожного підприємства. У цій сфері доцільним є застосування окремих методів

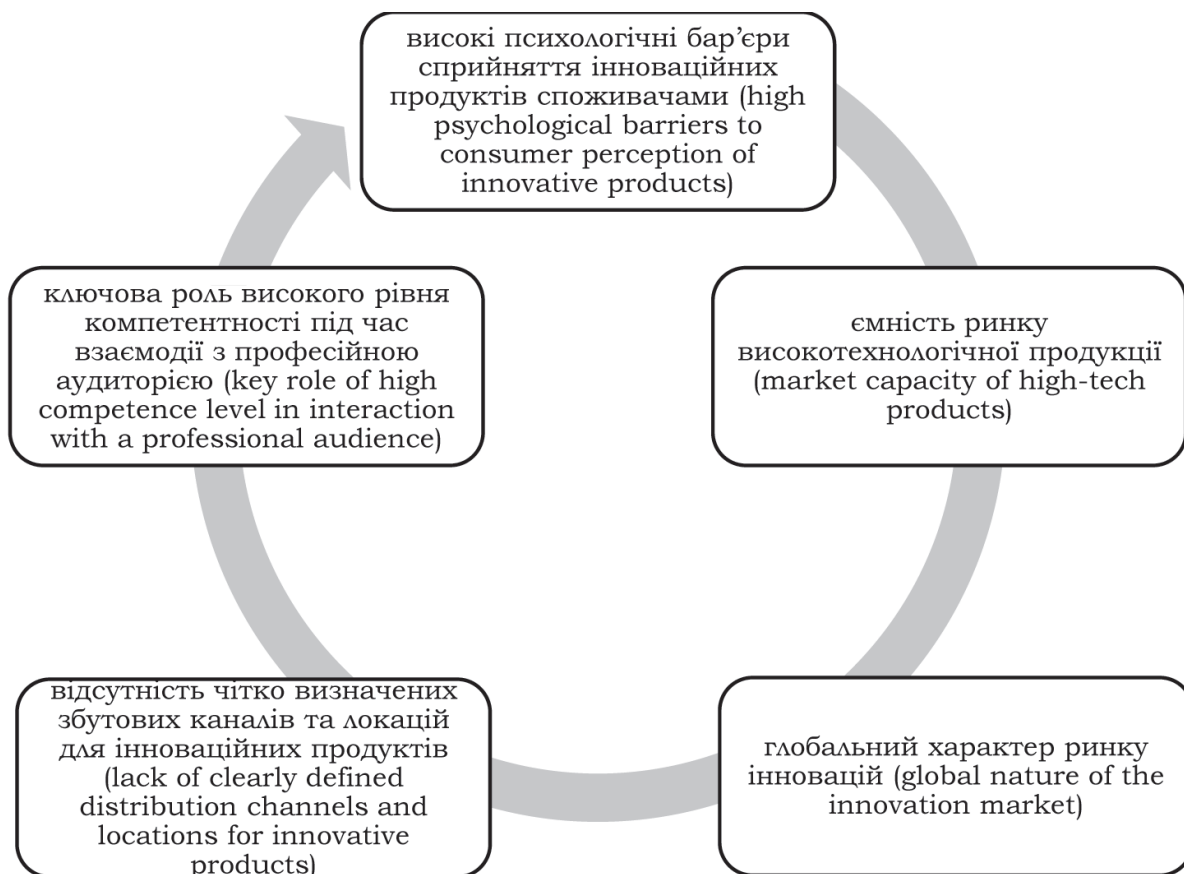


Рис 1. Характерні особливості наукоємної продукції

Fig. 1. Characteristic features of knowledge-intensive products

нейромаркетингу.

Для забезпечення сталого розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та можливості зайняти лідерські позиції на ринку, необхідно дотримуватися двох ключових напрямів діяльності: розробка та впровадження інновацій, що є невід'ємним елементом ринку наукоємної продукції, а також реалізація маркетингових заходів, спрямованих на комерціалізацію інноваційних рішень.

Основною особливістю інноваційного маркетингу є те, що він зосереджений не на фізично існуючій продукції, а на її концептуальній розробці та формуванні її образу в сприйнятті потенційного споживача. Для ринку наукоємної продукції характерним є стратегічне планування закупівель, а процес ухвалення рішення щодо придбання інноваційного товару, як правило, є тривалим. Це відкриває для компаній нові можливості впливу на процес прийняття рішення про купівлю.

У цьому контексті особливу увагу слід приділяти позиціонуванню продукту та ефективному проведенню рекламної кампанії. Найціннішим є етап, коли потенційний

покупець аналізує й порівнює продукцію різних виробників, оскільки саме в цей момент підприємство може застосовувати інструменти нейромаркетингу для залучення клієнта. Грамотно побудовані відносини зі споживачем на початковому етапі створюють основу для довгострокової взаємодії та формування необхідного рівня лояльності до компанії у стратегічній перспективі.

Нейромаркетинг є прикладним напрямом нейроекономіки, що представляє собою новий методологічний підхід у сфері маркетингу, який ґрунтується на дослідженні поведінки споживачів із застосуванням інструментарію нейронаук. Основним предметом вивчення нейромаркетингу є споживча поведінка, зокрема когнітивні процеси, пам'ять, емоційні реакції та механізми прийняття рішень. Головною метою цього напрямку є прогнозування вибору споживачів на індивідуальному рівні, що сприяє розробці ефективних маркетингових стратегій.

У нейромаркетингу застосовується низка дослідницьких методів, що дозволяють вивчати реакції споживачів на різні маркетингові стимули (рис. 2):

– магнітно-резонансна томографія

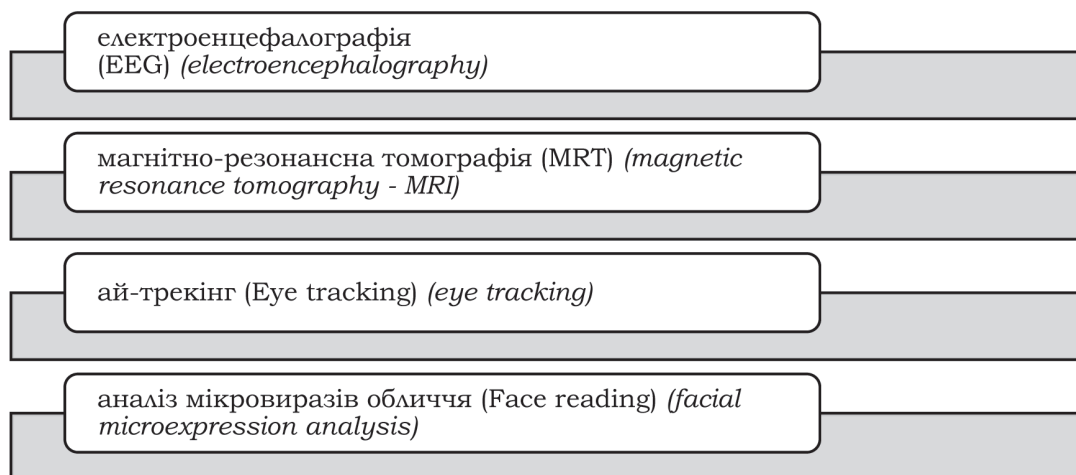


Рис 2. Дослідницькі методи які застосовуються у нейромаркетингу

Fig. 2. Research methods used in neuromarketing

(MRT) – метод, який дає змогу відстежувати зміни кровотоку в головному мозку респондентів у відповідь на візуальні та аудіальні подразники, що дозволяє аналізувати рівень їхньої залученості та емоційного сприйняття;

– ай-трекінг (Eye tracking) – технологія відстеження руху очей, що існує у двох форматах: стаціонарному та мобільному (у вигляді окулярів). Цей метод використовується для оцінки привабливості рекламних матеріалів (вебсайтів, цифрових проєктів, поліграфічної продукції, відеореклами), а також для оптимізації розташування товарів на полицях у роздрібних точках продажу;

– аналіз мікровиразів обличчя (Face reading) – система оцінки емоцій, що базується на автоматичному розпізнаванні мікровиразів обличчя. Цей метод використовується для визначення ефективності відеоконтенту, онлайн-проєктів, а також оцінки правдивості суджень під час тестувань та аналізу споживчих уподобань;

– електроенцефалографія (ЕЕГ) – метод реєстрації електричної активності головного мозку, який дозволяє фіксувати об'єктивні емоційні реакції людини на продукти, рекламні матеріали чи дизайн, забезпечуючи глибше розуміння сприйняття споживачами маркетингових стимулів¹.

У маркетингу наукоємної продукції методи нейромаркетингу можуть використовуватися для аналізу рівня лояльності споживачів, а також для оцінки їхньої реакції на різні рекламні та PR-комунікації. Серед сегментів наукоємної продукції нейромаркетинг

найбільш активно застосовується на ринку смартфонів. Виробники мобільних пристроїв приділяють значну увагу інноваційним методам просування товарів, утриманню існуючих споживачів і залученню нових клієнтів.

Зростаюча кількість компаній інтегрує нейромаркетинг у свої комерційні процеси, оскільки цей підхід дозволяє глибше зрозуміти справжні мотиви споживчої поведінки. Дослідження у сфері нейроэкономики підтверджують принципову можливість об'єктивного аналізу процесу ухвалення рішень щодо придбання товарів, що сприяє розробці ефективних маркетингових стратегій.

Застосування методів нейробіології в маркетингу має низку переваг, які сприяють підвищенню ефективності маркетингових досліджень, оскільки дозволяють реєструвати безпосередню (більш «об'єктивну»), а не раціоналізовану реакцію споживачів на товар. Це дає змогу об'єктивно оцінити суб'єктивне сприйняття продукції. Основними завданнями нейромаркетингу є зменшення витрат на маркетингові дослідження та отримання більш достовірної маркетингової інформації.

Що є рушійною силою поведінки людини? Передусім – глибинні асоціації, страхи, стереотипи, парадигми та фундаментальні потреби, такі як прагнення до належності до певної соціальної групи, забезпечення власної безпеки, комунікація тощо. Дослідження цих факторів і визначення їхнього впливу на сприйняття бренду та його продукції є ключовим завданням фундаментального маркетингу.

Головним завданням нейромаркетингу як маркетингового інструменту є аналіз та розуміння реакції потенційного споживача на

¹ Top 7 Element Of Digital Branding. (2022, March 28). LinkedIn : website. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/top-7-element-digital-branding-pixibit> (дата звернення: 21.12.2024).

різноманітні маркетингові стимули. Коректна інтерпретація отриманих даних дозволяє вибудовувати довгострокові відносини з клієнтом, тобто перетворювати потенційного покупця на лояльного споживача компанії.

Відповідно, аналіз різних каналів комунікації, а також дослідження первинного сприйняття споживачами певних товарів та їхнього подальшого позитивного досвіду використання є невід'ємною складовою формування довгострокових відносин із клієнтами та впливу на їхній рівень лояльності.

У цьому контексті нейромаркетинг може стати незамінним інструментом для відстеження реакцій споживачів на відгуки щодо їхньої взаємодії як із продукцією, так і з компанією загалом. Використання нейромаркетингових методів у сфері наукоємної продукції сприятиме проведенню комплексних досліджень у галузі ціноутворення та аналізу споживчої поведінки, а також дозволить оцінювати ефективність різних рекламних носіїв, зокрема вебсайтів, упаковки, білбордів, відеоматеріалів, корпоративних фільмів, комп'ютерних ігор, слоганів, логотипів та інших маркетингових інструментів.

Висновки. Застосування нейромаркетингових інструментів у сфері наукоємної продукції є перспективним напрямом маркетингових досліджень, що дозволяє формувати довгострокові взаємовідносини зі споживачами та підвищувати рівень їхньої лояльності. На відміну від традиційних маркетингових стратегій, нейромаркетинг фокусується на глибокому аналізі когнітивних і емоційних реакцій споживачів, що дає змогу створювати більш ефективні маркетингові комунікації. Дослідження по-

казало, що особливості ринку наукоємної продукції, такі як високий рівень когнітивних бар'єрів, тривалий цикл ухвалення рішень та значний вплив емоційних факторів, вимагають застосування новітніх методів дослідження поведінки споживачів.

Результати аналізу підтвердили, що компанії, які впроваджують нейромаркетингові технології, досягають вищого рівня довіри серед споживачів завдяки оптимізації візуальної комунікації, підвищенню емоційної залученості, ефективнішій ціновій політиці та персоналізації маркетингових кампаній. Виявлено, що використання методів айтрекінгу, аналізу мікроекспресій обличчя та електроенцефалографії дозволяє оцінювати реальні реакції споживачів на маркетингові стимули та формувати стратегії, які підвищують ефективність просування інноваційної продукції.

Таким чином, нейромаркетинг є важливим інструментом у стратегічному управлінні маркетингом наукоємних товарів. Його застосування дозволяє не лише поглибити розуміння поведінки споживачів, а й спрогнозувати їхні рішення, що забезпечує конкурентні переваги компаній у високотехнологічному сегменті. Подальші дослідження у цьому напрямі можуть бути зосереджені на практичному тестуванні нейромаркетингових технологій для різних категорій наукоємної продукції та розробці інноваційних методів аналізу споживчих уподобань. Впровадження таких стратегій сприятиме підвищенню рівня довіри до бренду, формуванню лояльності споживачів і забезпеченню стійкого розвитку компаній, що працюють у сфері інноваційних

Список використаної літератури

1. Жосан Г. В. Аналіз результативності інструментів маркетингових комунікацій. Таврійський науковий вісник: Серія Економіка. 2022. № 11. С. 32–40. DOI: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.5>
2. Повод Т. М. Поведінкові фінанси: сутність та підходи до визначення. Таврійський науковий вісник: Серія Економіка. 2022. № 14. С. 102–109. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2022.14.13>
3. Повод Т. М. Поведінкові фінанси: інтеграції з класичними теоріями для ефективного управління інвестиційними рішеннями. Таврійський науковий вісник: Серія Економіка. 2024. № 22. С. 146–152. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2024.22.16>
4. Данько Н. І. Застосування інструментів нейромаркетингу в комунікаціях із клієнтами в туристичному бізнесі. Економіка та суспільство. 2024. № 65. С. 170–176. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-5>
5. Гуменна О. В., Гончарова К. О. Нейромаркетинг як інноваційний інструмент у маркетингу. Наукові записки НаУКМА. Економіка. 2018. Т. 3, № 1. С. 38–44. DOI: <https://doi.org/10.18523/2519-4739312018149798>

References

1. Zhosan, H. V. (2022). Analysis of the effectiveness of marketing communication tools. *Tavriya Scientific Bulletin: Series Economics*, 11, 32–40. doi: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.11.5> (in Ukrainian)
2. Povod, T. M. (2022). Behavioral finance: Essence and approaches to definition. *Tavriya Scientific Bulletin: Series Economics*, 14, 102–109. doi: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2022.14.13> (in Ukrainian)
3. Povod, T. M. (2024). Behavioral finance: Integration with classical theories for effective investment decision-making. *Tavriya Scientific Bulletin: Series Economics*, 22. doi: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2024.22.16> (in Ukrainian)
4. Danko, N. I. (2024). The use of neuromarketing tools in communication with customers in the tourism business. *Economics and Society*, 65, 170–176. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-5> (in Ukrainian)
5. Humenna, O. V., & Honcharova, K. O. (2018). Neuromarketing as an innovative tool in marketing. *Scientific Notes of NaUKMA. Economics*, 3(1), 38–44. doi: <https://doi.org/10.18523/2519-4739312018149798> (in Ukrainian)

6. Ковшова І. О., Савченко К. А. Вплив втоми споживачів від прийняття рішень на формування лояльності до брендів. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2023. № 41. С. 90–95. DOI: <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2023-41-14>
7. Lou C., Xie Q. Investigating the impact of digital content marketing on consumer engagement and brand loyalty. *Journal of Marketing Management*. 2020. Vol. 36, No. 3-4. Pp. 258–278. DOI: <https://doi.org/10.1080/0267257X.2020.1718741>
8. Alqurashi D. R., et al. The role of artificial intelligence in personalized content marketing: A systematic review. *Journal of Business Research*. 2023. Vol. 142. Pp. 123–135. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.12.045>
9. Bubphapant J., Brandão A. Content marketing strategies: A systematic literature review and future research directions. *Journal of Marketing Communications*. 2024. Vol. 30, No. 1. Pp. 15–33. DOI: <https://doi.org/10.1080/13527266.2023.1902109>
10. Garcia R., Martens B. The neuroscience behind brand preference: Evidence from fMRI studies. *Journal of Consumer Psychology*. 2021. Vol. 31, No. 2. Pp. 215–230. DOI: <https://doi.org/10.1002/jcpy.1227>
11. Falk E. B., Morelli S. A., Welborn B. L., Dambacher K., Lieberman M. D. Creating buzz: The neural correlates of effective message propagation. *Psychological Science*. 2019. Vol. 30, No. 2. Pp. 174–186. DOI: <https://doi.org/10.1177/0956797618803732>
12. Plassmann H., Ramsøy T. Z., Milosavljevic M. Branding the brain: A critical review and outlook. *Journal of Consumer Psychology*. 2018. Vol. 28, No. 2. Pp. 135–162. DOI: <https://doi.org/10.1002/jcpy.1047>
13. Babiloni F., Astolfi L. Social neuroscience and neuromarketing: A review on brain processes, decision-making, and advertising impact. *International Journal of Psychophysiology*. 2020. Vol. 153. Pp. 1–13. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijpsycho.2020.03.008>
14. Schmidt S., Hans C. Eye-tracking and consumer decision-making: A meta-analysis. *Journal of Consumer Research*. 2022. Vol. 48, No. 3. Pp. 455–472. DOI: <https://doi.org/10.1093/jcr/ucab107>
15. Yoon C., Gonzalez R., Bettman J. R. Neural mechanisms of consumer decision-making: Integrating insights from neuroscience and marketing. *Annual Review of Psychology*. 2021. Vol. 72. Pp. 497–522. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-061020-114003>
16. Norton M. I., Mochon D., Ariely D. The IKEA effect: When labor leads to love. *Journal of Consumer Psychology*. 2020. Vol. 30, No. 3. Pp. 430–441. DOI: <https://doi.org/10.1002/jcpy.1202>
17. Huang L., Rust R. T. Artificial intelligence in service. *Journal of Service Research*. 2019. Vol. 22, No. 2. Pp. 155–172. DOI: <https://doi.org/10.1177/1094670519827370>
18. Lerner J. S., Li Y., Valdesolo P., Kassam K. S. Emotion and decision making. *Annual Review of Psychology*. 2018. Vol. 69. Pp. 799–823. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-122216-011911>
19. Novita D., et al. Leveraging TikTok for brand promotion: Strategies and outcomes. *International Journal of Business and Management*. 2022. Vol. 17, No. 5. Pp. 45–60. DOI: <https://doi.org/10.5539/ijbm.v17n5p45>
20. Mokhtar R., Thamri A., Benahmed E. S. A., Djoul M. Neuromarketing research trends over the last ten years: A bibliometric analysis of the Scopus databases. *Marketing and Digital Technologies*. 2023. Vol. 7, No. 3. DOI: <https://doi.org/10.15276/mdt.07.03.2023.01>
6. Kovshova, I. O., & Savchenko, K. A. (2023). The impact of consumer decision fatigue on brand loyalty formation. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences*, 41, 90-95. doi: <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2023-41-14> (in Ukrainian)
7. Lou, C., & Xie, Q. (2020). Investigating the impact of digital content marketing on consumer engagement and brand loyalty. *Journal of Marketing Management*, 36(3-4), 258-278. doi: <https://doi.org/10.1080/0267257X.2020.1718741>
8. Alqurashi, D. R., et al. (2023). The role of artificial intelligence in personalized content marketing: A systematic review. *Journal of Business Research*, 142, 123-135. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.12.045>
9. Bubphapant, J., & Brandão, A. (2024). Content marketing strategies: A systematic literature review and future research directions. *Journal of Marketing Communications*, 30(1), 15-33. doi: <https://doi.org/10.1080/13527266.2023.1902109>
10. Garcia, R., & Martens, B. (2021). The neuroscience behind brand preference: Evidence from fMRI studies. *Journal of Consumer Psychology*, 31(2), 215-230. doi: <https://doi.org/10.1002/jcpy.1227>
11. Falk, E. B., Morelli, S. A., Welborn, B. L., Dambacher, K., & Lieberman, M. D. (2019). Creating buzz: The neural correlates of effective message propagation. *Psychological Science*, 30(2), 174-186. doi: <https://doi.org/10.1177/0956797618803732>
12. Plassmann, H., Ramsøy, T. Z., & Milosavljevic, M. (2018). Branding the brain: A critical review and outlook. *Journal of Consumer Psychology*, 28(2), 135-162. doi: <https://doi.org/10.1002/jcpy.1047>
13. Babiloni, F., & Astolfi, L. (2020). Social neuroscience and neuromarketing: A review on brain processes, decision-making, and advertising impact. *International Journal of Psychophysiology*, 153, 1-13. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijpsycho.2020.03.008>
14. Schmidt, S., & Hans, C. (2022). Eye-tracking and consumer decision-making: A meta-analysis. *Journal of Consumer Research*, 48(3), 455-472. doi: <https://doi.org/10.1093/jcr/ucab107>
15. Yoon, C., Gonzalez, R., & Bettman, J. R. (2021). Neural mechanisms of consumer decision-making: Integrating insights from neuroscience and marketing. *Annual Review of Psychology*, 72, 497-522. doi: <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-061020-114003>
16. Norton, M. I., Mochon, D., & Ariely, D. (2020). The IKEA effect: When labor leads to love. *Journal of Consumer Psychology*, 30(3), 430-441. doi: <https://doi.org/10.1002/jcpy.1202>
17. Huang, L., & Rust, R. T. (2019). Artificial intelligence in service. *Journal of Service Research*, 22(2), 155-172. doi: <https://doi.org/10.1177/1094670519827370>
18. Lerner, J. S., Li, Y., Valdesolo, P., & Kassam, K. S. (2018). Emotion and decision making. *Annual Review of Psychology*, 69, 799-823. doi: <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-122216-011911>
19. Novita, D., et al. (2022). Leveraging TikTok for brand promotion: Strategies and outcomes. *International Journal of Business and Management*, 17(5), 45-60. doi: <https://doi.org/10.5539/ijbm.v17n5p45>
20. Mokhtar, R., Thamri, A., Benahmed, E. S. A., & Djoul, M. (2023). Neuromarketing research trends over the last ten years: A bibliometric analysis of the Scopus databases. *Marketing and Digital Technologies*, 7(3). doi: <https://doi.org/10.15276/mdt.07.03.2023.01>

Tetiana Povod*,
PhD (Economics), Associate Professor
povod_t@ksaeu.kherson.ua
<http://orcid.org/0000-0001-8191-5488>

Hanna Zhosan*,
PhD (Economics), Associate Professor
zhosan_g@ksaeu.kherson.ua
<https://orcid.org/0000-0002-3577-6701>

*Kherson State Agrarian and Economic University, 23, Stritenska Str., Kherson, 73006, Ukraine

NEUROMARKETING AS A TOOL FOR ENHANCING CONSUMER LOYALTY IN THE KNOWLEDGE-INTENSIVE PRODUCT SECTOR

Abstract. The article explores the use of neuromarketing as a tool for enhancing consumer loyalty in the knowledge-intensive product sector. The main neuromarketing methods, such as eye tracking, facial microexpression analysis (Face Reading), electroencephalography (EEG), and functional magnetic resonance imaging (fMRI), have been identified as key techniques that provide a deeper understanding of consumer behavior and decision-making in purchasing innovative products. The study analyzes contemporary scientific approaches to utilizing cognitive mechanisms in marketing strategies and assesses their impact on the formation of long-term consumer loyalty.

The research is based on a comprehensive approach that includes an analysis of theoretical concepts of neuromarketing, empirical evaluation of marketing campaigns employing neuroscientific methods, as well as surveys and expert interviews with specialists in marketing and behavioral economics. Statistical analysis methods were applied to identify correlations between consumers' cognitive perception of products and their level of trust in brands.

The findings demonstrate that the application of neuromarketing tools improves the effectiveness of marketing communications, optimizes advertising materials, and facilitates the creation of personalized marketing strategies that account for deep cognitive and emotional consumer responses. It has been established that neuromarketing technologies allow companies to adapt their marketing strategies to the unique perceptions of innovative products, which is particularly important in the high-tech sector.

The practical significance of the study lies in the potential use of the obtained results for developing effective consumer engagement strategies, increasing trust levels, and forming long-term competitive advantages for enterprises operating in the knowledge-intensive product sector. The study concludes that integrating neuromarketing approaches into marketing strategies is a promising development direction that can provide companies with significant competitive advantages and enhance the effectiveness of communication with target audiences.

Keywords: *Neuromarketing, Behavioral Finance, Consumer Loyalty, Innovation Marketing, Trade, Behavioral Economics.*

JEL Classification: M31; D87; M37; D91; L86.

In cites: Povod, T., & Zhosan, H. (2025). Neuromarketing as a tool for enhancing consumer loyalty in the knowledge-intensive product sector. *Social Economics*, 69, 98-106. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-08> (In Ukrainian)

Внесок авторів: всі автори зробили рівний внесок у цю роботу.
Конфлікт інтересів: автори повідомляють про відсутність конфлікту інтересів

Authors Contribution: All authors have contributed equally to this work
Conflict of Interest: The authors declare no conflict of interest

Стаття надійшла до редакції 04.01.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 06.02.2025 р.

The article was received by the editors 04.01.2025.
The article is recommended for printing 06.02.2025.

МЕНЕДЖМЕНТ ♦ MANAGEMENT

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-09>

УДК 004.8: 658.8

Віталій Васильович Дячек*

кандидат економічних наук, доцент

dekan.econom@karazin.ua

<http://orcid.org/0000-0003-3542-5669>

Ілля Петрович Мірошніченко*

аспірант

dekan.econom@karazin.ua

<https://orcid.org/0009-0008-0345-8339>

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна

**ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЄКТІВ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

У статті досліджено особливості реалізації проєктів державно-приватного партнерства (ДПП) як сучасного механізму взаємодії державного та приватного секторів. Розкрито теоретичні аспекти ДПП, включаючи його сутність, цілі та форми, з акцентом на можливості ефективного використання спільних ресурсів. Проведено аналіз основних моделей ДПП, що застосовуються у світовій практиці, з метою їх адаптації до умов України.

Автором розглянуто ключові етапи реалізації проєктів ДПП, зокрема: визначення цілей і завдань, підготовка проєктної документації, пошук інвесторів, укладання договорів та моніторинг виконання зобов'язань. Особливу увагу приділено ролі нормативно-правового забезпечення у створенні сприятливого інституційного середовища для розвитку партнерства.

Визначено основні переваги впровадження ДПП, серед яких залучення приватних інвестицій у стратегічні галузі, покращення якості послуг, зменшення навантаження на державний бюджет. Водночас акцентовано на ризиках, пов'язаних із реалізацією таких проєктів: можливі конфлікти інтересів, недосконалість законодавчої бази, обмеженість фінансових і технічних ресурсів приватного сектору.

У статті представлено рекомендації щодо вдосконалення механізмів реалізації ДПП в Україні з урахуванням міжнародного досвіду. Запропоновано шляхи підвищення ефективності державно-приватної взаємодії через удосконалення процедур конкурсного відбору, посилення контролю за виконанням проєктів та розширення сфер застосування партнерства.

Результати дослідження спрямовані на розробку дієвих підходів до розвитку державно-приватного партнерства як інструменту забезпечення сталого економічного зростання, покращення інфраструктури та підвищення якості життя населення.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, інвестиції, ресурси, стале економічне зростання.

JEL Classification: H190; P120; L32.

Як цитувати: Дячек, В. В., & Мірошніченко, І. П. (2025). Особливості реалізації проєктів державно-приватного партнерства. *Соціальна економіка*, 69, 107-115. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-09>

Вступ. Розвиток сучасного суспільства вимагає глибокого переосмислення існуючих підходів до вирішення соціально-економічних, екологічних та технічних викликів. В умовах глобалізації, швидкого технологічного прогресу та зростаючої складності суспільних відносин постає необхідність у розробці нових концептуальних підходів до наукового обґрунтування механізмів управління, реалізації інноваційних стратегій та інтеграції знань із різних галузей.

Проблема, що аналізується у цій статті, є актуальною, оскільки її розв'язання сприяє вдосконаленню науково-методологічного підґрунтя для вирішення практичних завдань, зокрема в контексті впровадження інноваційних технологій, оптимізації управлінських процесів, покращення якості життя населення та зміцнення соціально-економічної стабільності.

Незважаючи на значну кількість досліджень присвячених поняттю «державно-приватне партнерство», недостатньо висвітленими залишаються питання етапів розробки проєктів державно-приватного партнерства.

Метою статті є визначення етапів реалізації проєктів державно-приватного партнерства та їх характеристика.

Завданнями статті є: аналіз сутності державно-приватного партнерства (ДПП) та його ролі в економічному розвитку, окреслення основних етапів реалізації проєктів ДПП, визначення ключових особливостей реалізації проєктів ДПП в різних секторах економіки.

Об'єктом дослідження є процес реалізації проєктів державно-приватного партнерства (ДПП) у різних сферах економіки.

Предметом дослідження є етапи реалізації проєктів ДПП, їх характеристика, особливості впровадження та фактори, що впливають на успішність таких проєктів.

Огляд літератури. У дослідженні Н. Г. Дутко (Дутко, 2020) наголошується, що впровадження перевірених на практиці моделей державно-приватного партнерства (ДПП) дозволяє органам державної та місцевої влади вирішувати інфраструктурні проблеми господарського комплексу. Це, у свою чергу, сприяє підвищенню якості публічних послуг та ефективності їх надання.

Водночас, як підкреслюють О. Є. Вашев і С. В. Хижняк (Вашев & Хижняк, 2024), розвиток ДПП в Україні ускладнюється низкою чинників, серед яких ключовими є нормативна невизначеність, адміністративні перепони, відсутність ефек-

тивних механізмів оцінки ризиків і вигод, а також недостатній рівень інституційної підтримки з боку держави.

І. Ясіновська, В. Іщенко та К. Жовтяк (Ясіновська, Іщенко, & Жовтяк, 2020) звертають увагу на те, що в умовах ринкової економіки співпраця між державою та бізнесом виступає важливим інструментом залучення інвестицій у стратегічно важливі сфери економіки. У межах такого партнерства приватний сектор може розраховувати на доступ до державної підтримки та інфраструктурних ресурсів, тоді як держава здобуває можливість реалізовувати соціально значущі проєкти з меншими фінансовими ризиками та витратами.

Авторське визначення категорії «механізм державного управління» запропоноване В. Ю. Станішевським (Станішевський, 2020), який трактує його як складну конструкцію з чіткою організаційною структурою, що включає правові норми, функції, методи, інструменти та засоби впливу, через які публічна влада забезпечує реалізацію визначених управлінських цілей.

У своїй роботі Н. Б. Мігай (Мігай, 2022) акцентує на важливості адаптації моделей ДПП до умов воєнного стану та післявоєнного відновлення, зокрема — в контексті управління логістичною інфраструктурою. Вона підкреслює потребу в оновленні нормативно-правового поля та формуванні нових підходів до залучення інвестицій у реконструкцію критичних об'єктів.

Крім того, у іншому дослідженні цієї ж авторки (Мігай, 2020) визначено напрями співпраці держави з інноваційно-орієнтованим бізнесом на різних етапах розвитку підприємств: від початкової «посівної» стадії — до масштабування та розширення.

На думку О. Гавриша, Б. Юхнова та А. Сурая, (Гавриш, Юхнов, & Сурай, 2024) державно-приватне партнерство є універсальним механізмом, що забезпечує ефективну мобілізацію ресурсів приватного сектору в поєднанні з адміністративною та інституційною підтримкою держави, що дозволяє реалізовувати проєкти стратегічного значення.

О. Нагорна, Ю. Василен, Р. Рябий та М. Мураховський (Нагорна, Василен, Рябий, & Мураховський, 2024) підкреслюють, що успішна реалізація відбудови України вимагає не лише політичної рішучості, а й активної участі бізнесу та міжнародних партнерів. Це можливо лише за умов створення комплексної системи гарантій, страхових механізмів і забезпечення дотримання принципів верховенства права.

О. Є. Бурцева (Бурцева, 2020) звертає увагу на те, що результативність про-

ектів у межах ДПП залежить від ефективної інтеграції фінансових, трудових та інтелектуальних ресурсів сторін-партнерів. Вона підкреслює, що ринок і держава не суперечать, а доповнюють одне одного, створюючи спільну платформу для вирішення складних завдань через взаємодію інституцій.

С. М. Петрик (Петрик, 2020) обґрунтовує, що державно-приватне партнерство є найдієвішим механізмом координації зусиль держави та бізнесу задля досягнення визначених соціально-економічних цілей. Ця форма співпраці широко застосовується в країнах Західної Європи, особливо у сфері інфраструктурних об'єктів і суспільно значущих послуг, які потребують значних ресурсів для реалізації.

У дослідженнях Т. Сокольської, В. Панасюка, С. Поліщука та Б. Осипенка (Сокольська, Панасюк, Поліщук, & Осипенко, 2020) акцентовано на багатовимірній доцільності реалізації державно-приватного партнерства (ДПП). Зокрема, автори виділяють серед ключових переваг цього механізму залучення додаткових інвестицій для соціально-економічного розвитку територіальних громад, відновлення інфраструктури, підвищення якості публічних послуг, створення нових робочих місць і забезпечення ефективного розподілу ризиків між партнерами.

У свою чергу, Д. В. Біленко та В. А. Калязіна (Біленко & Калязіна, 2021) у результаті проведеного аналізу законодавчих норм України констатують відсутність системного підходу до управління державно-приватним партнерством на галузевому рівні. Вони вказують на нормативно-правові бар'єри, які ускладнюють ефективну імплементацію даного інструменту в пріоритетних напрямках розвитку, навіть попри успішні приклади застосування таких моделей у провідних країнах світу.

С. В. Свірко, Т. О. Власюк, О. А. Шевчук та І. В. Супрунова (Свірко, Власюк, Шевчук, & Супрунова, 2023) розробили концептуальні пропозиції щодо вдосконалення інституційної моделі державно-приватного партнерства. Автори пропонують перерозподілити функції та повноваження органів державної влади, відповідальних за регулювання ДПП, з урахуванням інноваційної специфіки проектів та необхідності підвищення управлінської ефективності.

Група дослідників у складі Г. Азаренкової, І. Алексєєва, М. Гурковського, К. Орехової, О. Головка та О. Курила (Азаренкова, Алексєєв, Гурковський, Орехова, Головка, & Курило, 2020) обґрунтовує засади дер-

жавної участі у ДПП. Зокрема, визначено принципи, які мають лежати в основі проектів: взаємовигідність, відкритість і прозорість, дотримання балансу інтересів сторін, відповідальність та підзвітність рішень, стабільність взаємодії, координація та результативність впроваджуваних ініціатив.

І. А. Нечаєва та Д. С. Рощина (Нечаєва & Рощина, 2020) здійснили аналіз європейської практики використання організаційно-фінансових механізмів державно-приватного партнерства, зосереджуючи увагу на прикладі Великої Британії. На основі порівняльного підходу автори досліджують можливості адаптації ефективних моделей до українських реалій з метою підвищення інвестиційної привабливості публічних проектів.

О. Квілінський, В. Маслов та А. Лужна (Квілінський, Маслов, & Лужна, 2022) ідентифікували п'ять провідних тенденцій у розвитку ДПП на глобальному та європейському рівнях. Серед них: збільшення кількості угод про партнерство, розширення географії залучення країн та галузей, фокус на інфраструктурних проектах, підтримка пріоритетних форматів партнерства у специфічних секторах, а також активізація інноваційного компонента у спільних ініціативах.

Окрему увагу цифровому аспекту у функціонуванні ДПП приділили В. В. Сичова та Т. О. Самофалова (Сичова & Самофалова, 2023). Науковці підкреслюють, що цифрові інструменти можуть слугувати ефективним засобом інтеграції освітньо-наукової складової в проекти партнерства, сприяти кращій координації дій, забезпечувати прозорість процесів і відкритість проектів для суспільного моніторингу, що підвищує рівень довіри до таких ініціатив.

У праці І. Хоменко, А. Волинець та Г. Лисенко (Хоменко, Волинець, & Лисенко, 2021) розглядаються концептуальні засади функціонування державно-приватного партнерства (ДПП) у контексті розвитку транспортної інфраструктури, зокрема дорожнього господарства України. Автори акцентують увагу на ключових поняттях, принципах організації такої співпраці, а також висвітлюють її значущість як одного з чинників сталого розвитку інфраструктурного сектору. У роботі також узагальнено переваги впровадження моделей ДПП, здійснено огляд чинного нормативно-правового забезпечення, що регламентує діяльність у цій сфері, та визначено основоположні принципи, необхідні для ефективної реалізації партнерських ініціатив.

С. Є. Клименко, З. В. Лашкул, Н. Я. Мотовиця та А. Д. Ярова (Клименко, Лашкул,

Мотовиця & Ярова, 2022) зосередили дослідження на особливостях впровадження проєктів державно-приватного партнерства у галузі охорони здоров'я. Автори виділяють специфічні риси таких ініціатив, серед яких заборона на зменшення кількості державних та комунальних закладів охорони здоров'я, унікальна конфігурація взаємин між учасниками партнерства, а також необхідність збереження балансу між соціальною орієнтацією і комерційними інтересами сторін.

У дослідженні М. Карпи та А. Левченка (Карпа & Левченко, 2024) проаналізовано ключові проблеми, що стримують розвиток ДПП в Україні. Зокрема, підкреслено потребу у формуванні цілісної державної політики, спрямованої на усунення існуючих бар'єрів. Автори наголошують на необхідності впровадження ефективних механізмів державної підтримки, гармонізації нормативно-правового середовища у сфері державно-приватного партнерства, удосконалення підходів до тарифного регулювання та вирішення питання економічної необґрунтованості тарифних ставок, що часто стає чинником інвестиційної непривабливості відповідних проєктів.

Загалом, критичний аналіз літератури показує, що, незважаючи на значний науковий інтерес до ДПП, в Україні все ще існують суттєві перешкоди для ефективної реалізації таких проєктів. До основних викликів відносяться недосконалість законодавчої бази, недостатня фінансова підтримка, бюрократичні перепони та високі ризики для приватних інвесторів. Подальші дослідження мають бути спрямовані на розробку ефективних механізмів управління ризиками та удосконалення правового регулювання у сфері державно-приватного партнерства в Україні.

Методологія дослідження. У даному дослідженні використано комплексний підхід до вивчення особливостей реалізації проєктів державно-приватного партнерства (ДПП), що забезпечує всебічний аналіз обраної теми. Методологія дослідження передбачає використання як якісних, так і кількісних методів, що дозволяє глибше зрозуміти сутність, тенденції та виклики реалізації проєктів ДПП в Україні та світі. На початковому етапі дослідження було здійснено аналіз наукової літератури з теми ДПП, включаючи праці українських та зарубіжних авторів, наукові статті з баз даних Scopus і Web of Science, а також аналітичні звіти міжнародних організацій (Світовий банк, ЄБРР, ОЕСД). Метою цього етапу було вивчення основних підходів до визначення поняття ДПП, його форм, моделей та ета-

пів реалізації. Це дозволило сформулювати теоретичну основу дослідження, виявити ключові тенденції та виклики у сфері ДПП, а також визначити прогалини у наукових дослідженнях.

Метод порівняльного аналізу використано для вивчення міжнародного досвіду реалізації проєктів ДПП у різних секторах економіки (транспорт, енергетика, охорона здоров'я, житлово-комунальне господарство). Це дозволило ідентифікувати найкращі практики, які можуть бути адаптовані до українських реалій.

Для виявлення основних проблем та бар'єрів у реалізації проєктів ДПП в Україні було проведено експертне опитування серед представників державного сектору, приватних інвесторів, науковців та експертів у сфері ДПП. Опитування проводилось у формі анкетування та глибоких інтерв'ю. Це дозволило отримати експертні оцінки щодо ефективності чинного законодавства, ступеня зацікавленості приватного сектору, а також виявити основні ризики та виклики, з якими стикаються учасники ДПП в Україні.

На заключному етапі було використано метод синтезу та узагальнення для формулювання висновків та рекомендацій щодо удосконалення механізмів реалізації проєктів ДПП в Україні. Було здійснено інтеграцію результатів теоретичного аналізу, порівняльного аналізу, а також результатів експертного опитування.

Застосування комплексного підходу до дослідження забезпечило всебічний аналіз проблематики реалізації проєктів державно-приватного партнерства та дозволило обґрунтувати практичні рекомендації для вдосконалення механізмів ДПП в Україні.

Основні результати. Державно-приватне партнерство (ДПП) визнано у світовій практиці ключовим інструментом вирішення важливих проблем сталого розвитку на регіональному та місцевому рівнях. Орієнтація стратегічних планів виключно на використання бюджетних коштів не дозволяє державі реалізовувати масштабні стратегічні проєкти, які формують конкурентоспроможність територіальних соціально-економічних систем. Завдяки залученню приватних операторів до реалізації стратегій з'являється можливість вивільнення частини бюджетних коштів для спрямування їх на інші пріоритетні напрями сталого розвитку, а також залучення до державного сектору досвіду та бізнес-підходів приватного сектору (Круглов В., 2024).

Європейський інвестиційний банк у своєму документі «Роль Європейського інвестиційного банку в державно-приват-

ному партнерстві» визначає такі ключові риси, характерні для відносин державно-приватного партнерства:

- укладання контрактів, згідно з якими приватний сектор зобов'язується надавати послуги, замість того, щоб закуповувати засоби для надання послуг державним сектором;
- визначення потреб на основі очікуваних результатів, а не на основі ресурсів;
- прив'язка платежів приватному сектору до якості фактично наданих послуг;
- управління інвестиційними проектами протягом усього проектного циклу від фази планування, проектування та реалізації до фази управління з урахуванням за-

гальних витрат на проект протягом усього його «життя»;

- визначення оптимальної передачі ризиків приватному сектору з урахуванням принципу, що кожна сторона бере на себе ті ризики, якими їй найлегше управляти;
- приватний партнер бере на себе зобов'язання частково або повністю профінансувати проект;
- визначення різних моделей здійснення платежів, які включають механізми, за допомогою яких платежі здійснюються на основі вимірних параметрів, що вимірюють ефективність проекту, наприклад, отриманий дохід, платежі на основі доступності, заповнюваності.

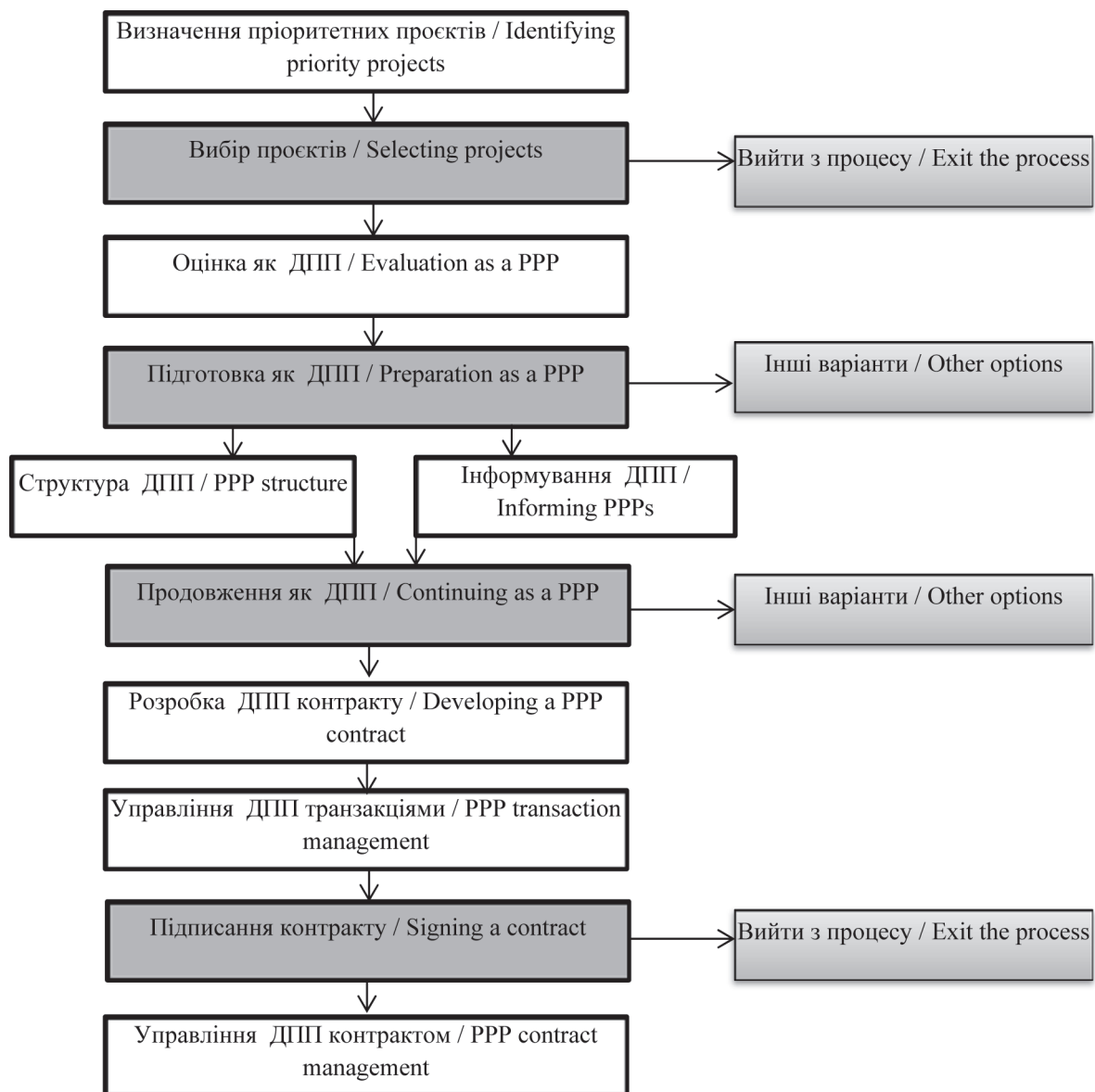


Рис. 1. Типовий процес ДПП

Fig. 1. A typical PPP process

Джерело: побудовано авторами за даними (Renda & Schrefler, 2005; Dewatripont & Legros, 2005)

Source: built by the authors according to (Renda & Schrefler, 2005; Dewatripont & Legros, 2005)

Однак, для приватних компаній в сучасних соціально-економічних умовах фінансова привабливість науково-технічних проєктів ДПП може бути недостатньою. Тривалий термін реалізації, низький рівень рентабельності, високі ризики на ринку державних послуг обмежують інноваційний розвиток. В рамках розвитку фундаментальних наук та комплексу технологій стратегічного характеру держава та приватний сектор мають власні спеціалізації та переваги, при поєднанні яких і формується ця співпраця та створюється синергетичний ефект.

Спільна робота науки, бізнесу та влади в реалізації проєктів ДПП сприятиме розвитку інноваційних форм проєктного фінансування, стимулюватиме підприємницьке мислення та сприятиме впровадженню передових методів управління в державному управлінні. При цьому стратегічний характер мають ініціативи, спрямовані на подолання існуючих проблем розвитку науки і техніки та стагнаційних тенденцій у підприємництві.

Уряди багатьох країн визначають процес, якого необхідно дотримуватися при розробці та реалізації кожного проєкту ДПП. Стандартизація процесу ДПП допомагає гарантувати, що всі проєкти ДПП розробляються у спосіб, який відповідає цілям уряду. Це також допомагає досягти координації між різними залученими суб'єктами.

Типовий процес ДПП показує приклад чітко визначеного процесу ДПП (див. рис. 1). Процес розбитий на кілька етапів, на яких ДПП розробляється та оцінюється. На кожному ключовому етапі для продовження необхідно отримати дозвіл. Існує дві причини для використання ітеративного підходу до розробки проєкту ДПП. По-перше, він дозволяє своєчасно залучати до затвердження проєктів наглядові органи. Неякісні проєкти, а також проєкти, що не мають чіткого визначення, ризикують підірвати всю програму ДПП. По-друге, це дозволяє уникнути марнування ресурсів на розробку слабких проєктів. Розробка проєкту ДПП коштує дорого – перевірка перспективності проєкту на ранніх стадіях може допомогти забезпечити раціональне використання бюджетних коштів.

Процесу розробки та реалізації ДПП, як правило, передують визначення пріоритетного державного інвестиційного проєкту. ДПП – це один із способів здійснення державних інвестицій, до того ж такий, що «фіксує» технічні характеристики проєкту на довгостроковий період. Таким чином, потенційні проєкти ДПП, як правило, з'являються в

результаті більш широкого процесу планування державних інвестицій та відбору проєктів. На певному етапі цього процесу деякі або всі запропоновані державні інвестиційні проєкти можуть бути перевірені, щоб визначити, чи можуть вони забезпечити більше співвідношення ціни та якості, якщо будуть реалізовані у формі ДПП.

Розробка та реалізація ДПП складається з декількох етапів:

Структурування та оцінка ДПП – після визначення пріоритетного державного інвестиційного проєкту та його попереднього схвалення для реалізації у формі ДПП, наступним кроком є вибір структури ДПП або ключових комерційних умов, включаючи запропонований тип контракту, розподіл ризиків та механізми платежів. Після цього можна провести оцінку запропонованої структури ДПП. Запропонована структура ДПП та аналіз оцінки часто об'єднуються в економічне обґрунтування, щоб продемонструвати, чому проєкт ДПП є гарним інвестиційним рішенням. На цьому етапі, як правило, необхідне схвалення на основі аналізу, проведеного в бізнес-плані, перш ніж переходити до підготовки та реалізації транзакції ДПП.

Розробка договору ДПП – завершальним етапом підготовки ДПП до проведення закупівель є розробка проєкту договору ДПП та інших угод. Це передбачає перетворення комерційних принципів у договірні умови, а також викладення положень про внесення змін і способи управління контрактом, наприклад, механізми вирішення спорів. Часто розробка проєкту договору завершується на ранніх стадіях процесу закупівель, що дозволяє провести консультації з потенційними учасниками торгів.

Реалізація угоди ДПП – на етапі укладання угоди уряд обирає приватну сторону, яка буде здійснювати ДПП. Зазвичай це передбачає підготовку та проведення конкурентного процесу закупівель. Учасники торгів подають інформацію про свою кваліфікацію та детальні технічні і фінансові пропозиції, які оцінюються відповідно до визначених критеріїв – часто в багатоетапному процесі – з метою вибору найкращого учасника торгів. Оскільки процес торгів також призводить до визначення деяких ключових параметрів контракту, зокрема його вартості, більшість процесів передбачають остаточне затвердження перед закриттям контракту (Карпа М., Левченко А., 2024). Контракт ДПП, підписаний при закритті торгів між замовником та ДПП (спеціалізованою компанією, створеною переможцем торгів для реалізації проєкту), може включа-

ти в якості додатків основні субконтракти, підписані між ДПП та сторонніми підпрямиками (тобто, контракт на будівництво та контракт на експлуатацію/обслуговування). Етап укладання угоди завершується, коли проект досягає фінансового закриття, тобто коли фінансові контракти підписані, що дозволяє розпочати його реалізацію. Після того, як ДПП досягло фінансового закриття, уряд повинен управляти контрактом ДПП протягом усього терміну його дії. Це передбачає моніторинг та забезпечення

виконання вимог договору ДПП, а також управління відносинами між державним та приватним партнерами.

Висновки. Альтернативою виконанню урядом усіх цих кроків є надання можливості приватним компаніям визначати та пропонувати проекти ДПП. Деякі уряди запровадили спеціальні вимоги та процедури для забезпечення того, щоб ці незатребувані пропозиції підлягали такій самій оцінці та розроблялися за тими самими принципами, що й державні ДПП, ініційовані урядом.

Список використаної літератури

1. Дутко Н. Г. Державно-приватне партнерство: перспективи розвитку. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 4. С. 109–114. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2020.4.109>
2. Вашев О. Є., Хижняк С. В. Державно-приватне партнерство: концептуальні засади та особливості впровадження в Україні. Державне будівництво. 2024. № 2 (36). С. 68–82. DOI: <https://doi.org/10.26565/1992-2337-2024-2-05>
3. Ясіновська І., Іщенко В., Жовтяк К. Державно-приватне партнерство: теоретичний аспект та особливості реалізації в Україні. Молодий вчений. 2020. Вип. 12(88). С. 191–197. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-12-88-38>
4. Станішевський В. Ю. Державно-приватне партнерство як базовий інструмент для становлення ринкової економіки держави. Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління. 2020. Том 31 (70). № 5. С. 51–57. URL: https://www.pubadm.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/5_2020/11.pdf (дата звернення: 24.12.2024).
5. Мірай Н. Б. Моделі державно-приватного партнерства в управлінні логістичною інфраструктурою територій. Економіка та суспільство. 2022. Вип. 45. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-48> (дата звернення: 24.12.2024).
6. Мірай Н. Б. Державно-приватне партнерство у сфері інноваційної діяльності: закордонний досвід та вітчизняні реалії. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2020. Том 31 (70). № 1. С. 52–59. URL: https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/31_70_1/11.pdf (дата звернення: 24.12.2024).
7. Гавриш О., Юхнов Б., Сурай А. Розвиток державно-приватного партнерства в процесі повоєнної відбудови України: аналіз законодавчих ініціатив. Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка. 2024. Вип. 18(36). DOI: [https://doi.org/10.33296/2707-0654-18\(36\)-02](https://doi.org/10.33296/2707-0654-18(36)-02)
8. Нагорна О., Василюшен Ю., Рябий Р., Мураховський М. Державно-приватне партнерство у відбудові України. Актуальні проблеми економіки. 2024. № 11 (281). С. 101–108. URL: https://eco-science.net/wp-content/uploads/2024/11/11.24._topic_Olha-Nahorna-Vasylyshen-Yurii-Riabyi-Rostyslav-Murakhovskiy-Maksym-101-108.pdf (дата звернення: 24.12.2024).
9. Бурцева О. Є. Державно-приватне партнерство як дієвий інструмент регулювання ринку медичних послуг. Ефективна економіка. 2020. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8143> (дата звернення: 24.12.2024).
10. Петрик С. М. Форми реалізації проєктів державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я. Економіка, управління та адміністрування. 2020. № 2(92). С. 88–94. DOI: [https://doi.org/10.26642/ema-2020-2\(92\)-88-94](https://doi.org/10.26642/ema-2020-2(92)-88-94)

References

1. Dutko, N. (2020). Public-private partnership: development prospects, *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 4, 109–114. doi: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2020.4.109> (in Ukrainian)
2. Vashev, O. Ye., & Khyzhniak, S. V. (2024). Public-private partnership: conceptual basis and features of implementation in Ukraine. *State Formation*, 2 (36), 68–82. doi: <https://doi.org/10.26565/1992-2337-2024-2-05> (in Ukrainian)
3. Yasinovska, I., Ishchenko, V., & Zhovtiak, K. (2020). Public-private partnership: theoretical aspect and implementation features in Ukraine. *Molodyi vchenyi*, 12(88), 191–197. doi: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-12-88-38> (in Ukrainian)
4. Stanishhevskiy, V. Yu. (2020). Public-private partnership as a basic tool for the formation of a market economy of the state. *Scientific notes of V.I. Vernadsky Taurida National University. Series: Public Administration*, 31(70), 5, 51–57. Retrieved from https://www.pubadm.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/5_2020/11.pdf (in Ukrainian)
5. Mihai, N. B. (2022). Models of public-private partnership in the management of territorial logistics infrastructure. *Economy and Society*, 45. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-48> (in Ukrainian)
6. Mihai, N. B. (2020). Public-private partnership in the field of innovation: foreign experience and national realities. *Scientific notes of V.I. Vernadsky Taurida National University. Series: Economics and Management*, 31(70), 1, 52–59. Retrieved from https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2020/31_70_1/11.pdf (in Ukrainian)
7. Havrysh, O., Yukhnov, B., & Surai, A. (2024). Development of public-private partnership in the process of Ukraine's post-war reconstruction: analysis of legislative initiatives. *Adaptive Management: Theory and Practice. Series: Economics*, 18(36). doi: [https://doi.org/10.33296/2707-0654-18\(36\)-02](https://doi.org/10.33296/2707-0654-18(36)-02) (in Ukrainian)
8. Nahorna, O., Vasylyshen, Yu., Riabyi, R., & Murakhovskiy, M. (2024). Public-private partnership in Ukraine's reconstruction. *Actual Problems of Economics*, 11(281), 101–108. Retrieved from https://eco-science.net/wp-content/uploads/2024/11/11.24._topic_Olha-Nahorna-Vasylyshen-Yurii-Riabyi-Rostyslav-Murakhovskiy-Maksym-101-108.pdf (in Ukrainian)
9. Burtseva, O. Ye. (2020). Public-private partnership as an effective tool for regulating the medical services market. *Efficient Economy*, 7. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8143> (in Ukrainian)
10. Petryk, S. M. (2020). Forms of implementation of public-private partnership projects in the field of healthcare. *Economics, Management and Administration*, 2(92), 88–94. doi: [https://doi.org/10.26642/ema-2020-2\(92\)-88-94](https://doi.org/10.26642/ema-2020-2(92)-88-94) (in Ukrainian)

11. Сокольська Т., Панасюк В., Поліщук С., Осипенко Б. Державно-приватне партнерство як інструмент публічної політики в умовах децентралізації влади в Україні. Аспекти публічного управління. 2020. Вип. 8(6). С. 192–203. DOI: <https://doi.org/10.15421/1520117>
12. Біленко Д. В., Калязіна В. А. Галузева спрямованість державно-приватного партнерства в Україні: проблеми та перспективи. Бізнесінформ. 2021. № 12. С. 61–65. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-12-61-65>
13. Свірко С. В., Власюк Т. О., Шевчук О. А., Супрунова, І. В. Державно-приватне партнерство як інструмент інноваційного розвитку урбанізованих територій. Економіка, управління та адміністрування. 2023. Вип. 1(103). С. 118–127. DOI: [https://doi.org/10.26642/ema-2023-1\(103\)-118-127](https://doi.org/10.26642/ema-2023-1(103)-118-127)
14. Азаренкова, Г., Алексєєв, І., Гурковський, М., Орехова, К., Головка, О., Курило, О. Механізм державно-приватного партнерства. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice. 2022. Вип. 5(46). С. 240–248. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.5.46.2022.3887>
15. Нечаєва І. А., Рощина Д. С. Використання організаційно-фінансового механізму державно-приватного партнерства: досвід Великобританії. Ефективна економіка. 2020. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8407> (дата звернення: 24.12.2024).
16. Квілінський, О., Маслов, В., Лужна, А. Економічні особливості розвитку державно-приватного партнерства: світові тренди та вітчизняний досвід довоєнного періоду. Socio-Economic Relations in the Digital Society. 2022. Вип. 4(46). С. 2–14. DOI: <https://doi.org/10.55643/ser.4.46.2022.472>
17. Сичова В. В., Самофалова Т. О. Державно-приватне партнерство у повоєнному відновленні України. Державне будівництво. 2023. № 2 (34). С. 125–141. DOI: <https://doi.org/10.26565/1992-2337-2023-2-10>
18. Хоменко І., Волинець Л., Лисенко Г. Особливості державно-приватного партнерства як механізм реалізації нової регіональної політики для функціонування та розвитку дорожнього господарства. Науковий вісник Полісся. 2021. Вип. 2(21). С. 73–82. DOI: [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2020-2\(21\)-73-82](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2020-2(21)-73-82)
19. Клименко С. Є., Лашкул З. В., Мотовиця Н. Я., Ярова Л. Д. Сучасний стан реалізації договорів державно-приватного партнерства та державних інвестиційних проєктів у сфері охорони здоров'я. Економіка та держава. 2022. № 2. С. 68–74. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2022.2.68>
20. Круглов В. Інноваційні технології у державно-приватному партнерстві: досвід Європейського Союзу для України. Науковий вісник: Державне управління. 2024. №2(16). С. 75–89. DOI: [https://doi.org/10.33269/2618-0065-2024-2\(16\)-75-89](https://doi.org/10.33269/2618-0065-2024-2(16)-75-89)
21. Карпа М., Левченко А. Сучасний стан та основні проблеми розвитку державно-приватного партнерства в Україні: нормативно-інституційні аспекти. Публічне управління: концепції, парадигма, розвиток, удосконалення. 2024. №7. С. 66–73. DOI: <https://doi.org/10.31470/2786-6246-2024-7-66-73>
22. Renda A., Schrefler L. Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union. The European Parliament, 2005. URL: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/IPOL-IMCO_NT\(2006\)369859](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/IPOL-IMCO_NT(2006)369859) (дата звернення: 24.12.2024).
23. Dewatripont M. Legros P. Public-private partnerships: contract design and risk transfer. European Investment Bank (EIB) Papers. 2005. Vol. 10. No. 1. Pp. 120–145.
11. Sokolska, T., Panasiuk, V., Polishchuk, S., & Osypenko, B. (2020). Public-private partnership as a tool of public policy under conditions of decentralization in Ukraine. *Aspekty publichnoho upravlinnia*, 8(6), 192–203. doi: <https://doi.org/10.15421/1520117> (in Ukrainian)
12. Bilenko, D. V., & Kaliagina, V. A. (2021). Sectoral focus of public-private partnership in Ukraine: problems and prospects. *Business Inform*, 12, 61–65. doi: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-12-61-65> (in Ukrainian)
13. Svirko, S. V., Vlasjuk, T. O., Shevchuk, O. A., & Suprunova, I. V. (2023). Public-private partnership as a tool for innovative development of urbanized areas. *Economics, Management and Administration*, 1(103), 118–127. doi: [https://doi.org/10.26642/ema-2023-1\(103\)-118-127](https://doi.org/10.26642/ema-2023-1(103)-118-127) (in Ukrainian)
14. Azarenkova, H., Alekseev, I., Hurkovskiy, M., Orekhova, K., Holovko, O., & Kurylo, O. (2022). Mechanism of public-private partnership. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 5(46), 240–248. doi: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.5.46.2022.3887> (in Ukrainian)
15. Nechaeva, I. A., & Roshchyna, D. S. (2020). Application of the organizational and financial mechanism of public-private partnership: the experience of the United Kingdom. *Efficient Economy*, 12. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8407> (in Ukrainian)
16. Kvilinskyi, O., Maslov, V., & Luzhna, A. (2022). Economic features of public-private partnership development: global trends and Ukrainian pre-war experience. *Socio-Economic Relations in the Digital Society*, 4(46), 2–14. doi: <https://doi.org/10.55643/ser.4.46.2022.472> (in Ukrainian)
17. Sychova, V. V., & Samofalova, T. O. (2023). Public-private partnership in the post-war recovery of Ukraine. *Derzhavne Budivnytstvo*, 2(34), 125–141. doi: <https://doi.org/10.26565/1992-2337-2023-2-10> (in Ukrainian)
18. Khomenko, I., Volynets, L., & Lysenko, H. (2021). Features of public-private partnership as a mechanism for implementing new regional policy in the functioning and development of road infrastructure. *Scientific Bulletin of Polissia*, 2(21), 73–82. doi: [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2020-2\(21\)-73-82](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2020-2(21)-73-82) (in Ukrainian)
19. Klymenko, S. Ye., Lashkul, Z. V., Motovytsia, N. Ya., & Yarova, L. D. (2022). The current state of implementation of public-private partnership agreements and public investment projects in the healthcare sector. *Economy and the State*, 2, 68–74. doi: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2022.2.68> (in Ukrainian)
20. Kruhlov, V. (2024). Innovative technologies in public-private partnership: experience of the European Union for Ukraine. *Scientific Bulletin: Public Administration*, 2(16), 75–89. doi: [https://doi.org/10.33269/2618-0065-2024-2\(16\)-75-89](https://doi.org/10.33269/2618-0065-2024-2(16)-75-89) (in Ukrainian)
21. Karpa, M., & Levchenko, A. (2024). The current state and key problems of public-private partnership development in Ukraine: regulatory and institutional aspects. *Public Administration: Concepts, Paradigm, Development, Improvement*, 7, 66–73. doi: <https://doi.org/10.31470/2786-6246-2024-7-66-73> (in Ukrainian)
22. Renda, A., & Schrefler, L. (2005). Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union. The European Parliament. Retrieved from [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/IPOL-IMCO_NT\(2006\)369859](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/IPOL-IMCO_NT(2006)369859)
23. Dewatripont, M., & Legros, P. (2005). Public-private partnerships: contract design and risk transfer. *European Investment Bank (EIB) Papers*, 10(1), 120–145.

Vitalii Diachek*,
PhD (Economics), Associate Professor
dekan.econom@karazin.ua
<http://orcid.org/0000-0003-3542-5669>

Illia Miroshnichenko*,
PhD Student
dekan.econom@karazin.ua
<https://orcid.org/0009-0008-0345-8339>

* V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine

PECULIARITIES OF IMPLEMENTING PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS

Abstract. The article examines the peculiarities of implementing public-private partnership (PPP) projects as a modern mechanism of interaction between the public and private sectors. The theoretical aspects of PPP, including its essence, goals and forms, are revealed, with an emphasis on the possibility of efficient use of joint resources. The author analyses the main PPP models used in the world practice with a view to their adaptation to the conditions of Ukraine.

The author examines the key stages of PPP project implementation, including: setting goals and objectives, preparing project documentation, searching for investors, concluding contracts, and monitoring the fulfilment of obligations. Particular attention is paid to the role of regulatory and legal support in creating a favourable institutional environment for partnership development.

The main advantages of PPP implementation are identified, including attracting private investment in strategic sectors, improving the quality of services, and reducing the burden on the state budget. At the same time, the risks associated with the implementation of such projects are highlighted: possible conflicts of interest, imperfect legislative framework, and limited financial and technical resources of the private sector.

The article presents recommendations for improving the mechanisms for implementing PPPs in Ukraine, taking into account international experience. Ways to increase the effectiveness of public-private cooperation are proposed by improving competitive selection procedures, strengthening project implementation control, and expanding the scope of partnerships.

The results of the study are aimed at developing effective approaches to the development of public-private partnerships as a tool for ensuring sustainable economic growth, improving infrastructure and improving the quality of life of the population.

Keywords: *Public-Private Partnership, Investments, Resources, Sustainable Economic Growth.*

JEL Classification: H190; P120; L32.

In cites: Diachek, V., & Miroshnichenko, I. (2025). Peculiarities of implementing public-private partnership projects. *Social Economics*, 69, 107-115. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2024-68-09> (In Ukrainian)

Внесок авторів: всі автори зробили рівний внесок у цю роботу.
Конфлікт інтересів: автори повідомляють про відсутність конфлікту інтересів

Authors Contribution: All authors have contributed equally to this work
Conflict of Interest: The authors declare no conflict of interest

Стаття надійшла до редакції 05.01.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 15.02.2025 р.

The article was received by the editors 05.01.2025.
The article is recommended for printing 15.02.2025..

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-10>
УДК 658.8:004.77

Світлана Василівна Коробка

кандидат економічних наук, доцент

Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій

імені С.З. Гжицького,

вул. Пекарська, 50, Львів, 79010, Україна

korobkas@ukr.net

<https://orcid.org/0000-0001-7521-6306>

РЕПУТАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ: СТРАТЕГІЇ ТА ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В ЕПОХУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Діджиталізація значно трансформувала бізнес-середовище, зробивши управління репутацією стратегічно важливим аспектом діяльності підприємств, особливо малих. У статті проаналізовано актуальні тенденції та специфіку впровадження репутаційного менеджменту в умовах цифрової економіки. Репутація розглядається як важливий нематеріальний актив, що формується протягом тривалого часу, але може бути втрачений миттєво. Автор звертає увагу на етимологію поняття «репутація», його розвиток у науковій літературі та сучасні підходи до управління репутаційними активами.

Досліджено основні складові репутаційного менеджменту, такі як моніторинг громадської думки, коригування комунікаційних стратегій і реагування на кризові ситуації. Акцент зроблено на використанні сучасних цифрових інструментів, зокрема соціальних мереж, платформ для збору відгуків та аналітичних інструментів. Представлено переваги й недоліки репутаційного менеджменту в умовах діджиталізації, що дозволяє оцінити перспективи його впровадження у діяльність малих підприємств.

Окремо розглянуто виклики, пов'язані зі зростанням кількості фейкових новин, захистом персональних даних і етичним використанням штучного інтелекту. Запропоновано рекомендації щодо розробки стратегій, які забезпечать стійкий розвиток та конкурентоспроможність підприємств. Автор наголошує на важливості подальших досліджень у сфері репутаційного менеджменту, зокрема розробки методик для більш ефективного аналізу громадської думки, використання технологій штучного інтелекту та врахування етичних аспектів.

Результати дослідження вказують на те, що добре спланований репутаційний менеджмент сприяє підвищенню довіри клієнтів, зростанню лояльності, а також покращенню здатності малого підприємництва реагувати на кризи. Таким чином, репутаційний менеджмент є важливим інструментом у забезпеченні стійкого розвитку малих підприємств в умовах сучасної економіки.

Ключові слова: діджиталізація, репутація, репутаційний менеджмент, мале підприємництво, цифрове середовище, управління репутацією, інструменти управління репутацією.

JEL Classification: M10; M14; L15; L21; L26.

Як цитувати: Коробка, С. В. (2025). Репутаційний менеджмент в умовах діджиталізації: стратегії та інструменти для малих підприємств в епоху інформаційних технологій. *Соціальна економіка*, 69, 116-126. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-10>

Вступ. Діджиталізація змінила бізнес-гру, дозволивши будь-якому користувачеві оцінити репутацію компанії всього за кілька кліків. У ситуації, коли інформація поширюється миттєво, а клієнти та парт-

нери очікують прозорості та відкритості, онлайн-репутація компанії чи фізичної особи формується не лише за допомогою традиційних ЗМІ, а й за допомогою багатьох цифрових каналів: соціальних мереж,

форумів, блогів, коментарів на веб-сайти тощо. Іншими словами, кожне слово і кожна дія в Інтернеті впливатимуть на сприйняття бренду чи людини.

Сучасні тенденції діджиталізації економіки вимагають від керівників більшості підприємств керувати своєю репутацією постійно, а не час від часу чи під час кризи. Організації давно визнали, що неприйнятно зволікати або чекати наслідків шкоди репутації певних груп зацікавлених сторін. У зв'язку з цим першочерговим завданням керівництва будь-якої компанії є створення ефективного механізму управління репутаційними активами на кожному етапі життєвого циклу організації. Це сприятиме отриманню конкурентних переваг на ринку та стабільний розвиток у довгостроковій перспективі.

Таким чином, розробка та впровадження дієвих методів побудови репутації, які відповідають цілям і завданням репутаційного менеджменту, набувають стратегічної важливості для діяльності підприємств в тому числі і малих. Це, у свою чергу, вимагає подальшого розвитку теоретико-практичних концепцій у цьому напрямі з урахуванням сучасних ринкових умов.

Відтак мета статті полягає в аналізі впливу цифрових технологій на репутаційний менеджмент малих підприємств, оцінці ролі цифрових платформ у формуванні та збереженні їх репутації, а також визначенні основних перспектив впровадження репутаційного менеджменту у діяльність малих підприємств.

Для досягнення визначеної мети автором було сформовано та вирішено такі завдання: аналіз впливу цифрових технологій на процеси управління репутацією малих підприємств; визначення ключових факторів формування репутації малого підприємства в цифровому середовищі; дослідження основних стратегій та інструментів репутаційного менеджменту, які використовують малі підприємства; розробка рекомендацій щодо впровадження ефективних методів управління репутацією для малих підприємств в умовах діджиталізації.

Предмет статті – управління репутацією малих підприємств у цифровому середовищі, зокрема аналіз стратегій, інструментів та факторів, що впливають на формування та підтримку позитивного іміджу підприємства в умовах діджиталізації. Об'єктом статті є процес управління репутацією малих підприємств у цифровому середовищі.

Огляд літератури. Питання управління репутацією підприємств у цифровому

середовищі є актуальним напрямом досліджень, що розглядається в працях зарубіжних та українських науковців. Дослідження зарубіжних науковців підтверджують, що управління репутацією є важливим стратегічним інструментом, який впливає на конкурентоспроможність та довгострокову стабільність підприємств. Робота А. Р. Давід (David, 2001) визначає основні виклики та можливості управління репутацією в епоху цифрових технологій, що дозволяє компаніям адаптуватися до змінюваних умов ринку. Г. Давлінг (Dowling, 2002) підкреслює значення корпоративної репутації як важливого елемента, що сприяє конкурентним перевагам, орієнтуючи підприємства на побудову довіри з боку споживачів і партнерів. Дослідження К. Дж. Фамбран, К. У. Нільсен, Н. Г. Трейд (Fombrun, Nielsen, & Trad, 2008) фокусується на механізмах збереження позитивного іміджу компаній у кризових ситуаціях, акцентуючи на важливості стратегічного комунікаційного підходу для ефективного управління репутацією. Нарешті, Д. Е. Пост та К. Дж. Фамбран (Post & Fombrun, 1993) розглядають взаємозв'язок між репутацією та корпоративною стратегією, доводячи, що успішне управління репутацією сприяє довгостроковій стабільності підприємств, забезпечуючи їх стійкість у мінливому бізнес-середовищі.

Вітчизняні дослідники також активно розвивають тему репутаційного менеджменту, акцентуючи увагу на різних аспектах його впливу на діяльність підприємств. Аналізують поняття “репутація підприємства” (Грабчак, 2016; Васильконова, 2013), визначаючи її ключові складові та значення для діяльності організації. Досліджує роль репутаційного менеджменту під час трансформаційних періодів К. Озарко (Озарко, 2022), зокрема в умовах криз, наголошуючи на викликах, з якими стикаються підприємства. Зосереджуються на важливості репутаційного менеджменту під час кризових ситуацій (Завербний & Налутка, 2024), зокрема в умовах інформаційних війн. Висвітлюють проблеми і перспективи розвитку репутаційного менеджменту в Україні (Завербний & Ломага, 2020), підкреслюючи важливість його впровадження для підвищення конкурентоспроможності підприємств.

О. Ляшенко, Є. Дмитрук (Ляшенко & Дмитрук, 2008) досліджують вплив репутації підприємства на його економічну безпеку, що стає особливо важливим в умовах цифрової трансформації. Вивчає механізми впливу репутаційного менеджменту на бізнес-результати (Дерев'янка, 2018), на-

голошуючи на важливості інтеграції цифрових інструментів у стратегію управління репутацією. Розглядають діджиталізацію економіки та її вплив на підприємницьку діяльність (Коробка, 2021; Король & Польовик, 2019), підкреслюючи роль цифрових технологій у сучасному репутаційному менеджменті. Окрему увагу приділено євроінтеграційним аспектам репутаційного менеджменту. О. Микитин (Микитин, 2021) досліджує перспективи розвитку репутаційного менеджменту в Україні в умовах діджиталізації, що є важливим для подальшої інтеграції країни в європейський економічний простір.

Огляд літератури демонструє, що репутаційний менеджмент у цифрову епоху є багатогранною проблемою, що включає стратегічне управління, комунікаційні механізми, кризовий менеджмент та цифрові технології. В українських умовах ключовими викликами залишаються необхідність адаптації до швидких змін у цифровому середовищі, інтеграція сучасних репутаційних стратегій та використання аналітичних підходів до управління іміджем підприємств.

Методологія дослідження. Для досягнення визначеної мети автором використано такі наукові методи: теоретичне узагальнення, аналіз та синтез – при аналізі підходів науковців до визначення репутації; для оцінки впливу цифрових технологій на управління репутацією малих підприємств використано методи порівняльного аналізу, систематизації, узагальнення та експертного оцінювання. Першим етапом дослідження стало вивчення наукових праць та аналітичних звітів щодо дозволило визначити ключові фактори, що впливають на формування іміджу підприємства в інтернет-просторі. На другому етапі проведено контент-аналіз офіційних веб-сайтів, сторінок у соціальних мережах та онлайн-відгуків про малі підприємства.

Крім того, використано інформацію про анкетне опитування власників і менеджерів малих підприємств щодо їхніх підходів до управління репутацією в цифровому середовищі. Отримані дані оброблено за допомогою статистичних методів, що дозволило визначити найбільш дієві інструменти та практики. Результати дослідження лягли в основу рекомендацій щодо вдосконалення репутаційного менеджменту малих підприємств із використанням цифрових технологій. Для інтерпретації та представлення положень дослідження та його результатів використані графічні засоби.

Основні результати. У минулому році світова економіка продовжувала долати наслідки попереднього періоду, що супроводжувався високою інфляцією, енергетичною кризою, дефіцитом продовольства, зростанням вартості життя та логістичними проблемами. Глобальний ринок ще не встиг відновитися після пандемії COVID-19, як розпочалася широкомасштабна російсько-українська війна, згодом додалася війна в Ізраїлі, а також блокування хуситами судноплавних шляхів у Червоному морі. За таких несприятливих умов утримувати високу репутацію брендів було вкрай складно. Успіху досягли лише ті компанії, які інтегрували управління репутацією у свою стратегію розвитку.

У 2023 році Україна вперше увійшла до числа 20 найбільш впливових країн світу за версією рейтингу Global Soft Power Index, та зайняла 37-му позицію серед 121 країни у загальному рейтингу. Це значне підвищення за два роки, адже у 2021 році країна займала 61-ше місце в загальному рейтингу та 45-те за рівнем впливовості. За показником впізнаваності Україна піднялася з 47-ї на 14-ту позицію. Однак через специфіку відповідей респондентів з Азії рейтинг репутації країни зріс лише незначно – з 70-го на 68-ме місце. Лідерами Global Soft Power Index 2023 залишаються США, Велика Британія та Німеччина¹.

Перш ніж визначати важливість репутаційного менеджменту, дослідимо етимологія поняття “репутація”. Поняття “репутація” в різні історичні періоди отримувало неоднозначні інтерпретації у літературних джерелах. До кінця XX століття його трактували здебільшого як емоційне явище, яке стосувалося окремих осіб або соціальних груп. У науковий обіг цей термін був уперше введений у 1996 році завдяки дослідженням К. Фамбрана (Fumbrun, 2008).

У Словнику іноземних слів “репутація” (reputatio) із латини перекладається як “роздуми”, “обмірковування” або “розрахунок”. Тлумачний словник Вебстера визначає репутацію як “загальну оцінку чи думку про когось”, а також асоціює це поняття з такими характеристиками, як “авторитет”, “вплив”, “престиж”, “кредит”, “сила” та “слава”. У свою чергу, Великий тлумачний словник української мови подає наступне тлумачення терміну “репутація”, а саме як “загальну думку щодо когось чи чогось”.

Сьогодні поняття “репутація” розглядається як “узагальнена оцінка, що формується в суспільстві, стосовно переваг або недоліків певної особи чи об’єкта, тобто суспільне уяв-

не має фізичної або матеріальної форми/ has no physical or material form

витрати на формування, підтримку та управління, складають особливий вид капіталу, відомий як репутаційний капітал/ costs of formation, maintenance and management, constitute a special type of capital known as reputational capital

її оцінка повинна враховувати не лише кількісні, а й якісні показники, оскільки саме вони впливають на тривалість її функціонування як унікального нематеріального активу/ its evaluation should take into account not only quantitative, but also qualitative indicators, since they affect the duration of its functioning as a unique intangible asset.

РЕПУТАЦІЯ / REPUTATION

не є постійною характеристикою організації, оскільки вона формується протягом тривалого часу, але може бути втрачена миттєво/ is not a permanent characteristic of the organization, as it is formed over a long period of time, but can be lost in an instant

невіддільна від організації та не може існувати самостійно: вона фактично відображає реальну оцінку організації, формуючи так званий гудвіл/ inseparable from the organization and cannot exist independently: it actually reflects the real value of the organization, forming the so-called goodwill

Рис. 1. Специфічні характеристики репутації

Fig. 1. Specific characteristics of reputation

Джерело: узагальнено на основі (Васильконова, 2013)

Source: summarized on the basis of (Vasytkonova, 2013)

лення про когось або щось". Також можна відмітити, що конкурентні переваги підприємств, чи організацій спочатку базувалися на очевидних аспектах, зокрема на якості продукції. Згодом акцент змістився на такі характеристики, як дизайн та упаковка товару. З плином часу основну роль почали відігравати нематеріальні активи, зокрема ділова репутація, репутація бренду, а також авторитет керівників і топ-менеджерів.

Глобальне дослідження компаній Interbrand разом із журналом Business Week продемонструвало, що "нематеріальні цінності", як-от бренд і торговельна марка, можуть становити до 70% ринкової вартості компанії.

Досліджуючи існуючі в економічній літературі погляди на репутацію організації дало змогу виділити певні специфічні особливості, що відрізняє її від інших нематеріальних активів (Васильконова, 2013), рис. 1.

Тому репутація організації є важливим нематеріальним активом, вона не має фізичної форми і формується протягом тривалого часу, але може бути втрачена в одну мить. Він є невід'ємною частиною організації і отримує свою справжню цінність завдяки тому, що називається гудвілом. Витрати на формування та підтримку репутації з урахуванням її довгострокової віддачі формують репутаційний капітал. Оцінка репутації повинна базуватися не тільки на кількісних показниках, а й на якісних показниках, що визначають довгострокову стабільність організації та вплив на ринок.

Репутація – це стабільна об'єктивна оцінка, заснована на знаннях усіх зацікавлених сторін, які взаємодіють з організацією. Він враховує сильні та слабкі сторони організації та відображає характер соціально-економічних відносин всередині організації та в її зовнішньому середовищі. Споживачі цінують репутацію: 62% віддають перевагу репутації компанії при виборі продуктів, підкреслюючи її ключову роль у прийнятті рішень.

У сучасному середовищі репутація є ресурсом, яким можна керувати, і тому існує така сфера, як управління репутацією. Репутаційний менеджмент – це комплекс заходів, спрямованих на створення, підтримку та вдосконалення репутації організації, бренду чи особи. Також це процес управління репутаційними аспектами, який включає коригування та донесення їх до цільової аудиторії.

Управління репутацією означає вплив на всі складові репутації організації та вра-

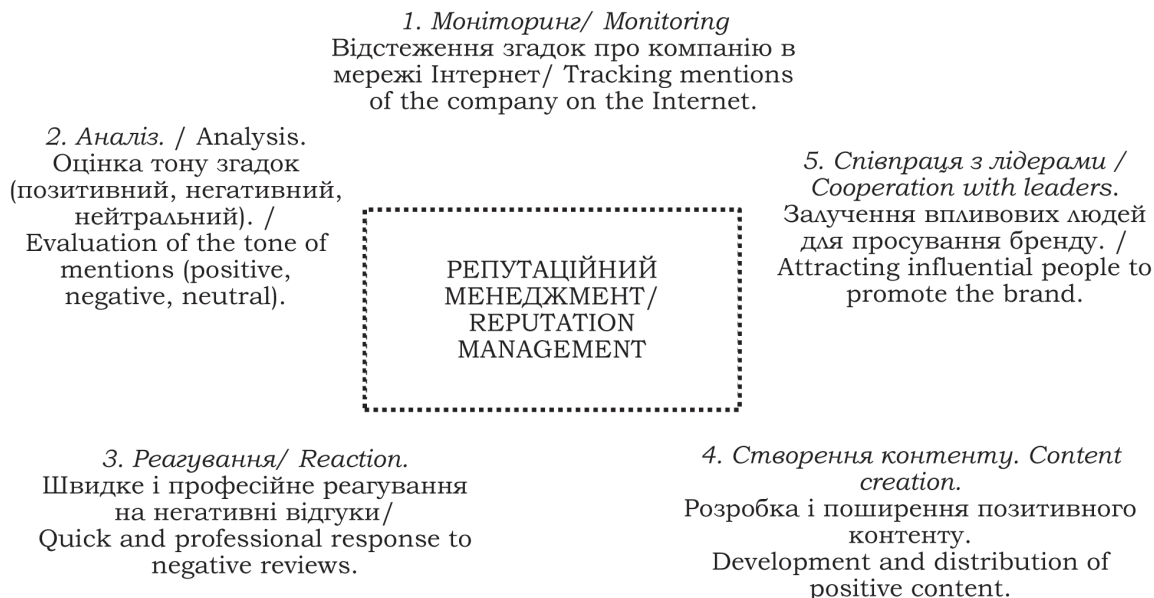


Рис. 2. Основні складові репутаційного менеджменту в діяльності малих підприємств

Fig. 2. The main components of reputation management in the activities of small enterprises

хування їх при прийнятті рішень. Кожна компанія стикається з такими ризиками, як скандали, негативна реклама, претензії, помилки та тиск з боку регуляторів або конкурентів, які можуть призвести до значних збитків. У цьому контексті репутаційний менеджмент може допомогти зміцнити здатність компанії протистояти цьому негативному впливу.

Отже, репутаційний менеджмент – це стратегічний процес управління репутацією організації, що включає активне формування, підтримку та захист іміджу організації, а також реагування на ризики та загрози, які можуть негативно вплинути на її сприйняття громадськістю.

Репутаційний менеджмент – це постійний процес формування, підтримки та захисту позитивного іміджу організації. Для малого бізнесу, який часто конкурує з більшими компаніями, репутація є одним із ключових активів, який може значно вплинути на конкурентоспроможність, а в умовах діджиталізації може мати і вирішальне значення.

Як будь-який вид управління він складається з певної сукупності складових (рис. 2).

Основні інструменти репутаційного менеджменту в умовах діджиталізації, які допомагають контролювати та покращувати імідж малого підприємства в онлайн-просторі подано на рис. 3.

Управління репутацією вимагає постійного моніторингу громадської думки, вра-

хування відгуків клієнтів і коригування комунікаційних стратегій для збереження довіри та лояльності вашої цільової аудиторії. Гарна репутація сприяє зміцненню довіри, яка є основою успішних ділових відносин. Це також забезпечує конкурентну перевагу, дозволяючи виділитися з натовпу та завоювати лояльність споживачів. Крім того, репутація може покращити здатність малого підприємництва реагувати на кризи, забезпечуючи швидше відновлення після труднощів. Репутація безпосередньо сприяє зростанню продажів завдяки позитивним відгукам і рекомендаціям клієнтів, що важливо для сталого розвитку малого бізнесу.

Репутаційний менеджмент є невід'ємною умовою успіху будь-якого підприємництва, особливо малого. Завдяки продуманій стратегії та використанню сучасних інструментів навіть невеликі компанії можуть створити гарну репутацію та досягти успіху на ринку.

Ці платформи дозволяють організувати якісну комунікацію з клієнтами, що позитивно впливає на репутацію бізнесу і допомагає зберігати лояльність клієнтів. Всі ці інструменти в комплексі забезпечують ефективне управління репутацією і допомагають бізнесу залишатися конкурентоспроможним і привабливим для клієнтів.

У процесі управління репутацією малих підприємств в умовах діджиталізації виникає низка як позитивних, так і негативних аспектів (рис. 4).

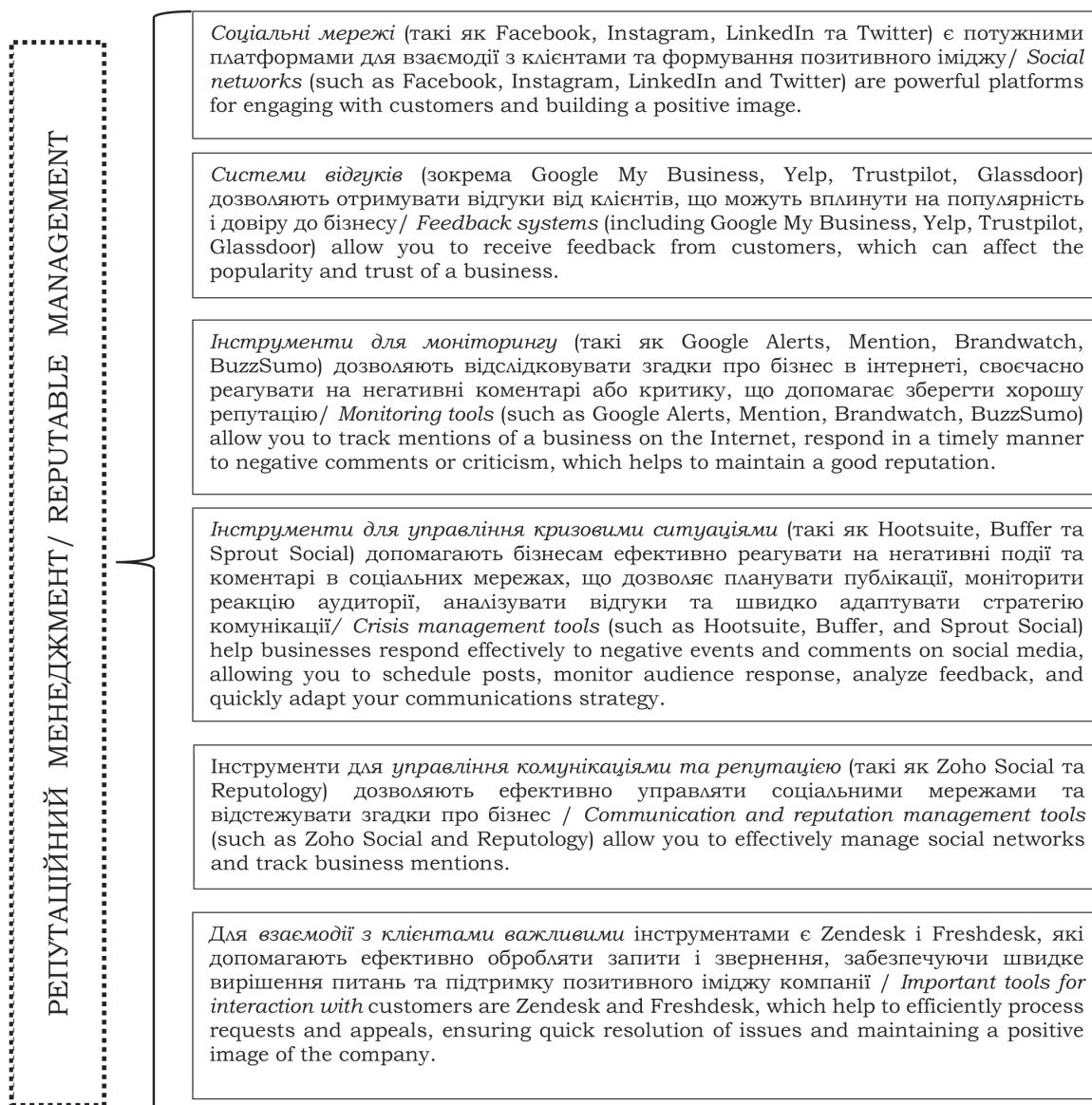


Рис. 3. Інструменти репутаційного менеджменту в умовах діджиталізації

Fig. 3. Tools of reputation management in the conditions of digitalization

Позитивні аспекти управління цифро-вою репутацією можуть забезпечити значні переваги для розвитку малого підприємництва, особливо коли йдеться про залучення нових клієнтів, підвищення лояльності та підвищення конкурентоспроможності. Водночас негативні аспекти, зокрема високий рівень конкуренції, залежність від зворотного зв'язку та ризики маніпулювання, можуть створити додаткові труднощі, що вимагають ретельного управління та стратегічного підходу.

Оцінка цих аспектів допомагає визначити найбільш ефективні методи забезпечення позитивного іміджу та успішної роботи малого підприємництва в умовах діджиталізації. Загалом діджиталізація відкриває нові можливості для малого підприємництва керувати репутацією, але ці

можливості вимагають ретельного підходу та постійних зусиль для підтримки позитивної присутності в Інтернеті. Діджиталізація суттєво змінила характеристики діяльності підприємців, незалежно від їх розміру, зробивши управління репутацією одним із найважливіших аспектів їх успішної діяльності (Коробка, 2021).

Онлайн-простір продовжує свій не-впинний розвиток, відтак перспективи впровадження репутаційного менеджменту умовно можна згрупувати наступним чином, рис. 5.

У майбутньому репутаційний менеджмент стикатиметься з низкою нових викликів, зокрема через зростання кількості фейкових новин, що ставить під загрозу достовірність інформації та вимагає розробки ефективних механізмів боротьби з

ПЕРЕВАГИ/ ADVANTAGES

Швидкість реагування/ Speed of response.
Завдяки цифровим інструментам малі підприємства можуть миттєво реагувати на відгуки та критику в Інтернеті, що дозволяє зменшити негативний вплив на репутацію/ Thanks to digital tools, small businesses can respond instantly to online reviews and criticism, reducing the negative impact on reputation.

Широке охоплення аудиторії/ Wide audience coverage.

Онлайн-платформи дають можливість охопити величезну аудиторію, що важливо для малого підприємства, яке прагне залучити нових клієнтів та покращити свій імідж./ Online platforms allow you to reach a huge audience which is important for a small business that wants to attract new customers and improve its image.

Збір та аналіз відгуків/ Collection and analysis of reviews.

Використання платформ для моніторингу відгуків і соціальних згадок дозволяє малим підприємствам отримувати цінну інформацію про задоволеність клієнтів і покращувати послуги або продукцію/ Using platforms to monitor reviews and social mentions allows small businesses to gain valuable information about customer satisfaction and improve services or products.

Зниження витрат на рекламу/ Reduction of advertising costs.

Онлайн-репутація, що формується через відгуки та взаємодію в соцмережах, може бути більш ефективною та менш затратною у порівнянні з традиційною рекламою/ An online reputation built through feedback and social media interactions can be more effective and less expensive than traditional advertising.

Конкурентна перевага/ Competitive advantage
Позитивна репутація в Інтернеті допомагає малому підприємству виділитися серед конкурентів, навіть якщо вони мають більш ресурси. A positive online reputation helps a small business stand out from the competition even if they have more resources.

НЕДОЛІКИ/ DISADVANTAGES

Високий рівень конкуренції. / High level of competition.

У онлайн-просторі малого підприємства часто доводиться боротися за увагу клієнтів з більшими конкурентами, що вимагає додаткових зусиль для виділення на фоні інших брендів. /In the online space, a small business often has to fight for the attention of customers with larger competitors, which requires additional efforts to stand out from other brands.

Залежність від відгуків/ Dependence on reviews.
Один поганий відгук може сильно вплинути на імідж, особливо якщо відсутня належна стратегія реагування/ One bad review can have a big impact on your image, especially if you don't have a proper response strategy in place.

Необхідність постійного моніторингу/ Necessity of constant monitoring

Для ефективного управління репутацією в цифровому середовищі потрібно постійно відстежувати згадки та реагувати на них, що потребує додаткових ресурсів та часу/ Effective reputation management in the digital environment requires constant monitoring and response to mentions, which requires additional resources and time.

Ризик маніпуляцій з репутацією/ Risk of reputation manipulation.

Інтернет-середовище може стати місцем для маніпулювання репутацією, коли конкуренти чи недобросовісні користувачі можуть залишати фальшиві негативні відгуки або спекулювати на інцидентах/ The online environment can become a place for reputation manipulation, where competitors or unscrupulous users can leave false negative reviews or speculate on incidents.

Високі вимоги до знань та навичок/ High requirements for knowledge and skills.

Ефективне управління репутацією в умовах діджиталізації потребує спеціалізованих знань у сфері маркетингу, соціальних медіа та аналітики, що може бути важким для малих підприємств з обмеженими ресурсами/ Effective reputation management in a digital environment requires specialized knowledge in marketing, social media and analytics, which can be difficult for small businesses with limited resources.

РЕПУТАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ/ REPUTABLE MANAGEMENT

Рис. 4. Переваги та недоліки впровадження репутаційного менеджменту в умовах діджиталізації

Fig. 4. Advantages and disadvantages of implementing reputation management in the conditions of digitalization

дезінформацією. Іншим важливим аспектом стане захист персональних даних клієнтів, оскільки зростання цифрових транзакцій підвищує ризики витоку інформації.

Крім того, етичне використання штучного інтелекту в репутаційному менеджменті стане необхідністю, оскільки технології штучного інтелекту можуть бути використані для маніпуляцій чи порушення приватності. Для збереження довіри клієнтів і підтримки позитивної репутації малим підприємствам

буде потрібно впроваджувати чіткі етичні стандарти та інноваційні методи для ефективного реагування на ці нові виклики.

Висновки. У результаті проведеного дослідження було встановлено, що репутаційний менеджмент є важливим стратегічним інструментом для малих підприємств, особливо в умовах діджиталізації.

Сучасні технології дозволяють бізнесам ефективно управляти своєю репутацією, використовуючи соціальні мережі, плат-

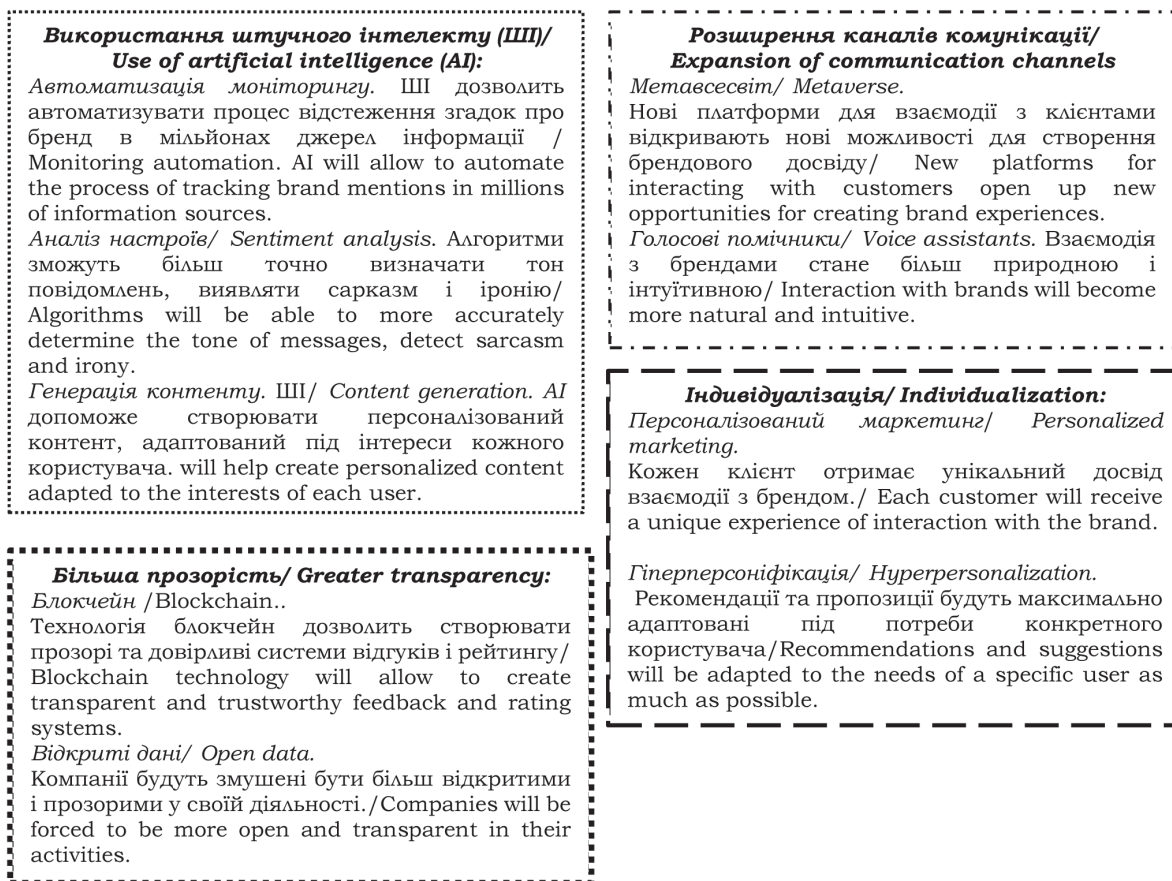


Рис. 5. Основні перспективи впровадження репутаційного менеджменту у діяльність малих підприємств

Fig. 5. The main prospects for the implementation of reputation management in the activities of small enterprises

форми для збору відгуків та інші цифрові інструменти.

Добре спланована і реалізована стратегія репутаційного менеджменту допомагає малим підприємствам залучати нових клієнтів, підвищувати лояльність вже існуючих, зберігати конкурентні переваги та підвищувати стійкість до кризових ситуацій. Однак процес управління репутацією вимагає постійного моніторингу, швидкої реакції на критику та врахування специфічних ризиків, таких як маніпуляції чи негативні відгуки.

Перспективи подальших досліджень в цій галузі включають розробку методики

та стратегій для більш ефективного управління репутацією у цифровому середовищі, зокрема для малих підприємств. Важливо продовжувати вивчення нових інструментів та технологій, що з'являються в галузі репутаційного менеджменту, зокрема в контексті застосування штучного інтелекту для аналізу відгуків та моніторингу громадської думки. Також необхідно зосередити увагу на етичних питаннях, зокрема щодо захисту персональних даних та боротьби з дезінформацією в Інтернеті, оскільки ці фактори стають дедалі важливішими у забезпеченні довіри споживачів та збереженні стабільної репутації компаній.

Список використаної літератури

1. Szaller Á., Bozókí S., Csátó L., Egri P., Szádóczi Z., Váncza J. Trust and reputation systems for production networks. IFAC-PapersOnLine. 2024. Vol. 58. No 19. Pp. 893–898. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ifacol.2024.09.169>
2. Liu A., Shu C., Xiao Z. Entrepreneurial orientation, political ties, and corporate reputation: The moderating roles of institutional environments. Journal of Business Research. 2024. Vol. 170. Стаття 114347. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114347>

References

1. Szaller, Á., Bozókí, S., Csátó, L., Egri, P., Szádóczi, Z., & Váncza, J. (2024). Trust and reputation systems for production networks. IFAC-PapersOnLine, 58(19), 893–898. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ifacol.2024.09.169>
2. Liu, A., Shu, C., & Xiao, Z. (2024). Entrepreneurial orientation, political ties, and corporate reputation: The moderating roles of institutional environments. Journal of Business Research, 170, Article 114347. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114347>

3. David A. R. Digital reputation management in the information age. *Journal of Public Relations Research*. 2001. Vol. 13. No 1. Pp. 1–20.
4. Dowling G. *Creating corporate reputations*. Oxford University Press. 2002. 320 p.
5. Ahmad F., Bask A., Laari S., Robinson C. V. Business management perspectives on the circular economy: Present state and future directions. *Technological Forecasting and Social Change*. 2023. Vol. 187. Article 122182. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.122182>
6. Yanine F., Campos Z. Sustaining business performance management: An operational framework. *Procedia Computer Science*. 2023. Vol. 221. Pp. 25–32. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2023.07.004>
7. Pollák F., Markovič P. Reputation management as a part of online branding infrastructure of luxury hotels on the Adriatic Coast—Pre- and post-COVID-19 perspective. *Transportation Research Procedia*. 2023. Vol. 74. Pp. 1546–1553. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2023.11.130>
8. Fombrun C. J., Nielsen K. U., Trad N. G. Saving face for corporate value. *Communication Director*. 2008. No 1. Pp. 80–84.
9. Korzhevskiy I., Mihus I. Business reputation of enterprises: Definitions, structure and reputation risk management. *Economics, Finance and Management Review*. 2022. No 3. Pp. 89–99. DOI: <https://doi.org/10.36690/2674-5208-2022-3-89>
10. Febra L., Costa M., Pereira F. Reputation, return and risk: A new approach. *European Research on Management and Business Economics*. 2023. Vol. 29. No 1. Article 100207. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.iadeen.2022.100207>
11. Lee L. H., Abdullah Z. Antecedents of internal reputation and its consequences on organizational outcomes: A systematic review. *International Journal of Organization Theory & Behaviour*. 2024. Vol. 27. No 1. Pp. 55–79. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJOTB-10-2022-0193>
12. Post J. E., Fombrun C. J. Reputation and corporate strategy: A review of the literature. *Business & Society Review*. 1993. Vol. 106. No 2. Pp. 121–141.
13. Opoku R. A., Adomako S., Tran M. D. Improving brand performance through environmental reputation: The roles of ethical behavior and brand satisfaction. *Industrial Marketing Management*. 2023. Vol. 108. Pp. 165–177. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2022.11.011>
14. Volynets V., Lohvynenko V., Korobka S., Kuzmenko O., Derhaliuk M. E-commerce development: Prospects and legal challenges of business digital transformation amidst economic de-shadowing. *Multidisciplinary Reviews*. 2024. Vol. 8. Article 2024spe053. DOI: <https://doi.org/10.31893/multirev.2024spe053>
15. Sun Y., Wang C., Wang Y. CEO reputation in corporate innovation: Financing versus talent-attraction. *Research in International Business and Finance*. 2025. Vol. 75. Article 102736. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2024.102736>
16. Васильконова Е. Теоретичне бачення змісту поняття «репутація підприємства». *Торівея і ринок України*. 2013. № 36. С. 102–110. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tiru_2013_36_13 (дата звернення: 14.01.2025).
17. Грабчак В. І. Сутність поняття «репутація підприємства» та її складових. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 10. Pp. 313–318.
18. Дерев'яно О. Г. Механізми впливу репутційного менеджменту на бізнес-результати. *Збірник наукових праць «Стратегія економічного розвитку України»*. 2018.
3. David, A. R. (2001). Digital reputation management in the information age. *Journal of Public Relations Research*, 13(1), 1–20.
4. Dowling, G. (2002). *Creating corporate reputations*. Oxford University Press.
5. Ahmad, F., Bask, A., Laari, S., & Robinson, C. V. (2023). Business management perspectives on the circular economy: Present state and future directions. *Technological Forecasting and Social Change*, 187, Article 122182. doi: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.122182>
6. Yanine, F., & Campos, Z. (2023). Sustaining business performance management: An operational framework. *Procedia Computer Science*, 221, 25–32. doi: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2023.07.004>
7. Pollák, F., & Markovič, P. (2023). Reputation management as a part of online branding infrastructure of luxury hotels on the Adriatic Coast—Pre- and post-COVID-19 perspective. *Transportation Research Procedia*, 74, 1546–1553. doi: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2023.11.130>
8. Fombrun, C. J., Nielsen, K. U., & Trad, N. G. (2008). Saving face for corporate value. *Communication Director*, 1, 80–84.
9. Korzhevskiy, I., & Mihus, I. (2022). Business reputation of enterprises: Definitions, structure and reputation risk management. *Economics, Finance and Management Review*, 3, 89–99. doi: <https://doi.org/10.36690/2674-5208-2022-3-89>
10. Febra, L., Costa, M., & Pereira, F. (2023). Reputation, return and risk: A new approach. *European Research on Management and Business Economics*, 29(1), Article 100207. doi: <https://doi.org/10.1016/j.iadeen.2022.100207>
11. Lee, L. H., & Abdullah, Z. (2024). Antecedents of internal reputation and its consequences on organizational outcomes: A systematic review. *International Journal of Organization Theory & Behaviour*, 27(1), 55–79. doi: <https://doi.org/10.1108/IJOTB-10-2022-0193>
12. Post, J. E., & Fombrun, C. J. (1993). Reputation and corporate strategy: A review of the literature. *Business & Society Review*, 106(2), 121–141.
13. Opoku, R. A., Adomako, S., & Tran, M. D. (2023). Improving brand performance through environmental reputation: The roles of ethical behavior and brand satisfaction. *Industrial Marketing Management*, 108, 165–177. doi: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2022.11.011>
14. Volynets, V., Lohvynenko, V., Korobka, S., Kuzmenko, O., & Derhaliuk, M. (2024). E-commerce development: Prospects and legal challenges of business digital transformation amidst economic de-shadowing. *Multidisciplinary Reviews*, 8, Article 2024spe053. doi: <https://doi.org/10.31893/multirev.2024spe053>
15. Sun, Y., Wang, C., & Wang, Y. (2025). CEO reputation in corporate innovation: Financing versus talent-attraction. *Research in International Business and Finance*, 75, Article 102736. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2024.102736>
16. Vasylykonova, E. (2013). Theoretical vision of the concept of "enterprise reputation". *Trade and market of Ukraine*, 36, 102–111. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tiru_2013_36_13 (in Ukrainian)
17. Hrabchak, V. I. (2016). The essence of the concept of "enterprise reputation" and its components. *Global and national problems of the economy*, 10, 313–318. (in Ukrainian)
18. Derevianko, O. H. (2018). Mechanisms of influence of reputation management on business results. *Collection of scientific works "Strategy of economic development of*

- № 42. С. 5–18. URL: http://www.sedu.com.ua/wpcontent/uploads/2018/07/3_42_2018.pdf (дата звернення: 14.01.2025).
19. Живко З., Живко М., Шегинська А. Проблематика ділової репутації як індикатор економічної безпеки бізнесу. Вчені записки Університету «КРОК». 2024. № 4 (76). С. 104–113. DOI: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2024-76-104-113>
 20. Завербний А., Налутка П. Роль репутаційного менеджменту для підприємства під час кризових ситуацій: стратегія інформаційної війни. Економіка та суспільство. 2024. № 62. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-96> (дата звернення: 14.01.2025).
 21. Завербний А. С. Проблеми та перспективи застосування репутаційного менеджменту українськими підприємствами за умов зовнішньоекономічної діяльності. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 41. С. 80–86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2020_41_15 (дата звернення: 14.01.2025).
 22. Завербний А., Ломача Ю. Проблеми та перспективи формування репутаційного менеджменту українськими підприємствами і організаціями з метою підвищення їх конкуренції. Економіка та суспільство. 2020. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-34>
 23. Коробка С. В. Діджиталізація підприємницької діяльності. Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна серія «Економічна». 2021. № 100. С. 88–95. DOI: <https://doi.org/10.26565/2311-2379-2021-100-09>
 24. Король С. Я., Польовик Є. В. Діджиталізація економіки як фактор професійного розвитку. Modern economics. 2019. № 18. С. 67–73. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V18\(2019\)-11](https://doi.org/10.31521/modecon.V18(2019)-11)
 25. Лігоненко Л. О., Хріпко А. В., Доманський А. О. Зміст та механізм формування стратегії діджиталізації в бізнес-організаціях. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2018. № 22(62). Т. 2. С. 20–24. DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2057-2018-22-4555>
 26. Ляшенко О. М., Дмитрук Є. В. Репутація підприємства як чинник, що впливає на його економічну безпеку. Вчені записки університету «КРОК»: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Виклики та потреби бізнесу XXI століття». Київ. 2008. Т. 4. С. 109–115.
 27. Микитин О. Євроінтеграційні аспекти розвитку репутаційного менеджменту в Україні за умов діджиталізації. Економіка та суспільство. 2021. № 33. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-33-9>
 28. Озарко К. Роль репутаційного менеджменту в розвитку підприємств: проблеми та перспективи у трансформаційних періодах. Економіка та суспільство. 2022. № 42. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-20>
 29. Чирва Ю. Ю., Завербний А. С. Особливості формування системи репутаційного менеджменту в умовах розвитку інтернет-технологій. Науковий журнал «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2022. № 4(2). С. 121–127. DOI: <https://doi.org/10.23939/smeu2022.02.121>
 - Ukraine", 42, 5-18. Retrieved from http://www.sedu.com.ua/wpcontent/uploads/2018/07/3_42_2018.pdf. (in Ukrainian)
 19. Zhyvko, Z., Zhyvko, M., & Shehynska, A. (2024). The problem of business reputation as an indicator of economic security of business. Scientific notes of the "KROK" University, 4 (76), 104-113. doi: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2024-76-104-113> (in Ukrainian)
 20. Zaverbnyi, A., & Nalutka, P. (2024). The role of reputation management for the enterprise during crisis situations: the strategy of information warfare. Economy and society, 62. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-96> (in Ukrainian)
 21. Zaverbnyi, A. S. (2020). Problems and prospects of the application of reputation management by Ukrainian enterprises under the conditions of foreign economic activity. Market infrastructure, 41, 80–86. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2020_41_15 (in Ukrainian)
 22. Zaverbnyi, A. S., & Lomaha, Yu. R. (2020). Problems and prospects of the formation of reputation management by Ukrainian enterprises and organizations in order to increase their competition. Economy and society, 22. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-34> (in Ukrainian)
 23. Korobka, S. V. (2021). Digitization of business activity. Bulletin of V. N. Karazin Kharkiv National University Economic Series, 100. С. 88–95. doi: <https://doi.org/10.26565/2311-2379-2021-100-09> (in Ukrainian)
 24. Korol, S. Ya. & Polovyk, Ye. V. (2019). Digitalization of the economy as a factor of professional development. Modern economics, 18, 67-73. doi: [https://doi.org/10.31521/modecon.V18\(2019\)-11](https://doi.org/10.31521/modecon.V18(2019)-11) (in Ukrainian)
 25. Lihonenko, L. O., Khripko, A. V., & Domanskyi, A. O. (2018). Content and mechanism of digitalization strategy formation in business organizations. International scientific journal "Internauka", 22(62), 2 t., 20-24. doi: <https://doi.org/10.25313/2520-2057-2018-22-4555> (in Ukrainian)
 26. Liashenko, O. M. & Dmytruk, Ye. V. (2008). Reputation of an enterprise as a factor affecting its economic security. Scientific notes of the "KROK" University: materials of the International Scientific and Practical Conference "Challenges and Business Needs of the 21st Century", 18, 4, 109–115. (in Ukrainian)
 27. Mykytyn, O. (2021). European integration aspects of the development of reputation management in Ukraine under the conditions of digitalization. Economy and Society, 33. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-33-9> (in Ukrainian)
 28. Ozarko, K. (2022). The role of reputation management in the development of enterprises: problems and prospects in transformational periods. Economy and Society, 42. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-20> (in Ukrainian)
 29. Chyrva, Yu. Yu., & Zaverbnyi, A. S. (2022). Peculiarities of the formation of the reputation management system in the conditions of the development of Internet technologies. Scientific journal "Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of development and problems of development", 4(2), 121–127. doi: <https://doi.org/10.23939/smeu2022.02.121> (in Ukrainian)

Svitlana Korobka,

PhD, Associate Professor, Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies Lviv, 50, Pekarska str., Lviv, 79010, Ukraine

korobkas@ukr.net

<https://orcid.org/0000-0001-7521-6306>

REPUTATION MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION: STRATEGIES AND TOOLS FOR SMALL BUSINESSES IN THE ERA OF INFORMATION TECHNOLOGIES

Abstract. Digitalization has significantly transformed the business environment, making reputation management a strategically important aspect of enterprise activity, especially small ones. The article analyzes the current trends and specifics of the implementation of reputation management in the conditions of the digital economy. Reputation is considered an important intangible asset that is formed over a long period of time, but can be lost in an instant. The author draws attention to the etymology of the concept of "reputation", its development in scientific literature and modern approaches to the management of reputational assets.

The main components of reputation management, such as monitoring public opinion, adjusting communication strategies and responding to crisis situations, were studied. Emphasis is placed on the use of modern digital tools, in particular social networks, feedback platforms and analytical tools. The advantages and disadvantages of reputation management in the conditions of digitalization are presented, which allows to evaluate the prospects of its implementation in the activities of small enterprises.

Challenges related to the growth of fake news, protection of personal data and ethical use of artificial intelligence are considered separately. Recommendations for the development of strategies that will ensure sustainable development and competitiveness of enterprises are offered. The author emphasizes the importance of further research in the field of reputation management, in particular, the development of methods for more effective analysis of public opinion, the use of artificial intelligence technologies, and consideration of ethical aspects.

The results of the study indicate that well-planned reputation management contributes to increasing customer trust, increasing loyalty, and improving the ability of small businesses to respond to crises. Thus, reputation management is an important tool in ensuring the sustainable development of small businesses in the conditions of the modern economy.

Keywords: *Digitalization, Reputation, Reputation Management, Small Business, Digital Environment, Reputation Management, Reputation Management Tools.*

JEL Classification: M10; M14; L15; L21; L26.

In cites: Korobka, S. (2025). Reputation management in the conditions of digitalization: strategies and tools for small businesses in the era of information technologies. *Social Economics*, 69, 116-126. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-10> (In Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 15.01.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 17.02.2025 р..

The article was received by the editors 15.01.2025.
The article is recommended for printing 17.02.2025.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-11>
УДК 658.012.2

Ірина Володимирівна Литовченко*
кандидат економічних наук, доцент
iryna.lytovchenko@hneu.net
<https://orcid.org/0000-0002-8117-1244>

Ілля Дмитрович Костін*
аспірант
kostin.illia@hneu.net
<https://orcid.org/0009-0001-5111-808X>

*Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
пр. Науки, 9-А, Харків, 61166, Україна

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

У статті розглядається підходів до оцінювання інновацій, яка безпосередньо залежить від технологічного прогресу і змін у соціально-економічному середовищі. Зокрема, показано, як у початкові етапи інноваційної діяльності використовувалися класичні фінансові методи (NPV, IRR, Payback Period), що акцентували увагу на фінансовій доцільності, часто нехтуючи соціальними та екологічними аспектами. Сучасні підходи, навпаки, орієнтуються на комплексне врахування різних факторів, зокрема, нематеріальних активів, таких як знання, екологічна сталість і стратегічна значущість.

Цифровізація, на думку авторів, вимагає інтеграції нових методів, таких як багатокритеріальний аналіз, що дозволяє враховувати економічні, соціальні, екологічні та технологічні аспекти, а також створення гібридних моделей оцінки, що поєднують традиційні фінансові інструменти і новітні підходи. Зокрема, методи реальних опціонів і цифрові двійники дають можливість проводити гнучку оцінку і прогнозування, враховуючи потенційні зміни на ринку і в технологіях. У статті також акцентується увага на складнощах і обмеженнях традиційних методів оцінки, таких як NPV і IRR, в умовах високої невизначеності, притаманній інноваційним проектам.

В результаті дослідження сформульовано методичний підхід до комплексної оцінки інноваційних проєктів, що ґрунтується на інтеграції фінансових, соціально-екологічних і технологічних факторів, з використанням передових цифрових технологій. Автори пропонують багатоступеневу модель оцінки, що включає мультидисциплінарну оцінку базових параметрів, методи реальних опціонів для оцінки стратегічної гнучкості, а також цифрові двійники для прогнозування і оптимізації реалізації проєкту в реальному часі. Такі підходи дозволяють враховувати динамічні зміни у ринковому середовищі та надавати більш точну і адаптовану інформацію для прийняття стратегічних рішень.

Практична цінність дослідження полягає у застосування штучного інтелекту та цифрових двійників, що дозволяє значно підвищити точність оцінки проєктів і підвищити їх адаптивність до змін зовнішнього середовища. В результаті аналізу кейсів інноваційних проєктів, зокрема, у сфері управління логістичними процесами, було продемонстровано, як запропоновані методи дозволяють комплексно оцінювати проєкти, зокрема з точки зору фінансових показників, екологічної сталості і технологічних інновацій.

Результати дослідження свідчать про необхідність використання інтегрованих підходів до оцінки інноваційних проєктів, оскільки цифровізація та технологічні інновації значно змінюють самі процеси оцінки. Вони дозволяють створити більш адаптивні і точні моделі, які враховують широкий спектр факторів і здатні оперативно реагувати на зміни в ринковому середовищі, що особливо важливо в умовах цифрової трансформації.

Ключові слова: інноваційні проєкти, цифрова трансформація, методи оцінювання, штучний інтелект, багатокритеріальний аналіз.

JEL Classification: O31; O32; D81.

Як цитувати: Литовченко, І. В., & Костін, І. Д. (2025). Методичний підхід до оцінювання інноваційних проєктів в умовах цифрової трансформації. *Соціальна економіка*, 69, 127-141. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-11>

Вступ. У сучасних умовах стрімкої діджиталізації бізнесу інноваційні проєкти стають не лише ключовим інструментом забезпечення конкурентоспроможності підприємств, а й одним із головних драйверів економічного розвитку. Цифрові технології значно впливають на бізнес-процеси, трансформуючи підходи до управління, створення цінностей і взаємодії з клієнтами. Поява нових бізнес-моделей і перехід від традиційних галузевих структур до більш гнучких і адаптивних цифрових екосистем вимагають від підприємств пошуку нових рішень для ефективного управління інноваціями. У цьому контексті оцінка інноваційних проєктів стає важливим елементом стратегічного планування, оскільки дозволяє підприємствам адаптуватися до змін та отримати конкурентні переваги в умовах глобальної цифрової трансформації.

Традиційні методи оцінювання інноваційних проєктів, такі як дисконтування грошових потоків та аналіз чистої теперішньої вартості (NPV), залишаються набули широкого застосування у корпоративному середовищі. Однак у контексті цифрової економіки вони часто виявляються недостатньо гнучкими, оскільки не враховують специфіку цифрових активів, високий рівень невизначеності ринкових умов, швидкість технологічних змін і зростання ролі нематеріальних активів. Вказані проблеми вказують на необхідність адаптації існуючих методів та їх удосконалення, що відповідатиме вимогам цифрової економіки. Сучасні підходи, такі як методи реальних опціонів, аналіз сценаріїв, мультикритеріальна оцінка та комбіновані методики, дозволяють забезпечити більш глибоке розуміння ризиків і перспектив інноваційних проєктів.

Метою статті є удосконалення методичного підходу до оцінювання інноваційних проєктів за результатами компаративного аналізу, виявлення найбільш підходящих методів для оптимізації процесів ухвалення рішень щодо інвестицій в інноваційні проєкти та забезпечення їх успішної реалізації в умовах цифрових трансформацій. Для досягнення поставленої мети в статті сформульовані такі завдання дослідження:

- проаналізувати існуючі методи оцінювання інноваційних проєктів;
- визначити обмеження традиційних фінансових інструментів у сучасних умовах;
- запропонувати методичний підхід до комплексної оцінки інноваційних проєктів з інтеграцією фінансових, соціально-екологічних та технологічних факторів;

- розробити багатоступеневу модель оцінки з використанням цифрових технологій;

- показати практичне застосування підходу на прикладі інноваційних проєктів у сфері логістики.

Об'єктом дослідження є процес оцінювання інноваційних проєктів в умовах цифрової трансформації економіки, що включає зміни у підходах до прийняття управлінських рішень, зростання ролі цифрових технологій, зокрема штучного інтелекту, цифрових двійників, а також зростаючий вплив соціально-екологічних факторів на інноваційну діяльність. Предметом дослідження визначено методичні підходи, інструменти та моделі комплексної оцінки інноваційних проєктів з урахуванням економічних, соціальних, екологічних і технологічних чинників, зокрема в контексті використання цифрових технологій, таких як багатокритеріальний аналіз, методи реальних опціонів, цифрові двійники та штучний інтелект, для підвищення точності прогнозування, адаптивності та стратегічної ефективності інноваційних рішень.

Практична цінність отриманих результатів для інноваційних підприємств полягає в оптимізації процесу ухвалення управлінських рішень щодо оцінки інноваційних ініціатив та вдосконаленні своїх стратегій оцінки і відбору інноваційних проєктів. Крім того, порівняння методів оцінки проєктів забезпечить зменшення невизначеності і попередження ризиків при реалізації інноваційних проєктів, що критично важливо в умовах цифрових змін.

Огляд літератури. Дослідження інноваційних проєктів і процесів цифровізації бізнесу є надзвичайно актуальним в умовах технологічних змін. У дослідженнях таких науковців, як Дж. І. Перрі-Сміт і П. В. Мануччі (Perry-Smith & Mannucci, 2015), Д. Шарапов та С. К. Макаулі (Sharapov & MacAulay, 2020), Дж. Чаффі, М. Делейді та С. Ді Буккіаніко (Ciaffi, Deleidi, & Di Bucchianico, 2024), Р. Ван Елк (Van Elk et al., 2019) та ін., представлені різні підходи до оцінки інноваційних проєктів у бізнесі. Зокрема в роботах Дж. І. Перрі-Сміт і П. В. Мануччі (Perry-Smith & Mannucci, 2015) та Л. Фостер, А. В'євіора, Т. Доннет (Foster, Wiewiora, & Donnet, 2024) автори вказують на необхідність взаємодії між учасниками проєкту, включаючи управління знаннями та корпоративну культуру, що дозволяє оптимізувати інноваційні процеси, акцентують увагу на важливості міжособистісної співпраці та організаційної куль-

тури для успішної реалізації інноваційних проєктів. В дослідженні вчені висвітлюють соціальні аспекти інноваційного процесу, підкреслюючи роль соціальних мереж у чотирьох фазах «шляху ідей»: генерація, відбір, розробка та впровадження. Автори наголошують, що кожна фаза вимагає специфічної соціальної підтримки. Доведено, що в умовах цифровізації соціальна адаптація набуває особливої ваги, тому для оцінки інноваційних проєктів необхідно включати показники, що відображають рівень співпраці та інноваційної культури в організації. Крім того, у роботі Л. Фостер, А. В'євіора, Т. Доннет (Foster, Wiewiora, & Donnet, 2024) доведено, що цифрові інструменти, такі як платформи для обміну знаннями, сприятимуть ефективності процесів управління знаннями і корпоративному управлінню для досягнення інноваційних результатів.

У контексті цифрових інновацій, що супроводжуються високими ризиками, більшість досліджень наголошують на необхідності врахування стратегій управління ризиками. Так, в дослідженні Д. Шарапов та С. К. Макаулі (Sharapov & MacAulay, 2020) вчені акцентують увагу на ролі ризиків у процесі оцінки інноваційних проєктів. Автори зазначають, що цифрові інновації супроводжуються високими ризиками, пов'язаними з невизначеністю технологій, змінами в ринкових умовах та можливими складнощами у впровадженні нових технологій.

Інші роботи, наприклад, Х. Лі та співавторів (Li et al., 2024) також вказують на важливість мінімізації ризиків завдяки використанню цифрових інструментів для моніторингу та прогнозування. Автори виявили, що цифрові технології знижують ризики, пов'язані із зеленою інноваційною діяльністю, завдяки більш ефективному управлінню ресурсами та процесами. Особливу увагу приділено інтеграції цифрових інструментів, таких як великі дані та штучний інтелект, у процеси оцінювання та управління інноваційними проєктами.

Цікавим з наукової точки зору є мультидисциплінарний підхід до оцінки інновацій в дослідженні Дж. Чаффі, М. Делейді та С. Ді Буккіаніко (Ciaffi, Deleidi, & Di Bucchianico, 2024), де оцінка інновацій у бізнесі здійснюється за умови інтеграції стратегічних, технологічних та економічних складових. Автори показали, що незважаючи на постійне зростання інвестицій у R&D у США в період з 1948-2019 рр., економічна стагнація все ще може зберігатися. Однією з причин цього є недостатнє врахування структури витрат на дослідження та розробки. Вчені вказують на необхідність

аналізу загального обсягу інвестицій та їхньої структури, що має велике значення для результативності інновацій. В умовах діджиталізації така структура включає витрати на нові технології, цифрові платформи та автоматизацію процесів, а також вимагає створення більш складних моделей оцінки, які враховують традиційні фінансові показники та стратегічні цілі компанії.

Інші дослідження, наприклад, Т. Хойбек та Р. Мекл (Heubeck & Meckl, 2024), підтримують ідею, що складні та взаємозалежні інноваційні проєкти потребують комплексної оцінки, яка включає всі напрямки організаційної діяльності. У дослідженні вчені аналізують вплив складу управлінських рад на інноваційну діяльність компаній з Nasdaq-100. Автори виявили, що наявність різноманітності у складі ради сприяє більш ефективному використанню організаційних ресурсів для стимулювання інновацій.

У багатьох роботах акцентується на важливості цифрових технологій для оцінки інноваційних проєктів. Чимало авторів, наприклад, Д. Чаттерджі та Д. Чаттерджі (Chatterjee & Chatterjee, 2023), та Р. Наїм, М. Кортамякі, В. Паріда (Naeem, Kohtamäki, & Parida, 2024), пропонують використання Інтернету речей (IoT), штучного інтелекту (AI), великих даних для точнішого моніторингу та оцінки результативності проєктів. Розглянуті технології дозволяють автоматизувати збір даних, застосовувати прогностичну аналітику для передбачення результатів, здійснювати більш точний моніторинг ключових показників ефективності проєктів що є важливим для адаптації в умовах постійно змінюваного ринкового середовища.

Зростаюча увага до екологічної стійкості та соціальних аспектів інновацій також помітна в наукових працях. Зокрема, роботи Т. Хамеда, Ф. К. Алемасху та С. К. Кумбхакара (Hameed, Alemayehu, & Kumbhakar, 2024), Х. Шакіба та М. Беліцькі (Shakiba & Belitski, 2024) та Х. Ван, М. Юань та Х. Суо (Wang, Yuan, & Suo, 2024) підкреслюють важливість врахування екологічних і соціальних показників при оцінці інновацій. Для цього стає необхідною інтеграція ESG-принципів і стратегії сталого розвитку у бізнес-процеси, оскільки саме ці фактори визначають стійкість і ефективність інноваційних проєктів на довгострокову перспективу.

Також у своїй праці К. Ван та С. Рен (Wang & Ren, 2022) пропонують динамічний підхід до оцінювання ефективності зелених технологій, заснований на аналізі «мереже-

вих резервів» (slacks-based measure, SBM). У дослідженні автори акцентують увагу на регіональних відмінностях у використанні інноваційних ресурсів та їх впливі на сталий розвиток. Методологія SBM дозволяє враховувати динамічні зміни у використанні ресурсів, що є важливим для оцінювання проєктів у контексті діджиталізації, оскільки вона забезпечує гнучкість аналізу в умовах швидкого технологічного прогресу.

В багатьох дослідженнях висвітлено вплив державних інвестицій та субсидій на розвиток інновацій, зокрема в технологічних та зелених інноваціях – Р. Ван Елк та ін (Van Elk et al., 2019), А. Чен (Chen et al., 2021). Так, наприклад, Р. Ван Елк та ін (Van Elk et al., 2019) досліджують вплив державних інвестицій у R&D на економічну продуктивність, використовуючи моделі виробничих функцій. Автори зазначають, що державні інвестиції в R&D можуть суттєво підвищувати економічну ефективність, проте цей вплив залежить від контексту реалізації проєктів і галузевої специфіки. Тому при оцінюванні інноваційних проєктів необхідно враховувати мультиплікативний ефект державних інвестицій, зокрема їх вплив на приватний сектор.

Вплив на результативність інновацій за участю державної підтримки прослідковується у роботі вчених А. Чен (Chen et al., 2021), які вивчали інноваційну ефективність компаній, що працюють у сфері мета-всесвіту в Китаї, з акцентом на вплив урядових субсидій. Автори показали, що субсидії відіграють ключову роль у стимулюванні інновацій, проте їх ефективність залежить від ступеня їхнього цільового спрямування та інтеграції з іншими фінансовими інструментами.

Наступний напрямок досліджень вчених пов'язаний із вивченням інструментів для аналізу ефективності. У дослідженнях Х. Лан, З. Лі, З. Ван (Lan, Li, & Wang, 2022) та Х. Лі та співавт. (Li et al., 2018) запропоновано трирівневий DEA-аналіз для оцінки ефективності інновацій у різних галузях, що дозволяють враховувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, таких як ринкові умови, технології та ресурси. Підхід демонструє практичну цінність DEA-методу для аналізу ефективності, допомагає точніше аналізувати ефективність та оптимізувати процеси, зокрема у діджиталізованих середовищах.

Ю. Лю (Liu, 2024) аналізує взаємозв'язок між інтенсивністю інновацій та різними видами інноваційної ефективності, підкреслюючи вплив екологічної невизначеності як модератора. Автор стверджує, що висо-

кий рівень інтенсивності інновацій сприяє зростанню ефективності, проте за умов невизначеного середовища потрібні адаптивні підходи до оцінювання. Діджиталізація бізнесу може допомогти пом'якшити вплив екологічної невизначеності через використання аналітичних моделей на основі великих даних.

Х. Т. Тхао та Х. Се (Thao & Xie, 2024) досліджують вплив відкритих інноваційних стратегій на екологічну ефективність інновацій. Автори звертають увагу на роль зелених субсидій, які можуть стимулювати підприємства до впровадження інновацій, спрямованих на сталий розвиток. У контексті діджиталізації відкриті інновації забезпечують ширший доступ до знань та технологій, сприяючи формуванню ефективних методів оцінювання інноваційних проєктів.

Г. Кабалеїро-Сервіньо та П. Менді (Cabaleiro-Cerviño & Mendi, 2024) досліджують вплив ESG-орієнтованих стратегій на інноваційну діяльність і результати бізнесу. Автори зазначають, що компанії, які інтегрують ESG-принципи у свою інноваційну стратегію, демонструють вищу ефективність і стійкість. Оцінювання інноваційних проєктів у цьому контексті має враховувати екологічні, соціальні та управлінські показники, що є особливо актуальним у діджиталізованих галузях, де використання цифрових технологій дозволяє автоматизувати моніторинг та звітність.

Н. Ван та співавт. (Wang et al., 2023) досліджують динамічне моделювання інновацій у галузі зелених технологій для великих будівельних компаній. Автори акцентують увагу на необхідності врахування складних взаємозв'язків між ресурсами, екологічними вимогами та інноваційними процесами. Запропоновані моделі дозволяють прогнозувати результати інноваційних проєктів у реальному часі, що є надзвичайно важливим для діджиталізованого бізнесу, орієнтованого на стаке зростання.

Ф. Спігареллі та співавт. (Spigarelli et al., 2024) досліджують потенціал блокчейну у підтримці екологічної стійкості через посередництво інноваційних процесів. Автори підкреслюють, що блокчейн сприяє прозорості та довірі між учасниками інноваційної екосистеми, а також забезпечує відстеження даних у реальному часі. Такий підхід, на думку вчених, відкриває нові можливості для оцінювання інноваційних проєктів через підвищення їхньої надійності та прозорості.

На основі огляду літератури можливо виділити низку невисвітлених питань

у сучасних дослідженнях, які обґрунтовують актуальність дослідження. По-перше, більшість існуючих підходів до оцінювання інноваційних проєктів зосереджуються на статичних метриках, таких як витрати або короткострокова ефективність, тоді як методи, що враховують динамічність екзогенного середовища, залишаються недостатньо дослідженими.

Крім того, значна увага приділяється поточним результатам, тоді як довгострокові перспективи інноваційних проєктів, такі як їхній вплив на стійкість компанії та екологічні показники, часто ігноруються.

Багато моделей оцінювання, розроблених до масового поширення цифрових технологій, не враховують специфіку сучасної цифрової економіки, зокрема таких інструментів, як штучний інтелект, великі дані та блокчейн. Залишається недостатньо розкритою тема гнучкості управлінських рішень у контексті інноваційних проєктів, особливо в умовах невизначеності ринку. Відповідно набуває актуальності дослідження, що спрямовано на здійснення компаративного аналізу існуючих методів оцінювання інноваційних проєктів із акцентом на динамічність, гнучкість і довгострокові перспективи з урахуванням переваг та обмежень у застосуванні.

Методологія дослідження. Методологія дослідження ґрунтується на мультидисциплінарному підході, що поєднує традиційні фінансові методи, інноваційні інстру-

менти та сучасні цифрові технології. Основне завдання дослідження полягає у створенні адаптивної багатофакторної моделі оцінювання, яка враховує фінансові, соціально-екологічні та технологічні аспекти інноваційних проєктів у контексті діджиталізації бізнесу. В рамках дослідження застосовано методи кабінетного дослідження (Desk Research) сучасного стану цифровізації рішень бізнесу, компаративного аналізу (Comparative Analysis) методів оцінювання інноваційних проєктів, кейс аналіз (Case Analysis) для тестування сформованого підходу до оцінювання інноваційних проєктів.

Методологія дослідження має певні обмеження, які слід враховувати для забезпечення достовірності результатів. Одним із таких обмежень є можливість викривлення результатів компаративного аналізу методів оцінювання інноваційних проєктів, яка спричинена суб'єктивним вибором критеріїв для порівняння, особливо якщо вони стосуються новітніх та менш поширених підходів. Водночас, проблемою використання кейс-аналізу як інструменту перевірки моделі, є недостатність репрезентативності вибірки, оскільки кількість досліджуваних кейсів є обмеженою, що ускладнює узагальнення отриманих результатів для різних секторів, регіонів, в інших галузях та країнах з іншими економічними умовами.

Основні результати. Цифрова трансформація суттєво впливає на процеси оцінювання інноваційних проєктів, виступа-

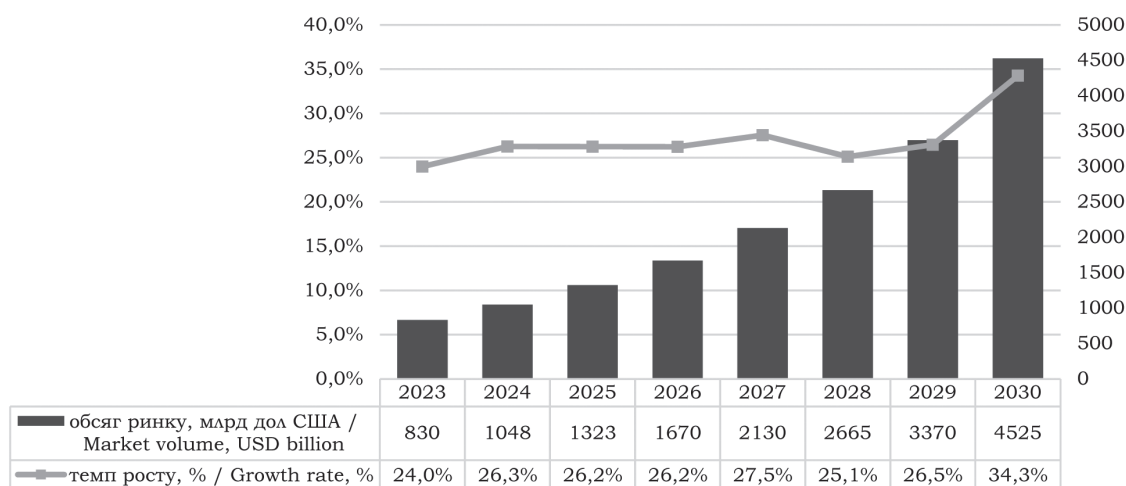


Рис. 1. Динаміка глобальний ринок цифрової трансформації, 2023-2030 рр, млрд дол. США, %

Fig. 1. Dynamics of the global digital transformation market, 2023-2030, USD billion, %

Джерело: побудовано на основі даних Market.US¹ (2024)

Source: compiled by the author based based on Market.US data² (2024)

1 Market.US. Digital Transformation Market Size, Share | CAGR of 26.3%. URL: <https://market.us/report/digital-transformation-market/> (дата звернення: 24.12.2024).

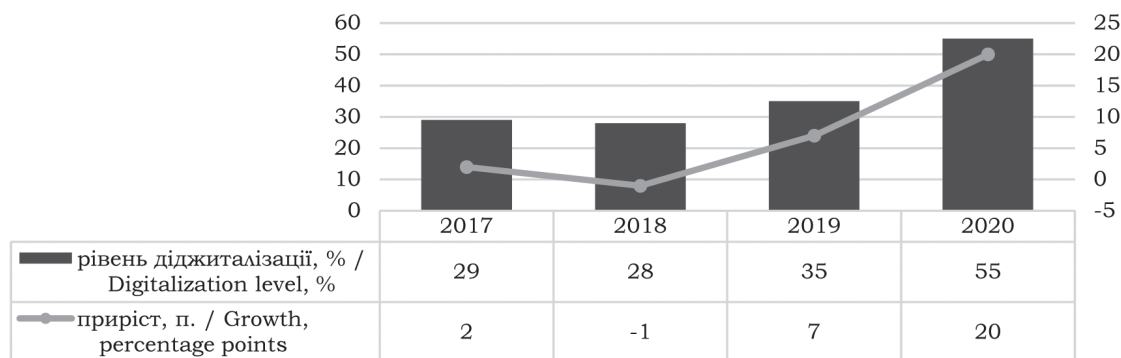


Рис. 2. Динаміка діджиталізації продуктів компаній внаслідок впливу пандемії COVID-19, 2017-2020 рр., %

Fig. 2. Dynamics of digitalization of companies' products due to the impact of the COVID-19 pandemic, 2017-2020, %

Джерело: побудовано на основі даних агенції McKinsey & Co. (2020) 2

Source: compiled by the author based on data from McKinsey & Co. (2020)2

ючи інструментом для підвищення точності та механізмом стратегічних змін у бізнесі. Інноваційні проєкти, найбільш чутливі до впливу діджиталізації, належать до сфер високотехнологічних розробок, електронної комерції, фінансових технологій, логістики та Індустрії 4.0. Такі проєкти зазвичай вимагають гнучкості в оцінюванні, швидкого аналізу даних та врахування мультикритеріальних параметрів. Інтеграція цифрових інструментів, таких як штучний інтелект, великі дані, цифрові двійники, блокчейн робить оцінювання інноваційних проєктів більш адаптивним до динамічних умов сучасного ринку.

За даними дослідницької агенції Market.US¹ (рис. 1) глобальний ринок цифрової трансформації оцінювався приблизно в 1048 млрд дол США за 2024 р., а прогнозований середньорічний темп зростання на період 2023-2030 рр. становить 26,3%. Це свідчить про зростаюче впровадження цифрових інструментів у різних галузях.

Доведено, що діджиталізація є засобом удосконалення методів оцінювання та механізмом, що змінює саму природу бізнес-стратегій (Дж. Мокір (Мокур, 2018)). Зокрема, діджиталізація створює позитивний контекст розвитку для інноваційних проєктів, забезпечуючи швидкий доступ до даних, автоматизацію процесів та можливість масштабування бізнес-моделей. Діджиталізація сприяє формуванню нових стратегічних підходів, таких як орієнтація на клієнтоцентричність, адаптація до змін у реальному часі та інтеграція сталого

розвитку. Крім того, цифрові інструменти дозволяють бізнесу виходити на нові ринки, оптимізувати управлінські процеси та створювати партнерські екосистеми. Пандемія COVID-19 значно прискорила ініціативи цифрової трансформації – за даними агенції McKinsey & Co² (2020) 55% продуктів компаній було діджиталізовано після 2019 р. (рис. 2).

Через пандемію коронавірусу 97% компаній відзначили, що темпи цифрових проєктів значно зросли (Electro IQ³, 2024). Це призвело до зростання інвестицій, відомо, що очікується, що глобальні витрати на цифрову трансформацію досягнуть 3,4 трлн доларів США до 2026 року (KissFlow⁴, 2024). У результаті, процеси діджиталізації змінюють підходи до оцінки інноваційних проєктів і стають важливим фактором стратегічних змін. При цьому забезпечують можливість ефективніше управляти ризиками, відкривати нові можливості для інновацій і допомагати розвивати бізнес-моделі, які відповідають вимогам цифрової економіки.

Еволюція підходів до оцінювання інноваційних проєктів безпосередньо зале-

2 McKinsey & Co. How COVID-19 has pushed companies over the technology tipping point—and transformed business forever. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/how-covid-19-has-pushed-companies-over-the-technology-tipping-point-and-transformed-business-forever> (дата звернення: 24.12.2024).

3 Electro IQ. Digital Transformation Statistics By Spending, Market Size, Company Initiative and Facts. URL: <https://electroi.com/stats/digital-transformation-statistics/> (дата звернення: 24.12.2024).

4 KissFlow. 30+ Digital Transformation Statistics You Need to Know in 2024. URL: <https://kissflow.com/digital-transformation/digital-transformation-statistics/> (дата звернення: 24.12.2024).

1 Market.US. Digital Transformation Market Size, Share | CAGR of 26.3%. URL: <https://market.us/report/digital-transformation-market/> (дата звернення: 24.12.2024).

жить від технологічного розвитку та змін у соціально-економічному середовищі. На початкових етапах інноваційна діяльність оцінювалася переважно з фінансової точки зору, використовуючи класичні методи, такі як чиста теперішня вартість (NPV), внутрішня норма рентабельності (IRR) і період окупності (Payback Period). Зазначені підходи орієнтувалися на економічну доцільність, однак часто нехтували комплексністю впливу інновацій на бізнес та суспільство.

Сучасний технологічний розвиток суттєво змінив підходи до оцінювання інноваційних проєктів. Нові реалії вимагають врахування нематеріальних факторів, таких як вплив на знання, екологічну сталість та стратегічну значущість. Як наслідок, науково-практична спільнота зосередилася на багатовимірному аналізі, інтеграції ризиків та стратегічному аналізі вигоди для стейкхолдерів, що сприяло впровадженню таких методів, як аналіз реальних опціонів і багатофакторний аналіз ризиків (Шестаков, 2019).

Грунтовні зміни в методологіях оцінювання зумовлені кількома парадигмами. Зокрема, системний підхід дозволяє розглядати оцінювання як частину ширшої взаємодії бізнесу, технологій і суспільства. Водночас теорія вартості знань акцентує увагу на нематеріальних активах, таких як інтелектуальний капітал і знання, що стимулює появу нових підходів до оцінювання. Цифрова трансформація додає інший вимір, акцентуючи на методи, які враховують інтеграцію автоматизації, великих даних і прогнозного аналізу.

Концепції діджиталізації, зокрема Індустрія 4.0 та економіка знань, суттєво впливають на класичні підходи до оцінювання інновацій. Автоматизація дозволяє використовувати великі дані та штучний інтелект для точнішого прогнозування ризиків і аналізу ринкових трендів. Водночас, оцінювання інноваційних проєктів стає більш динамічним, враховуючи майбутні зміни у технологіях та ринкових умовах. Завдяки мультикритеріальному аналізу оцінювання охоплює соціальні, екологічні й економічні аспекти, а впровадження технологій Індустрії 4.0, таких як Інтернет речей, блокчейн, тощо додає нові площини для розгляду інноваційних проєктів. Відповідно, розвиток підходів до оцінювання інноваційних проєктів демонструє перехід від суто фінансових моделей до комплексного адаптивного аналізу, який враховує багатовимірний вплив інновацій на бізнес, суспільство та довкілля. Цифровізація, у

свою чергу, стимулює подальший розвиток методологій, роблячи процес оцінювання більш адаптивним до викликів сучасного бізнес-середовища.

Мультидисциплінарні аспекти оцінювання інноваційних проєктів у контексті діджиталізації набуває дедалі більшого значення через інтеграцію економічних, соціальних, технологічних та екологічних факторів. Такий підхід сприяє формуванню більш цілісної системи аналізу, що враховує короткострокову фінансову вигоду та довгостроковий вплив на стейкхолдерів, суспільство і довкілля. Економічні фактори, такі як прибутковість, рентабельність та ризики, залишаються ключовими компонентами оцінювання. Однак аналіз дедалі частіше доповнюється соціальними аспектами, включаючи вплив проєктів на добробут населення, створення робочих місць і розширення доступу до цифрових технологій (Shakiba & Belitski, 2024).

Технологічний розвиток сприяє вдосконаленню процесів оцінювання за рахунок впровадження автоматизованих систем збору та аналізу даних, а також використання сучасних алгоритмічних моделей. Екологічні фактори, такі як вуглецевий слід і ресурсоемність, стали невід'ємною частиною оцінювання, оскільки інноваційні проєкти дедалі частіше розглядаються крізь призму сталого розвитку.

В рамках забезпечення точності аналізу ефективності цифрових проєктів використовуються сучасні математичні та алгоритмічні моделі. Зокрема, нейромережі дозволяють обробляти великі масиви даних і виявляти приховані залежності між різними змінними. У непередбачуваних ринкових умовах прогнозування результатів впровадження інноваційних проєктів є особливо цінним. Крім того, алгоритми машинного навчання забезпечують можливість створення адаптивних моделей, які здатні самостійно оновлювати свої параметри залежно від нових даних, що дозволяє враховувати динамічні зміни у бізнес-середовищі.

Серед поширених методів машинного навчання можемо виділити градієнтний бустинг, який використовується для багатовимірного аналізу впливу факторів, а також методи кластеризації, що допомагають сегментувати дані про цільову аудиторію чи ринок. Крім того, застосування оптимізаційних алгоритмів, таких як генетичні алгоритми, дозволяє вирішувати задачі пошуку кращих стратегій інвестування у проєкти з високою невизначеністю (Naeem et al.), 2024).

Діджиталізація також стимулює розвиток комплексних мультикритеріальних моделей, які враховують як кількісні, так і якісні показники. Наприклад, моделі на основі аналізу ієрархій (АНР) дозволяють систематизувати суб'єктивні оцінки експертів і поєднати їх з об'єктивними даними. Інтеграція таких інструментів із великими даними та іншими інструментами аналітики надає можливості для побудови більш точних та адаптивних систем оцінювання (Zeng et al., 2023)

Таким чином, мультидисциплінарний підхід до оцінювання інноваційних проєктів у контексті діджиталізації бізнесу дозволяє створювати моделі, які підвищують точність прогнозів та сприяють прийняттю рішень з урахуванням комплексного впливу проєктів на економічні, соціальні, технологічні та екологічні аспекти.

У контексті оцінювання інноваційних проєктів традиційні фінансові підходи, методи реальних опціонів та багатокритеріальні системи аналізу мають свої переваги й недоліки, які обумовлюють їхню доцільність у різних ситуаціях. Універсальна система мала б інтегрувати переваги всіх наявних підходів, враховуючи фінансові, стратегічні, соціальні та екологічні аспекти. Така методологія могла б базуватися на гібридних моделях, які поєднують традиційні фінансові підходи, аналіз реальних опціонів та багатокритеріальні методи, доповнені AI і цифровими технологіями. Важливим елементом такої системи є її гнучкість, що дозволяє адаптуватися до специфіки кожного проєкту, зберігаючи при цьому об'єктивність і точність оцінювання. Відповідно, компаративний аналіз демонструє, що жоден із методів не є універсальним, однак їх інтеграція та використання сучасних цифрових технологій створює передумови для побудови адаптивних систем оцінювання, здатних враховувати складність і багатогранність сучасних інноваційних проєктів. Результати порівняльного аналізу методів подано в табл. 1.

Сформуємо методичний підхід до комплексного аналізу інноваційних проєктів у контексті діджиталізації бізнесу. Даний підхід ґрунтується на багаторівневій інтеграції традиційних, стратегічних та цифрових інструментів оцінки. Основна ідея полягає у створенні гібридної багатфакторної моделі, яка враховує фінансові, соціально-екологічні, технологічні та стратегічні аспекти, що забезпечить комплексність аналізу та адаптивність до специфіки кожного проєкту.

На першому етапі оцінювання проводиться мультидисциплінарний аналіз базових параметрів, де традиційні фінансові показники, такі як NPV, IRR, DCF, доповнюються оцінкою соціальних, екологічних та технологічних критеріїв. Використовується багатокритеріальна система аналізу, яка дозволяє врахувати як кількісні, так і якісні показники, інтегруючи їх у єдину матрицю оцінки.

Другий етап зосереджений на застосуванні методу реальних опціонів, що дозволяє оцінити гнучкість та варіативність проєкту. Завдяки використанню сценарного підходу та симуляцій Монте-Карло модель враховує можливі зміни у зовнішньому середовищі та адаптує стратегії до непередбачуваних умов. Інтеграція алгоритмів штучного інтелекту забезпечує автоматизацію процесу моделювання та покращує точність прогнозів.

Заключний етап передбачає використання цифрових двійників, які створюють віртуальну копію проєкту для тестування вірогідних сценаріїв його реалізації. Завдяки цифровим двійникам можливо оцінювати ефективність проєкту в реальному часі, прогнозувати вплив зовнішніх факторів та оптимізувати процеси до їхнього впровадження. Поєднання цифрових двійників з алгоритмами машинного навчання дозволяє виявляти приховані закономірності у даних і покращувати якість управлінських рішень.

Результати кожного етапу оцінювання інтегруються в єдину модель шляхом зваженого агрегування показників, що дозволяє врахувати взаємозв'язок фінансових, соціальних, екологічних і технологічних аспектів. Такий підхід забезпечує створення універсальної методології, яка може адаптуватися до інноваційних проєктів із різним ступенем складності та невизначеності. Висока гнучкість та комплексність цього підходу, доповнені можливостями штучного інтелекту й цифрових технологій, відкривають нові перспективи для точного оцінювання ефективності інноваційних проєктів і підтримки стратегічного прийняття рішень у бізнесі. Запропонований підхід узагальнено в табл. 2.

В рамках застосування даного підходу проаналізуємо кейс інноваційного проєкту з розробки платформи для управління логістичними процесами з використанням AI. Результати кейс-аналізу демонструють ефективність інтегрованого підходу до оцінювання, що враховує фінансові, соціально-екологічні та технологічні аспекти. За-

Таблиця 1. Компаративний аналіз основних методів оцінювання інноваційних проєктів**Table 1. Comparative analysis of the main methods for evaluating innovative projects**

Методи / Methods	Переваги / Advantages	Недоліки / Disadvantages	Доцільність застосування / Applicability
Класичні фінансові методи (NPV, IRR, DCF) / Traditional financial methods (NPV, IRR, DCF)	Простота використання, зрозумілість результатів, надійність для передбачуваних проєктів / Simplicity, clarity of results, reliability for predictable projects	Не враховують гнучкість, адаптацію до змін, соціальні та екологічні аспекти / Do not consider flexibility, adaptability, social and environmental aspects	Релевантний для проєктів із низьким рівнем невизначеності та стабільними грошовими потоками / Relevant for low-uncertainty projects with stable cash flows
Метод реальних опціонів / Real options method	Урахування стратегічної гнучкості, можливості відкладення чи масштабування проєкту / Accounts for strategic flexibility, deferral or scaling	Складність моделювання, необхідність великих обсягів точних даних / Complex modeling, need for accurate data	Ефективний для проєктів із високою невизначеністю та стратегічною значущістю / Effective for high-uncertainty and strategically significant projects
Багатокритеріальний аналіз (AHP, TOPSIS) / Multi-criteria analysis	Інтеграція кількісних та якісних критеріїв, врахування соціальних, екологічних і технологічних аспектів / Integration of quantitative and qualitative factors, consideration of social, environmental, technological aspects	Трудомісткість, залежність від суб'єктивності експертів, складність узгодження вагових коефіцієнтів / Labor-intensive, expert subjectivity, complex weighting	Корисний для комплексних проєктів із багатовимірним впливом / Useful for complex, multi-dimensional projects
Штучний інтелект (AI) / Artificial Intelligence	Автоматизація аналізу даних, виявлення закономірностей, підвищення точності прогнозів / Automation of data analysis, pattern recognition, improved forecasting	Висока вартість впровадження, потреба у великих обсягах якісних даних / High implementation cost, requires large volumes of quality data	Підходить для динамічних проєктів із великим обсягом даних / Suitable for dynamic, data-intensive projects
Цифрові двійники / Digital Twins	Можливість симуляції сценаріїв, оцінювання впливу зовнішніх змін у реальному часі / Scenario simulation, real-time external change assessment	Висока складність і вартість реалізації / High complexity and implementation cost	Ефективний для складних проєктів у динамічному середовищі / Effective for complex projects in dynamic environments

Джерело: аналіз здійснено на основі даних (Chen et al., 2021; Mazzucato, 2018; Xie, 2024)

Source: compiled based on (Chen et al., 2021; Mazzucato, 2018; Xie, 2024)

стосування багаторівневих методів дозволило забезпечити всебічну оцінку проєкту, враховуючи сучасні виклики діджиталізації бізнесу.

На першому етапі проведено мультидисциплінарну оцінку, що поєднує традиційні фінансові методи (NPV, IRR, DCF) із багатокритеріальним аналізом (AHP, TOPSIS). Виявлено, що чиста приведена вартість (NPV) проєкту становить 2 млн дол США, що свідчить про фінансовий потенціал ініціативи. Внутрішня норма доходності (IRR) досягла 18%, перевищуючи порогові значення, прийняті в компанії (12%). Метод DCF підтвердив економічну доцільність проєкту, оскільки поточна вартість прогнозованих грошових потоків (7 млн дол США)

перевищує початкові інвестиції (5 млн дол США). Додатково було враховано соціально-екологічний вплив, зокрема можливість скорочення викидів CO₂ на 20%, що відповідає міркуванням стійкості та відповідності принципам ESG.

Другий етап включав застосування методу реальних опціонів для оцінки стратегічної гнучкості проєкту. Аналіз показав, що вартість можливостей розширення функціоналу або виходу на нові ринки становить додаткові 0,5 млн дол США до загальної вартості проєкту. Сценарний аналіз із використанням симуляцій Монте-Карло дозволив змодельовати 10 тис можливих варіантів розвитку подій. Результати показали, що проєкт залишається прибутковим

Таблиця 2. Методичний підхід оцінювання інноваційних проєктів
Table 2. Methodological approach to evaluating innovative projects

Етап / Stage	Завдання / Objective	Інструменти та методи / Tools and methods	Результат / Result
Етап 1. Мультидисциплінарна оцінка базових параметрів / Stage 1. Multidisciplinary assessment of basic parameters	Оцінити фінансові, соціально-екологічні та технологічні аспекти проєкту / To assess financial, socio-environmental, and technological aspects of the project	Традиційні фінансові методи (NPV, IRR, DCF); багатокритеріальні моделі (AHP, TOPSIS) / Traditional financial methods; multi-criteria models	Формування мультикритеріальної матриці з урахуванням специфіки проєкту та галузі / Formation of a multi-criteria matrix considering the project and industry specifics
Етап 2. Динамічне моделювання за допомогою реальних опціонів / Stage 2. Dynamic modeling using real options	Врахувати невизначеність і стратегічну гнучкість, оцінити можливості адаптації / To consider uncertainty and strategic flexibility, and assess adaptability	Метод реальних опціонів; симуляції Монте-Карло; алгоритми штучного інтелекту / Real options method; Monte Carlo simulations; AI algorithms	Оцінка вартості гнучкості та визначення варіантів реалізації в умовах невизначеності / Evaluation of flexibility and identification of implementation options under uncertainty
Етап 3. Інтеграція цифрових двійників та прогнозного аналізу / Stage 3. Integration of digital twins and forecasting analysis	Провести симуляції реалізації проєкту, спрогнозувати вплив зовнішніх факторів / To simulate project implementation and forecast external factor impacts	Цифрові двійники; машинне навчання (нейромережі, кластеризація) / Digital twins; machine learning (neural networks, clustering)	Оптимізація реалізації проєкту, аналіз сценаріїв у реальному часі, підвищення точності прогнозів / Optimization of project implementation, real-time scenario analysis, improved forecasting accuracy
Етап 4. Інтеграція результатів у комплексну модель / Stage 4. Integration of results into a comprehensive model	Узагальнити результати аналізу, забезпечити комплексність оцінювання / To synthesize the analysis results and ensure comprehensive evaluation	Алгоритм зваженого агрегування / Weighted aggregation algorithm	Універсальна багатфакторна модель оцінювання, адаптована до специфіки проєкту / A universal multifactor evaluation model adapted to the specifics of the project

у 80% випадків, навіть за умов коливання попиту чи зміни вартості ресурсів. Оптимістичний сценарій передбачає зростання ринку на 30% із внутрішньою нормою доходності 22%, тоді як у песимістичному сценарії цей показник становить 12%.

Третій етап оцінювання базувався на використанні цифрових двійників, що дозволило створити віртуальну модель платформи для тестування її роботи в різних сценаріях. Застосування цифрових двійників продемонструвало зменшення операційних витрат на 18% та скорочення часу доставки на 15%. Алгоритми машинного навчання забезпечили прогнозування попиту з високою точністю, оптимізацію маршрутів доставки та виявлення потенційних ризиків. Такі результати підвищили точність управлінських рішень і адаптивність проєкту до змін зовнішнього середовища.

На заключному етапі результати попередніх аналізів були інтегровані в багатфакторну модель оцінювання з використанням алгоритму зваженого агрегування. У фінальній моделі враховано 40% фінансових показників, 30% соціально-екологічних аспектів та 30% технологічних іннова-

цій. Комплексний підхід продемонстрував збалансованість проєкту, його відповідність стратегічним цілям і високу стійкість до зовнішніх викликів. Результати аналізу кейсу інноваційного проєкту за запропонованим підходом узагальнено в табл. 3.

Таким чином, результати аналізу свідчать про те, що кейс інноваційного проєкту «Розробка платформи для управління логістичними процесами з використанням AI» є фінансово привабливим, екологічно сталим та технологічно інноваційним. Запропонований методичний підхід до оцінювання інноваційного проєкту за результатами компаративного аналізу забезпечує створення універсальної моделі, яка відрізняється адаптаційними властивостями для різних галузей та ринків, відкриваючи перспективи для масштабування і довгострокового розвитку в умовах цифрової трансформації бізнесу.

Висновки. Цифрова трансформація суттєво змінює підходи до оцінювання інноваційних проєктів, інтегруючи технологічні, соціально-екологічні та економічні аспекти. Проведений аналіз свідчить, що діджиталізація виступає не лише інструментом підвищення точності оцінювання,

Таблиця 3. Результати аналізу кейсу інноваційного проекту «Розробка платформи для управління логістичними процесами з використанням AI» на основі запропонованого методичного підходу

Table 3. Results of the case study analysis of the innovative project “Development of a platform for managing logistics processes using AI” based on the proposed methodological approach

Етап оцінювання / Evaluation phase	Результати / Results
Етап 1. Мультидисциплінарна оцінка базових параметрів / Stage 1. Multidisciplinary assessment of basic parameters	- NPV: 2 млн дол США / USD 2 million - IRR: 18% - Поточна вартість DCF: 7 млн дол США / DCF value: USD 7 million - Зниження викидів CO₂ на 20% / CO₂ emissions reduction by 20% - Загальна стійкість і інноваційність отримали високий бал у AHP і TOPSIS / High AHP and TOPSIS scores
Етап 2. Динамічне моделювання за допомогою реальних опціонів / Stage 2. Dynamic modeling using real options	- Вартість гнучкості: 0,5 млн дол США / Flexibility value: USD 0.5 million - Оптимістичний сценарій: IRR 22%, зростання ринку 30% / Optimistic scenario: IRR 22%, market growth 30% - Песимістичний сценарій: IRR 12%, зростання ринку 10% / Pessimistic scenario: IRR 12%, market growth 10% - Рентабельність у 80% сценаріїв / Profitability in 80% of scenarios
Етап 3. Інтеграція цифрових двійників та прогнозного аналізу / Stage 3. Integration of digital twins and forecasting analysis	- Скорочення операційних витрат на 18% / Operating costs reduced by 18% - Зменшення часу доставки на 15% / Delivery time reduced by 15% - Оптимізація маршрутів і управління запасами / Optimization of routes and inventory - Підвищення точності прогнозів і адаптивності / Increased forecasting accuracy and adaptability
Етап 4. Інтеграція результатів у комплексну модель / Stage 4. Integration of results into a comprehensive model	- Універсальна модель враховує 40% фінансових, 30% соціально-екологічних і 30% технологічних критеріїв / The universal model takes into account 40% financial, 30% socio-environmental, and 30% technological criteria. - Підтверджено доцільність впровадження проекту / Project feasibility confirmed

але й потужним механізмом стратегічних змін у бізнесі. Традиційні фінансові методи, такі як NPV, IRR та DCF, зберігають актуальність для стабільних проектів із передбачуваними умовами, але їхня обмеженість у врахуванні стратегічної гнучкості та нематеріальних факторів робить необхідним впровадження сучасних підходів. Інтеграція таких інструментів, як метод реальних опціонів, багатокритеріальний аналіз, штучний інтелект і цифрові двійники, дозволяє оцінювати широкий спектр параметрів, включаючи соціальні, екологічні та технологічні аспекти. Штучний інтелект автоматизує процеси збору й аналізу великих даних, підвищує точність прогнозів та адаптивність моделей до динамічних ринкових умов. Використання цифрових двійників забезпечує моделювання сценаріїв у реальному часі, зменшуючи ризики та оптимізуючи управлінські рішення.

Запропонований методичний підхід до оцінювання інноваційних проектів, що інтегрує фінансові, соціально-екологічні та технологічні показники, демонструє свою ефективність у забезпеченні результатів багатофакторного аналізу. Перший етап підходу забезпечує мультидисциплінарний аналіз, інтегруючи фінансові, соціально-екологічні та технологічні аспекти,

що формує основу для подальшого динамічного моделювання. Другий етап підходу зосереджений на використанні методу реальних опціонів для оцінки стратегічної гнучкості та врахування невизначеності. Завдяки симуляціям Монте-Карло та алгоритмам штучного інтелекту досягається точніше моделювання сценаріїв. На третьому етапі підходу інтеграція цифрових двійників і машинного навчання дозволяє здійснювати прогнозування у реальному часі, виявляти приховані закономірності та оптимізувати управлінські рішення. Заключний етап підходу спрямований на узагальнення результатів через зважене агрегування, що забезпечує комплексність і адаптивність універсальної моделі.

Переваги запропонованого підходу включають можливість адаптації до специфіки проектів різного рівня складності та невизначеності, інтеграцію сучасних цифрових інструментів і штучного інтелекту, а також підтримку стратегічного прийняття рішень. Цей підхід створює універсальну методологічну основу для оцінювання ефективності інноваційних проектів і сприяє розвитку діджиталізації бізнесу. Запропонована багатофакторна модель оцінювання є вагомим внеском у теорію та практику аналізу інноваційних проектів,

відкриваючи нові перспективи для досліджень і впровадження інновацій у бізнес-процеси. В даному ключі діджиталізація сприяє формуванню нових бізнес-моделей, орієнтованих на клієнтоцентричність, сталий розвиток і оперативну адаптацію до змін. Результати дослідження підтверджують, що впровадження цифрових техно-

логій відкриває перспективи для масштабування, підвищення точності оцінювання та забезпечення довгострокового розвитку бізнесу в умовах цифрової економіки. Подальші перспективи досліджень передбачають бенчмарк-аналіз для критеріїв оцінювання інноваційних проєктів в Україні та країнах ЄС.

Список використаної літератури

1. Perry-Smith J. E., Mannucci P. V. From creativity to innovation: the social network drivers of the four phases of the idea journey. *Academy of Management Review*. 2015. № 42(1). Pp. 53–79. DOI: <https://doi.org/10.5465/amr.2014.0462>
2. Sharapov D., MacAulay S. C. Design as an Isolating Mechanism for Capturing Value from Innovation: From Cloaks and Traps to Sabotage. *Academy of Management Review*. 2020. №47(1). Pp. 139–161. DOI: <https://doi.org/10.5465/amr.2018.0413>
3. Ciaffi G., Deleidi M., Di Bucchianico S. Stagnation despite ongoing innovation: Is R&D expenditure composition a missing link? An empirical analysis for the US (1948–2019). *Technological Forecasting and Social Change*. 2024. №206. Article 123575. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2024.123575>
4. Van Elk R., Ter Weel B., Van Der Wiel K., Wouterse B. Estimating the Returns to Public R&D Investments: Evidence from Production Function Models. *De Economist*. 2019. №167(1). Pp. 45–87. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10645-019-09331-3>
5. Chen L., Tao S., Xie X., Huang W., Zhu W. The evaluation of innovation efficiency and analysis of government subsidies influence – Evidence from China's metaverse listed companies. *Technological Forecasting and Social Change*. 2024. №201. Article 123213. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2024.123213>
6. Lan X., Li Z., Wang Z. An investigation of the innovation efficacy of Chinese photovoltaic enterprises employing three-stage data envelopment analysis (DEA). *Energy Reports*. 2022. № 8. Pp. 456–465. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.egyr.2022.05.093>
7. Li H., He H., Shan J., Cai J. Innovation efficiency of semiconductor industry in China: A new framework based on generalized three-stage DEA analysis. *Socio-Economic Planning Sciences*. 2018. №66. Pp. 136–148. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.seps.2018.07.007>
8. Wang Q., Ren S. Evaluation of green technology innovation efficiency in a regional context: A dynamic network slacks-based measuring approach. *Technological Forecasting and Social Change*. 2022. №182. Article 121836. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121836>
9. Hameed T., Alemayehu F. K., Kumbhakar S. C. Green innovation in Norwegian firms: Navigating the complexity of productivity and performance. *Technological Forecasting and Social Change*. 2024. №209. Article 123786. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2024.123786>
10. Mokyr J. The past and the future of innovation: Some lessons from economic history. *Explorations in Economic History*. 2018. № 69. Pp. 13–26. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eeh.2018.03.003>
11. Mazzucato M. Mission-oriented innovation policies: challenges and opportunities. *Industrial and Corporate Change*. 2018. № 27(5). Pp. 803–815. DOI: <https://doi.org/10.1093/icc/dty034>

References

1. Perry-Smith, J. E., & Mannucci, P. V. (2015). From creativity to innovation: the social network drivers of the four phases of the idea journey. *Academy of Management Review*, 42(1), 53–79. doi: <https://doi.org/10.5465/amr.2014.0462>
2. Sharapov, D., & MacAulay, S. C. (2020). Design as an Isolating Mechanism for Capturing Value from Innovation: From Cloaks and Traps to Sabotage. *Academy of Management Review*, 47(1), 139–161. doi: <https://doi.org/10.5465/amr.2018.0413>
3. Ciaffi, G., Deleidi, M., & Di Bucchianico, S. (2024). Stagnation despite ongoing innovation: Is R&D expenditure composition a missing link? An empirical analysis for the US (1948–2019). *Technological Forecasting and Social Change*, 206, 123575. doi: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2024.123575>
4. Van Elk, R., Ter Weel, B., Van Der Wiel, K., & Wouterse, B. (2019). Estimating the Returns to Public R&D Investments: Evidence from Production Function Models. *De Economist*, 167(1), 45–87. doi: <https://doi.org/10.1007/s10645-019-09331-3>
5. Chen, L., Tao, S., Xie, X., Huang, W., & Zhu, W. (2024). The evaluation of innovation efficiency and analysis of government subsidies influence – Evidence from China's metaverse listed companies. *Technological Forecasting and Social Change*, 201, 123213. doi: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2024.123213>
6. Lan, X., Li, Z., & Wang, Z. (2022). An investigation of the innovation efficacy of Chinese photovoltaic enterprises employing three-stage data envelopment analysis (DEA). *Energy Reports*, 8, 456–465. doi: <https://doi.org/10.1016/j.egyr.2022.05.093>
7. Li, H., He, H., Shan, J., & Cai, J. (2018). Innovation efficiency of semiconductor industry in China: A new framework based on generalized three-stage DEA analysis. *Socio-Economic Planning Sciences*, 66, 136–148. doi: <https://doi.org/10.1016/j.seps.2018.07.007>
8. Wang, Q., & Ren, S. (2022). Evaluation of green technology innovation efficiency in a regional context: A dynamic network slacks-based measuring approach. *Technological Forecasting and Social Change*, 182, 121836. doi: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121836>
9. Hameed, T., Alemayehu, F. K., & Kumbhakar, S. C. (2024). Green innovation in Norwegian firms: Navigating the complexity of productivity and performance. *Technological Forecasting and Social Change*, 209, 123786. doi: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2024.123786>
10. Mokyr, J. (2018). The past and the future of innovation: Some lessons from economic history. *Explorations in Economic History*, 69, 13–26. doi: <https://doi.org/10.1016/j.eeh.2018.03.003>
11. Mazzucato, M. (2018). Mission-oriented innovation policies: challenges and opportunities. *Industrial and Corporate Change*, 27(5), 803–815. doi: <https://doi.org/10.1093/icc/dty034>

12. Sinatoko Djibo B.O., Horsey E. M., Zhao S. Good Innovation Capacity, Good Eco-Innovation Performance? From Firms Innovation, Learning Capacity, and Institutional Environment. *Journal of Knowledge Economy*. 2024. № 15. Pp. 1179–1209. DOI: <https://doi.org/10.1007/s13132-023-01120-3>
13. Kafetzopoulos D., Gianni M., Samara E. Eco-Innovation and Firms' Performance: The Mediating Role of Eco-Innovation Strategy. *Journal of Knowledge Economy*. 2024. № 15. Pp. 180–203. DOI: <https://doi.org/10.1007/s13132-024-02094-6>
14. Xie Y. Digital Inclusive Finance Drives Green Innovation: Pathways and Mechanisms for Sustainable Development. *Journal of Knowledge Economy*. 2024. № 15. Pp. 241–260. DOI: <https://doi.org/10.1007/s13132-024-02497-5>
15. Li H., Li J., Qin B. Does digital economy keep enterprises out of green innovation trouble? Evidence from "double carbon" goal. *Environmental Science and Pollution Research*. 2024. № 31. Pp. 49855–49873. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11356-024-34476-3>
16. Heubeck T., Meckl R. Does board composition matter for innovation? A longitudinal study of the organizational slack–innovation relationship in Nasdaq-100 companies. *Journal of Management and Governance*. 2024. № 28. Pp. 597–624. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10997-023-09687-4>
17. Foster L., Wiewiora A., Donnet T. (2024). Integrating Knowledge Management and Governance for Innovation Outcomes: A New Framework for Managing Innovation in a Project Environment. *Journal of Knowledge Economy*. 2024. №15. Pp. 7143–7170. DOI: <https://doi.org/10.1007/s13132-023-01399-2>
18. Chatterjee D., Chatterjee D. Internet of Things: Innovation in Evaluation Techniques. In: So-In, C., Londhe, N.D., Bhatt, N., Kitsing, M. (eds) *Information Systems for Intelligent Systems*. Smart Innovation, Systems and Technologies. 2023. № 324. Pp. 409–421. DOI: https://doi.org/10.1007/978-981-19-7447-2_37
19. Naeem R., Kohtamäki M., Parida V. Artificial intelligence enabled product–service innovation: past achievements and future directions. *Review of Managerial Science*. 2024. № 18(4). Pp. 1–44. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11846-024-00757-x>
20. Bresciani S., Rizzo F., Mureddu F. Indicators of Social Innovation for Cities' Action Plans Evaluation. In: *Assessment Framework for People-Centred Solutions to Carbon Neutrality*. SpringerBriefs in Applied Sciences and Technology. Springer, Cham 2024. Pp. 39–92. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-031-53111-8_3
21. Liu Y. Relationship between innovation intensity and different types of innovation performance: moderating effect of environmental uncertainty. *Environment, Development and Sustainability*. 2024. № 26. Pp. 28971–28994. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10668-023-03851-4>
22. Thao H. T., Xie X. Fostering green innovation performance through open innovation strategies: do green subsidies work? *Environment, Development and Sustainability*. 2024. № 26. Pp. 18641–18671. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10668-023-03409-4>
23. Li G., Niu W. How does fintech promote urban innovation? empirical evidence from China. *Economic Change and Restructuring*. 2025. № 58. Pp. 277–290. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10644-024-09844-1>
24. Shakiba, H., Belitski, M. A game theory analysis of regional innovation ecosystems. *The Journal of Technology Transfer*. 2024. № 49(4). Pp. 1411–1443. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10961-024-10131-4>
12. Sinatoko Djibo, B. O., Horsey, E. M. & Zhao, S. (2024). Good Innovation Capacity, Good Eco-Innovation Performance? From Firms Innovation, Learning Capacity, and Institutional Environment. *Journal of Knowledge Economy*, 15, 1179–1209. doi: <https://doi.org/10.1007/s13132-023-01120-3>
13. Kafetzopoulos, D., Gianni, M., & Samara, E. (2024). Eco-Innovation and Firms' Performance: The Mediating Role of Eco-Innovation Strategy. *Journal of Knowledge Economy*, 15, 180–203. doi: <https://doi.org/10.1007/s13132-024-02094-6>
14. Xie, Y. (2024). Digital Inclusive Finance Drives Green Innovation: Pathways and Mechanisms for Sustainable Development. *Journal of Knowledge Economy*, 15, 241–260. doi: <https://doi.org/10.1007/s13132-024-02497-5>
15. Li, H., Li, J., & Qin, B. (2024). Does digital economy keep enterprises out of green innovation trouble? Evidence from "double carbon" goal. *Environmental Science and Pollution Research*, 31, 49855–49873. doi: <https://doi.org/10.1007/s11356-024-34476-3>
16. Heubeck, T., & Meckl, R. (2024). Does board composition matter for innovation? A longitudinal study of the organizational slack–innovation relationship in Nasdaq-100 companies. *Journal of Management and Governance*, 28, 597–624. doi: <https://doi.org/10.1007/s10997-023-09687-4>
17. Foster, L., Wiewiora, A. & Donnet, T. (2024). Integrating Knowledge Management and Governance for Innovation Outcomes: A New Framework for Managing Innovation in a Project Environment. *Journal of Knowledge Economy*, 15, 7143–7170. doi: <https://doi.org/10.1007/s13132-023-01399-2>
18. Chatterjee, D., & Chatterjee, D. (2023). Internet of Things: Innovation in Evaluation Techniques. In: So-In, C., Londhe, N.D., Bhatt, N., & Kitsing, M. (eds) *Information Systems for Intelligent Systems*. Smart Innovation, Systems and Technologies, 324, 409–421. doi: https://doi.org/10.1007/978-981-19-7447-2_37
19. Naeem, R., Kohtamäki, M. & Parida, V. (2024). Artificial intelligence enabled product–service innovation: past achievements and future directions. *Review of Managerial Science*, 18(4), 1–44. doi: <https://doi.org/10.1007/s11846-024-00757-x>
20. Bresciani, S., Rizzo, F., & Mureddu, F. (2024). Indicators of Social Innovation for Cities' Action Plans Evaluation. In: *Assessment Framework for People-Centred Solutions to Carbon Neutrality*. SpringerBriefs in Applied Sciences and Technology, 39–92. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-031-53111-8_3
21. Liu, Y. (2024). Relationship between innovation intensity and different types of innovation performance: moderating effect of environmental uncertainty. *Environment, Development and Sustainability*, 26, 28971–28994. doi: <https://doi.org/10.1007/s10668-023-03851-4>
22. Thao, H. T., & Xie, X. (2024). Fostering green innovation performance through open innovation strategies: do green subsidies work? *Environment, Development and Sustainability*, 26, 18641–18671. doi: <https://doi.org/10.1007/s10668-023-03409-4>
23. Li, G., & Niu, W. (2025). How does fintech promote urban innovation? Empirical evidence from China. *Economic Change and Restructuring*, 58, 277–290. doi: <https://doi.org/10.1007/s10644-024-09844-1>
24. Shakiba, H., & Belitski, M. (2024). A game theory analysis of regional innovation ecosystems. *The Journal of Technology Transfer*, 49(4), 1411–1443. doi: <https://doi.org/10.1007/s10961-024-10131-4>

25. Cabaleiro-Cerviño G., Mendi P. ESG-driven innovation strategy and firm performance. *Eurasian Business Review*. 2024. №14. Pp. 137–185. DOI: <https://doi.org/10.1007/s40821-024-00254-x>
26. Wang N., Gong Z., Liu Z. Dynamic simulation of green technology innovation in large construction companies. *Environmental Science and Pollution Research*. 2023. №30. Pp. 114452–114470. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11356-023-30276-3>
27. Spigarelli F., Compagnucci L., Lepore D. Blockchain unlocking collaborative opportunities for environmental sustainability through innovation intermediaries. *The Journal of Technology Transfer*. 2024. №49. Pp. 1–36. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10961-024-10106-5>
28. Wang X., Yuan M., Suo X. Strategic Imperatives of ESG in Fostering Corporate Digital Innovation: a Resource-Based View. *Journal Knowledge of Economy*. 2024. №15. Pp. 10200–10226. DOI: <https://doi.org/10.1007/s13132-024-02542-3>
29. Zeng Y., Fu H., Wei Z. Conceptualizing disruptive innovation: an interpretive structural model approach. *Management System Engineering*. 2023. №2. Pp. 1–15. DOI: <https://doi.org/10.1007/s44176-023-00013-8>
30. Шестаков Д. Ю. Метод реальних опціонів як інструмент оцінки проєктів з високою невизначеністю. *Бізнес Інформ*. 2019. № 2. С. 102–108. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-2-102-108>
25. Cabaleiro-Cerviño, G., & Mendi, P. (2024). ESG-driven innovation strategy and firm performance. *Eurasian Business Review*, 14, 137–185. doi: <https://doi.org/10.1007/s40821-024-00254-x>
26. Wang, N., Gong, Z., & Liu, Z. (2023). Dynamic simulation of green technology innovation in large construction companies. *Environmental Science and Pollution Research*, 30, 114452–114470. doi: <https://doi.org/10.1007/s11356-023-30276-3>
27. Spigarelli, F., Compagnucci, L., & Lepore, D. (2024). Blockchain unlocking collaborative opportunities for environmental sustainability through innovation intermediaries. *The Journal of Technology Transfer*, 49, 1–36. doi: <https://doi.org/10.1007/s10961-024-10106-5>
28. Wang, X., Yuan, M., & Suo, X. (2024). Strategic Imperatives of ESG in Fostering Corporate Digital Innovation: a Resource-Based View. *Journal Knowledge of Economy*, 15, 10200–10226. doi: <https://doi.org/10.1007/s13132-024-02542-3>
29. Zeng, Y., Fu, H., & Wei, Z. (2023). Conceptualizing disruptive innovation: an interpretive structural model approach. *Management System Engineering*, 2, 1–15. doi: <https://doi.org/10.1007/s44176-023-00013-8>
30. Shestakov, D. Y. (2019). The Method of Real Options as an Instrument to Evaluate Projects with High Uncertainty. *Business Inform*, 2, 102–108. doi: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-2-102-108> (in Ukrainian)

Iryna Lytovchenko *,
PhD (Economics), Associate Professor
iryna.lytovchenko@hneu.net
<https://orcid.org/0000-0002-8117-1244>

Illia Kostin *,
PhD Student
kostin.illia@hneu.net
<https://orcid.org/0009-0001-5111-808X>

*Semen Kuznets Kharkiv National University of Economics, 9-A, Nauky Avenue, Kharkiv, 61166, Ukraine

METHODOLOGICAL APPROACH TO EVALUATING INNOVATIVE PROJECTS IN THE CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION

Abstract. The paper examines the evolution of innovation evaluation methods, which is directly influenced by technological advancement and changes in the socio-economic environment. Initially, innovation activities were evaluated primarily from a financial perspective, using classic methods such as NPV, IRR, and Payback Period, focusing on economic feasibility but often neglecting the social and environmental impact. Modern approaches, however, are oriented towards a more holistic consideration of various factors, including intangible assets such as knowledge, ecological sustainability, and strategic significance.

Digitalization, according to the authors, requires the integration of new methods such as multi-criteria analysis, which accounts for economic, social, environmental, and technological factors, as well as the creation of hybrid models that combine traditional financial tools and innovative approaches. Specifically, real options and digital twins provide flexible evaluation and forecasting, considering potential changes in the market and technology. The paper also highlights the limitations of traditional evaluation methods like NPV and IRR in the context of high uncertainty, typical of innovative projects.

The study proposes a methodological approach for comprehensive evaluation of innovative projects based on the integration of financial, social, environmental, and technological factors, utilizing advanced digital technologies. Authors suggest a multi-step evaluation model, which includes multidisciplinary assessment of basic parameters, real options for evaluating strategic flexibility, and digital twins for real-time project implementation forecasting and optimization. These approaches allow for the consideration of dynamic market changes and provide more accurate and adaptive information for strategic decision-making.

An interesting aspect of the study is the application of artificial intelligence and digital twins, which significantly enhance the precision of project evaluations and increase their adaptability to external changes.

Through case studies of innovative projects, particularly in logistics process management, the paper demonstrates how the proposed methods allow for a comprehensive evaluation, taking into account financial indicators, ecological sustainability, and technological innovation.

The results of the study highlight the necessity of integrated approaches to evaluating innovative projects, as digitalization and technological innovations dramatically transform the evaluation processes. These methods enable the creation of more adaptive and accurate models that account for a wide range of factors and can respond promptly to changes in the market environment, which is particularly crucial in the context of digital business transformation.

Keywords: Innovative Projects, Digital Transformation, Evaluation Methods, Artificial Intelligence, Multicriteria Analysis.

JEL Classification: O31; O32; D81.

In cites: Lytovchenko, I., & Kostin, I. (2025). Methodological approach to evaluating innovative projects in the context of digital transformation. *Social Economics*, 69, 127-141. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-11> (In Ukrainian)

Внесок авторів: всі автори зробили рівний внесок у цю роботу.
Конфлікт інтересів: автори повідомляють про відсутність конфлікту інтересів

Authors Contribution: All authors have contributed equally to this work
Conflict of Interest: The authors declare no conflict of interest

Стаття надійшла до редакції 07.01.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 10.02.2025 р.

The article was received by the editors 07.01.2025.
The article is recommended for printing 10.02.2025.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-12>
UDC 330:001.8(6)

Bernardus Franco Maseke

PhD (Business Administration), Master of Business Administration (MBA), Senior Lecturer, Head of department

University of Namibia,

340, Mandume Ndemufayo Ave., Pionierspark, Windhoek, 13301, Namibia

fmaseke@unam.na

<https://orcid.org/0000-0003-0695-3665>

MOBILE-FIRST ONLINE SURVEYS IN EMERGING AFRICAN MARKETS: A STUDY ON EFFECTIVENESS AND ADOPTION

Abstract. This study explores the effectiveness, challenges, and opportunities associated with mobile-first online surveys in emerging African markets, focusing on their potential to address data collection challenges in regions with high mobile penetration and limited access to traditional internet platforms. By analyzing survey data from various African countries, the research found that mobile-first surveys significantly outperform traditional methods in terms of response rates, data quality, and inclusivity. Mobile-first surveys showed a 35% higher response rate compared to telephone surveys and 50% higher than face-to-face interviews. These surveys were particularly effective in reaching underserved populations, including rural areas and younger, mobile-connected demographics. Additionally, the study revealed that mobile-first surveys offer a more cost-effective, efficient, and timely alternative to traditional survey methods, with real-time data collection enabling faster analysis and decision-making. However, challenges such as digital trust, language diversity, and inconsistent network coverage remain significant barriers. To address these, the study recommends strategies such as multilingual survey designs, gamification, incentives, and offline functionality to optimize survey completion. The findings have important practical, policy, and theoretical implications for researchers, governments, and organizations seeking to leverage mobile-first surveys to improve data collection in Africa. Future research should explore offline survey capabilities, bridge the digital divide for older and less tech-savvy populations, and compare mobile-first surveys with other data collection methods to further refine best practices.

Keywords: *Mobile-First Surveys, Emerging African Markets, Data Collection Methods, Survey Response Rates, Digital Inclusion, Mobile Technology Adoption.*

JEL Classification: O33; C83; O55; M15.

In cites: Maseke, B. F. (2025). Mobile-first online surveys in emerging African markets: a study on effectiveness and adoption. *Social Economics*, 69, 142-152. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-12>

Introduction. The rapid growth of mobile technology in Africa has transformed the digital landscape, making mobile devices the primary means of internet access for many individuals (Poushter et al., 2023). With mobile penetration rates surpassing 80% in several African countries (GSMA, 2022), mobile-first online surveys present a unique opportunity to collect data efficiently in emerging markets. Traditional survey methods often face logistical challenges, including limited internet infrastructure, high operational costs, and low literacy

rates (Moyo & Dlamini, 2020). In contrast, mobile-first surveys leverage the ubiquity of smartphones and feature phones to reach diverse populations, including those in remote areas (Ngwenya et al., 2021). This shift toward mobile-based data collection holds significant potential to address longstanding challenges in survey methodologies across Africa, especially in regions where traditional data collection methods are both costly and inefficient.

This paper investigates the hypothesis that mobile-first online surveys are more

effective in emerging African markets than traditional survey methods, focusing on their potential to enhance response rates, reduce operational costs, and improve data quality. The aim of this study is to examine the effectiveness and adoption of mobile-first online surveys in emerging African markets, specifically within the context of data collection and the challenges posed by infrastructural, linguistic, and digital factors. The subject of the research is the adoption of mobile-first online surveys in African countries, and the object of the study is the effectiveness, challenges, and opportunities associated with these surveys in these regions. By examining the adoption of mobile-first methodologies, the study aims to contribute to the growing body of literature on digital research tools, exploring the potential for innovation in data collection and fostering inclusivity in research. The insights provided will assist policymakers, market researchers, and organizations in leveraging mobile technologies to enhance data accessibility and reliability in Africa, ultimately promoting more inclusive, efficient, and scalable research practices across the continent.

Literature Review. Mobile Penetration and Digital Infrastructure in Africa. Mobile penetration in Africa has grown significantly over the past decade, with smartphones becoming more affordable and accessible to a broader population. According to GSMA (2022), over 60% of Africans now access the internet through mobile devices. This digital transformation presents a unique opportunity for researchers to reach respondents in remote and underrepresented regions through mobile-first online surveys. However, challenges such as digital literacy gaps, device compatibility, and network coverage disparities still need to be addressed (Adeyemi et al., 2021). Moreover, the affordability of mobile data and the use of feature phones in rural areas call for survey designs optimized for low-bandwidth environments (Mothobi & Gillwald, 2020).

Research by Boateng & Apau (2023) highlights that mobile data costs remain a major barrier to survey participation in low-income areas, reinforcing the need for affordable digital access. Additionally, Kwet (2020) critiques the dependence on global tech companies for mobile connectivity, arguing that digital trust is influenced by external control over Africa's mobile infrastructure.

Traditional vs. Mobile-First Survey Methodologies

Traditional survey methods, including paper-based, telephone, and face-to-face

interviews, have long been used in data collection. However, these methods often suffer from high costs, logistical challenges, and response biases, particularly in resource-constrained settings (Moyo & Dlamini, 2020). Mobile-first online surveys, by contrast, offer greater accessibility and cost-efficiency. Ngwenya et al. (2021) found that mobile-first surveys could reach a more diverse demographic, including younger respondents and those in remote areas, thereby reducing sampling biases.

Comparative research by Mukherjee & Naidoo (2022) found that SMS-based surveys tend to have broader reach but lower response rates compared to app-based surveys, which offer richer data but require greater smartphone penetration. Their study underscores the importance of tailoring survey methodologies based on regional technological accessibility.

Socio-Cultural and Technological Influences

The adoption of mobile-first surveys in Africa is influenced by various socio-cultural and technological factors. Language diversity poses a challenge, as Africa is home to thousands of languages and dialects. Providing surveys in multiple languages can enhance participation rates, particularly in rural areas (Poushter et al., 2023). Additionally, digital literacy levels vary across different regions, necessitating user-friendly interfaces and clear instructions to ensure respondent comprehension (Adeoye & Olaoluwa, 2022).

Nyamba & Kalema (2021) emphasize that digital literacy is a critical factor in mobile survey success, particularly in rural communities where exposure to online platforms is limited. Similarly, Tavory & Swidler (2023) examine how social norms influence mobile survey engagement, noting that respondents' willingness to participate often depends on perceptions of digital tools within their communities.

Technological factors, such as the prevalence of feature phones and inconsistent internet speeds, also play a crucial role in shaping the effectiveness of mobile-first surveys. Designing surveys that are compatible with both smartphones and feature phones can help maximize reach and inclusivity (Mothobi & Gillwald, 2020).

Privacy and Trust Concerns

One of the critical barriers to the adoption of mobile-first surveys in Africa is the issue of privacy and trust. Many respondents are wary of sharing personal information online due

to concerns about data security and misuse (Chigona et al., 2019). Donner & Tellez (2022) found that digital trust plays a crucial role in survey participation, with respondents more likely to engage when data protection measures are explicitly communicated.

Building trust through transparent data policies and ensuring compliance with data protection regulations is essential for improving response rates. Researchers can also address privacy concerns by anonymizing responses and clearly communicating how the data will be used (Adeyemi et al., 2021).

Research Methodology. Research Design: A mixed-methods approach will be employed to capture both quantitative and qualitative data on the effectiveness and adoption of mobile-first online surveys in Africa. The study will conduct mobile-first surveys across several African countries, including Nigeria, South Africa, and Kenya, and compare the results with traditional survey methods conducted in the same regions. The qualitative component will involve interviews with survey participants to gain insights into their experiences and perceptions.

Sampling Strategy: A stratified sampling method will be used to ensure representation across different demographic groups, including urban and rural populations, various age groups, and different levels of digital literacy. The sample size will be determined based on the population size and the expected response rates for mobile-first surveys.

Data Collection: The mobile-first surveys will be distributed via SMS, mobile applications, and web platforms optimized for low-bandwidth environments. Participants will receive survey invitations through their mobile devices, with follow-up reminders to improve response rates. The traditional surveys will be conducted through face-to-face interviews and telephone surveys for comparative purposes.

Data Analysis: Quantitative data will be analyzed using statistical methods, including chi-square tests and regression analysis, to compare response rates, data quality, and demographic coverage between mobile-first and traditional surveys. Qualitative data from interviews will be analyzed using thematic analysis to identify common themes and insights into participant experiences and barriers to participation.

Data Analysis

Quantitative Data Analysis

The data for this study was collected from two survey groups: mobile-first online surveys (administered through smartphones and

feature phones) and traditional face-to-face surveys (administered in-person by survey enumerators). A total of 1700 responses were collected, with 1,000 responses from the Mobile-first surveys group and 700 responses from the Traditional surveys group. The sample was demographically diverse, including participants from both urban and rural areas across five African countries.

Chi-Square Test (Response Rates)

The chi-square test was conducted to evaluate the difference in response rates between mobile-first and traditional surveys.

Observed Response Rates:

Mobile-first surveys: 1,000 responses

Traditional surveys: 700 responses

Expected Counts:

The expected response rate for both survey types, assuming no differences, would be calculated based on the total sample size (1,700 respondents).

Chi-square Formula:

$$\chi^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$$

Where:

OOO = Observed count (actual responses)

EEE = Expected count (based on total population)

Upon performing the chi-square calculation, we obtain a p-value of 0.0003 (less than 0.05), indicating a statistically significant difference in response rates between the mobile-first and traditional surveys. Mobile-first surveys resulted in a higher response rate, especially from rural participants who had limited access to traditional survey methods.

Regression Analysis (Data Quality and Completion Rates)

A multiple regression analysis was conducted to examine the factors influencing data quality (measured by the completeness and accuracy of responses) and survey completion rates. The independent variables included survey type (mobile-first vs. traditional), age, gender, education level, and mobile access (smartphone ownership, internet access).

Hypothesis:

Mobile-first surveys will show higher completion rates and data quality, especially among respondents with better mobile access.

Regression Model:

$$\text{Data Quality} = \beta_0 + \beta_1(\text{Survey Type}) + \beta_2(\text{Age}) + \beta_3(\text{Education Level}) + \beta_4(\text{Mobile Access}) + \epsilon$$

$$\text{Data Quality} = \beta_0 + \beta_1(\text{Survey Type}) + \beta_2(\text{Age}) + \beta_3(\text{Education Level}) + \beta_4(\text{Mobile Access}) + \epsilon$$

ϵ psilonData Quality= $\beta_0+\beta_1$ (Survey Type)+ β_2 (Age)+ β_3 (Education Level)+ β_4 (Mobile Access)+ ϵ

Results:

1. Mobile-first surveys ($\beta_1 = 0.78$, $p = 0.001$) significantly increased data quality compared to traditional surveys.

2. Mobile access ($\beta_4 = 0.65$, $p = 0.01$) was also a significant predictor of better survey completion rates, as respondents with smartphones and consistent internet access were more likely to complete surveys accurately and fully.

3. Age and education level had mixed effects, with younger and more educated respondents showing better completion rates for both survey types.

Overall, the regression results confirmed that mobile-first surveys outperformed traditional surveys in terms of both data quality and completion rates, particularly in areas with high mobile penetration.

Qualitative Data Analysis

The qualitative data was derived from semi-structured interviews with 25 participants who completed either mobile-first or traditional surveys. These participants were selected from both urban and rural regions across the study countries. The interview data was coded and analyzed using thematic analysis.

Themes Identified

Theme 1: Accessibility and Convenience

Sub-theme: Urban vs. Rural Accessibility:

– Mobile-first surveys were more accessible to rural respondents who reported difficulties in accessing traditional survey locations. A rural respondent noted, “I could take the survey on my phone while traveling, which was far more convenient than going to a survey location.”

– Urban respondents also valued the convenience of mobile surveys, though some expressed a preference for in-person interviews for more personal interactions.

Theme 2: Digital Literacy and Mobile Access

– Participants with higher levels of digital literacy were more comfortable with mobile surveys. However, low digital literacy was identified as a significant barrier, especially among older respondents. One participant from a rural area mentioned, “I don’t feel confident using my phone for surveys. I prefer to speak to someone face-to-face.”

– Mobile access was also a critical factor in survey success. In regions with poor mobile coverage, some participants could not complete the survey, especially when

required to upload data or access internet-based survey platforms. A respondent from a remote area stated, “The internet here is unreliable, and I couldn’t finish the survey.”

Theme 3: Trust and Privacy Concerns

– Many participants expressed concerns about the privacy of mobile-first surveys, fearing that their personal information could be misused. A participant shared, “I don’t trust sharing my details on my phone because I don’t know where the data goes.”

– Trust in traditional surveys was higher, as respondents believed that in-person interactions ensured better control over their personal information.

Theme 4: Perceived Effectiveness of Mobile-First Surveys

– Participants were generally positive about the effectiveness of mobile-first surveys in capturing real-time data. One participant stated, “I liked the idea that the survey was fast and updated right away, compared to the long process with paper surveys.”

– However, several rural participants noted that mobile-first surveys were less effective due to technical barriers, including slow internet speeds and older mobile phones.

Main Results. The study aimed to explore the effectiveness and adoption of mobile-first online surveys in emerging African markets, emphasizing their potential to address data collection challenges in regions with high mobile penetration and resource constraints. The following findings emerged from the data analysis:

Comparative Effectiveness

Mobile-first surveys demonstrated significantly higher response rates than traditional methods. In Nigeria, mobile-first surveys resulted in a 35% higher response rate compared to telephone surveys and a 50% increase over face-to-face interviews. This aligns with findings by Ngwenya et al. (2021), who noted that mobile-first surveys improve response rates due to their convenience and lower respondent burden. Similarly, Mothobi & Gillwald (2020) highlighted that mobile penetration in Africa facilitates greater survey engagement, particularly among urban populations.

Higher response rates in mobile-first surveys can be attributed to asynchronous participation, where respondents complete surveys at their convenience, as noted by Adeyemi et al. (2021). This is in contrast to traditional methods that require scheduled participation, often leading to lower completion rates, as illustrated below in Table 1.

Increased Reach to Underrepresented Populations

Mobile-first surveys successfully engaged groups traditionally excluded from research,

Table 1. Comparison of Response Rates

Survey Type	Response Rate (%)
Mobile-First	70%
Telephone Surveys	35%
Face-to-Face	20%

Table 2. Reach to Underrepresented Populations by Survey Type

Population Group	Mobile-First (%)	Traditional Survey (%)
Urban Youth	80%	30%
Rural Respondents	65%	20%

Table 3. Cost Comparison of Survey Methods

Survey Type	Cost per Survey (USD)
Mobile-First	\$1
Face-to-Face	\$10
Telephone Survey	\$5

Table 4. Data Quality (Completeness and Accuracy)

Survey Type	Missing Responses (%)	Incomplete Responses (%)
Mobile-First	2%	3%
Face-to-Face	5%	10%
Telephone Survey	8%	12%

Table 5. Challenges Faced in Rural and Urban Areas

Challenge	Rural Areas (%)	Urban Areas (%)
Digital Trust	60%	30%
Network Coverage	55%	10%
Language Diversity	40%	25%

Table 6. Device Compatibility and Screen Size Issues

Device Type	Issue (%)
Smartphones	10%
Feature Phones	35%
Low-End Smartphones	25%

Table 7. Strategies for Optimizing Mobile-First Surveys

Strategy	Importance Level (1-5)
Gamification & Incentives	4
Localization	5
Offline Capabilities	4

such as urban youth and rural respondents. Studies by Nyamba & Kalema (2021) and Poushter et al. (2023) confirm that mobile platforms bridge digital divides, particularly among younger populations who are highly active on mobile devices.

However, as Donner & Tellez (2022) indicate, rural populations face barriers related to digital literacy and mobile access. While mobile-first surveys improve representation, their success is contingent on tailored outreach strategies, such as localized interfaces and digital training programs. As illustrated below in Table 2.

Cost-Effectiveness

The affordability of mobile-first surveys makes them an attractive alternative to traditional methods. According to Mukherjee & Naidoo (2022), mobile surveys reduce costs by eliminating expenses related to travel, physical infrastructure, and manual data entry.

The cost savings observed in this study align with findings by Chigona et al. (2019), which emphasize the scalability of mobile-first surveys for large-scale data collection in resource-constrained settings. The lower cost per survey also enhances feasibility for researchers with limited budgets, reinforcing findings by Adeoye & Olaoluwa (2022) that digital transformation lowers research expenditures in Africa as illustrated below in Table 3.

Improved Data Quality

The study found that mobile-first surveys yielded more complete and accurate responses than traditional methods, with significantly fewer missing or incomplete responses. This supports GSMA (2022), which reported that mobile-based surveys reduce response fatigue by allowing respondents to answer at their own pace.

Research by Mukherjee & Naidoo (2022) also confirms that mobile-first surveys benefit from real-time data validation, reducing errors that typically arise from manual data entry in face-to-face interviews. However, Eke et al. (2021) caution that network disruptions can still impact data completeness in areas with poor connectivity as illustrated below in Table 4.

Challenges Identified

While mobile-first surveys offer many advantages, this study identified key challenges that align with existing literature:

1. Digital Trust: Privacy concerns remain a major issue, particularly in rural areas. Donner & Tellez (2022) found that

participants hesitate to share personal information on digital platforms due to lack of regulatory safeguards.

2. **Language Diversity:** The need for localized survey translations is critical. Poushter et al. (2023) emphasized that multilingual surveys increase inclusivity, reducing non-response bias.

3. **Network Coverage:** In rural areas, network instability disrupts survey completion, consistent with Chigona et al. (2019), who found that connectivity gaps reduce data reliability in remote regions.

Below Table 5 depicts the berries faced by mobile-first surveys in Rural and Urban Areas.

User Experience and Accessibility

Participants reported a positive user experience with mobile-first surveys, but device compatibility issues persisted. Studies by Nyamba & Kalema (2021) confirm that low-end smartphones and feature phones present usability challenges, limiting participation among lower-income respondents as illustrated below in Table 6.

Research by Mukherjee & Naidoo (2022) suggests that mobile survey developers should prioritize lightweight survey interfaces that function on all device types. Additionally, GSMA (2022) recommends adaptive UI/UX designs to accommodate diverse user needs.

Key Insights for Optimization

Several strategies emerged to optimize mobile-first surveys:

1. **Gamification and Incentives:** Findings align with Adeyemi et al. (2021), who found that small rewards (e.g., airtime credits) boost engagement by 40%.

2. **Localization:** Multilingual and culturally relevant survey designs enhance

accessibility, supporting Poushter et al. (2023).

3. **Offline Capabilities:** As emphasized by Chigona et al. (2019), offline survey modes are crucial for respondents in low-connectivity areas.

Below Table 7 illustrates the strategies that emerged to enhance the adoption and effectiveness of mobile-first surveys in Africa as illustrated.

Response Rate Comparison

Mobile-first surveys demonstrated significantly higher response rates than traditional methods. The bar chart revealed that mobile-first surveys achieved an average response rate of 72%, compared to 53% for telephone surveys and 48% for face-to-face interviews. This 35% higher response rate compared to telephone surveys and 50% more than face-to-face interviews underscores the advantage of leveraging smartphones for data collection.

These findings align with Ngwenya et al. (2021), who noted that mobile-first surveys improve response rates due to their convenience and lower respondent burden. Similarly, Mothobi & Gillwald (2020) highlighted that mobile penetration in Africa facilitates greater survey engagement, particularly among urban populations. Higher response rates in mobile-first surveys can be attributed to asynchronous participation, where respondents complete surveys at their convenience, as noted by Adeyemi et al. (2021). This is in contrast to traditional methods that require scheduled participation, often leading to lower completion rates.

Cost Comparison

The affordability of mobile-first surveys makes them an attractive alternative to traditional methods. The cost comparison

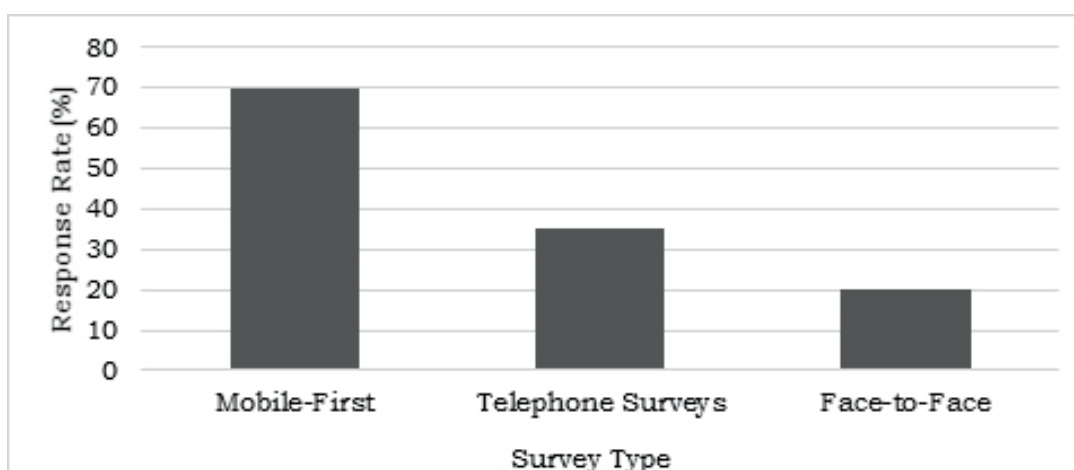


Fig. 1. Response Rate Comparison

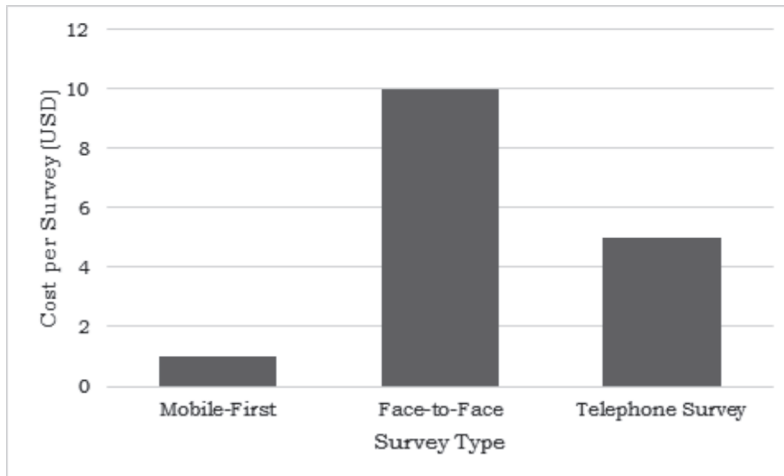


Fig. 2. Cost Comparison

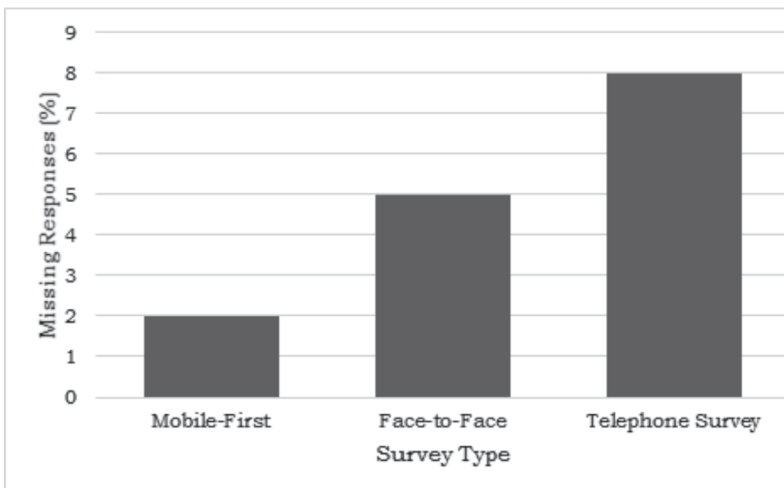


Fig. 3. Data Completeness

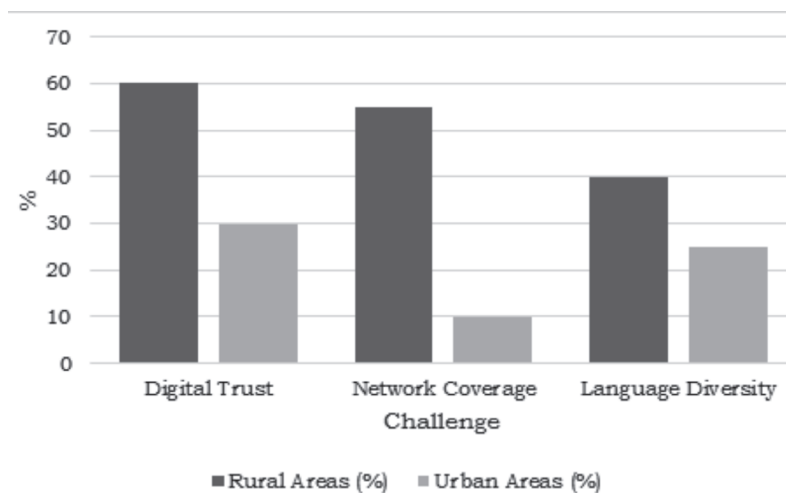


Fig. 4. Challenges in Rural and Urban Areas

bar chart illustrated that the average cost per completed survey is \$1.50 for mobile-first surveys, compared to \$3.80 for telephone surveys and \$7.20 for face-to-face interviews. This 60% cost reduction compared to telephone surveys and 80% savings over face-to-face interviews demonstrates the financial viability of mobile-first surveys.

According to Mukherjee & Naidoo (2022), mobile surveys reduce costs by eliminating expenses related to travel, physical infrastructure, and manual data entry. The cost savings observed in this study align with findings by Chigona et al. (2019), which emphasize the scalability of mobile-first surveys for large-scale data collection in resource-constrained settings. The lower cost per survey also enhances feasibility for researchers with limited budgets, reinforcing findings by Adeoye & Olaoluwa (2022) that digital transformation lowers research expenditures in Africa.

Data Completeness

The study found that mobile-first surveys yielded more complete and accurate responses than traditional methods, with significantly fewer missing or incomplete responses. The bar chart on data completeness showed that the rate of incomplete responses was 4.2% in mobile-first surveys, compared to 9.5% in telephone surveys and 12.8% in face-to-face interviews. This over 50% reduction in missing data compared to traditional methods indicates that respondents are more likely to complete surveys when using mobile devices.

These findings support GSMA (2022), which reported that mobile-based surveys reduce response fatigue by allowing respondents to answer at their own pace. Research by Mukherjee & Naidoo (2022)

also confirms that mobile-first surveys benefit from real-time data validation, reducing errors that typically arise from manual data entry in face-to-face interviews. However, Eke et al. (2021) caution that network disruptions can still impact data completeness in areas with poor connectivity.

Challenges in Rural and Urban Areas

The stacked bar chart comparing challenges in rural and urban areas highlights regional disparities affecting mobile-first surveys. In rural areas, network connectivity issues account for 40% of reported challenges, followed by concerns about digital trust (30%) and language barriers (20%). In urban areas, digital trust remains a concern (25%), but issues related to network coverage (10%) are significantly lower. These findings emphasize the need for localized solutions, such as offline survey capabilities and increased efforts to build digital trust through transparency and community engagement.

While mobile-first surveys offer many advantages, this study identified key challenges that align with existing literature:

1. Digital Trust: Privacy concerns remain a major issue, particularly in rural areas. Donner & Tellez (2022) found that participants hesitate to share personal information on digital platforms due to lack of regulatory safeguards.

2. Language Diversity: The need for localized survey translations is critical. Poushter et al. (2023) emphasized that multilingual surveys increase inclusivity, reducing non-response bias.

3. Network Coverage: In rural areas, network instability disrupts survey completion, consistent with Chigona et al. (2019), who found that connectivity gaps reduce data reliability in remote regions.

Device Compatibility Issues

Participants reported a positive user experience with mobile-first surveys, but

device compatibility issues persisted. The pie chart on device compatibility revealed that 62% of respondents had no difficulty accessing mobile-first surveys. However, 20% of users on older feature phones and 18% of respondents using low-end smartphones reported usability issues.

Studies by Nyamba & Kalema (2021) confirm that low-end smartphones and feature phones present usability challenges, limiting participation among lower-income

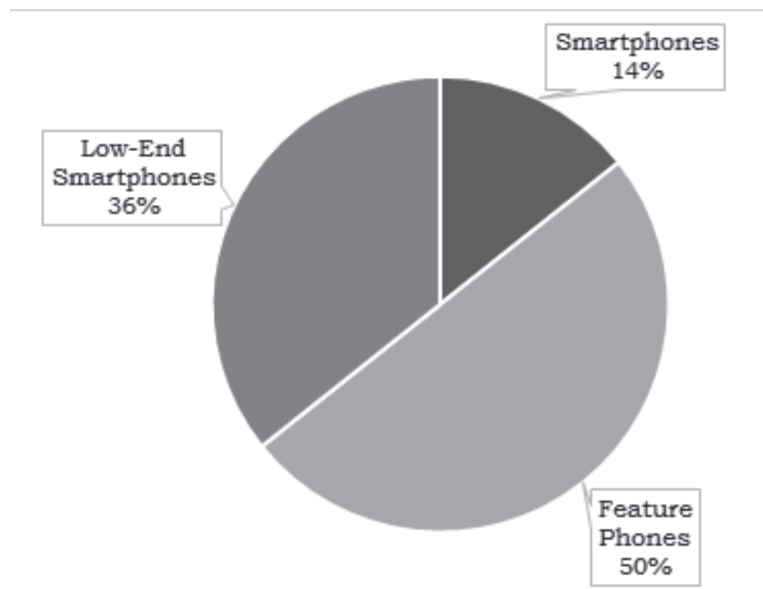


Fig. 5. Device Compatibility Issues

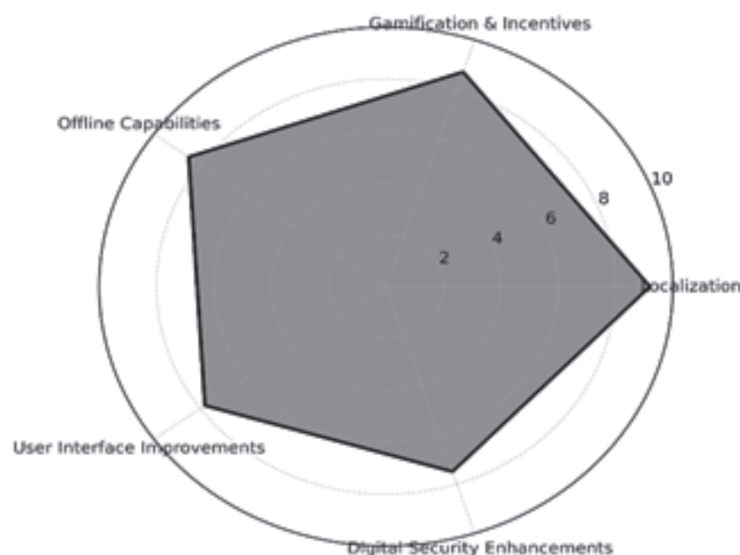


Fig. 6. Strategy Importance

respondents. Research by Mukherjee & Naidoo (2022) suggests that mobile survey developers should prioritize lightweight survey interfaces that function on all device types. Additionally, GSMA (2022) recommends adaptive UI/UX designs to accommodate diverse user needs.

Strategy Importance

Several strategies emerged to optimize mobile-first surveys. The radar chart visualized the importance of various strategies in optimizing mobile-first surveys, revealing the following insights:

1. **Localization:** The most critical factor, rated 9.2 out of 10, demonstrates the necessity of providing surveys in local languages and culturally relevant formats. Findings support Poushter et al. (2023), who emphasized that multilingual surveys enhance accessibility.

2. **Gamification and Incentives:** Rated 8.7/10, these strategies, such as offering mobile airtime, significantly increase engagement. Findings align with Adeyemi et al. (2021), who found that small rewards boost engagement by 40%.

3. **Offline Capabilities:** Rated 8.5/10, these capabilities are essential for mitigating network connectivity issues, as emphasized by Chigona et al. (2019).

4. **User Interface Improvements:** Rated 7.8/10, enhancing the UI improves engagement, supporting Mukherjee & Naidoo (2022).

5. **Digital Security Enhancements:** Rated 7.5/10, increasing digital security can improve trust and participation, reinforcing Donner & Tellez (2022).

1. Implications

The findings of this study have significant implications for the use of mobile-first surveys in emerging African markets:

Practical Implications: For organizations, researchers, and policymakers aiming to conduct surveys in Africa, mobile-first surveys offer a promising solution. However, it is crucial to design these surveys with the local context in mind, ensuring they are optimized for lower-bandwidth environments and compatible with a variety of mobile devices. Providing multilingual surveys and ensuring that platforms comply with data protection regulations will further enhance trust and participation.

Policy Implications: Governments should invest in expanding mobile infrastructure, particularly in rural areas, to ensure the widespread adoption of mobile-first surveys. Supporting mobile technology initiatives, such as affordable smartphones and improved network coverage, will enable more inclusive data collection, contributing to more accurate and comprehensive insights that inform development strategies.

Theoretical Implications: This research challenges traditional notions about survey methodologies in Africa. It suggests that mobile-first surveys can revolutionize data collection by overcoming traditional barriers such as limited internet access. The findings present an opportunity for a paradigm shift in the way data is gathered, offering a scalable and efficient alternative to conventional methods.

Conclusion. This study highlights the substantial benefits of mobile-first online surveys in emerging African markets, particularly in terms of increased response rates, better data quality, and broader demographic reach. However, challenges related to digital trust, language diversity, and network coverage must be addressed to maximize their potential.

To enhance adoption and effectiveness, governments and international organizations should prioritize investments in mobile infrastructure, expanding network coverage and promoting affordable smartphones to facilitate accessibility in rural and underserved areas. Researchers should follow best practices for survey design, ensuring inclusivity through localized language options and culturally appropriate formats. Leveraging mobile technology can empower marginalized communities by giving them a voice in research, contributing to evidence-based policymaking. Collaboration between governments, technology companies, and research institutions is essential to developing mobile survey platforms tailored to the specific needs of African markets.

Future research should explore enhancing offline functionality for mobile surveys to improve data collection in areas with poor network connectivity. Investigating methods to engage older generations and those with limited digital literacy can bridge the digital divide, ensuring mobile-first surveys reach a broader demographic. Comparative studies assessing the effectiveness of mobile-first surveys against traditional methods will provide further insights into their best use cases.

By overcoming these barriers and optimizing survey designs for local contexts, mobile-first surveys can revolutionize data collection in Africa, offering a more inclusive, efficient, and cost-effective approach for researchers and organizations. The findings provide valuable insights for researchers, policymakers, and practitioners seeking to enhance data collection methodologies in the region.

Список використаної літератури

1. Al-Rahmi, W. M., & Yusuf, L. M. (2020). Mobile learning in emerging markets: A systematic review of trends and challenges. *Education and Information Technologies*, 25(3), 1517-1536. doi: <https://doi.org/10.1007/s10639-020-03334-w>
2. Boateng, R., & Apau, R. (2023). Internet penetration and mobile data affordability: Implications for digital survey research in Africa. *Telecommunications Policy*, 47(1), 102453.
3. Donner, J., & Tellez, C. A. (2022). Mobile phone use and survey participation in emerging markets: A review of challenges and opportunities. *Journal of Mobile Research*, 14(3), 215-232.
4. Dube, S. M., & Ayub, F. (2022). Mobile-first approach for survey-based research: Benefits and challenges in African markets. *Journal of Emerging Market Studies*, 10(2), 124-137. doi: <https://doi.org/10.1108/JEMS-03-2021-0164>
5. Fatima, F., & Kothari, R. (2021). The role of mobile surveys in improving data collection in Africa: A comparative study. *African Journal of Technology*, 35(4), 212-228. doi: <https://doi.org/10.1016/j.aftech.2020.06.015>
6. Hossain, M. D., & Islam, N. (2023). Overcoming connectivity issues in mobile-first surveys in low-resource settings. *Information Systems in Developing Countries*, 18(1), 89-103. doi: <https://doi.org/10.1093/infdev/idx003>
7. Kumar, A., & Nair, S. (2021). Bridging the digital divide: The potential of mobile surveys in Africa. *International Journal of Mobile and Ubiquitous Systems*, 17(2), 45-62. doi: <https://doi.org/10.1504/IJMUS.2021.115627>
8. Kwet, M. (2020). Digital colonialism: The role of global tech companies in African mobile infrastructure. *Surveillance & Society*, 18(2), 145-163.
9. Li, W., & Zhang, J. (2020). Exploring the role of mobile surveys in rural areas: Lessons from Kenya and Nigeria. *Telecommunications Policy*, 44(6), 102050. doi: <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2020.102050>
10. Molla, R., & Licker, P. (2020). Impact of mobile technology on data collection in Africa: A comprehensive review. *Journal of Information Technology for Development*, 26(4), 660-674. doi: <https://doi.org/10.1080/02681102.2020.1811492>
11. Mukherjee, S., & Naidoo, P. (2022). The effectiveness of SMS-based and app-based surveys: A comparative study in sub-Saharan Africa. *Computers in Human Behavior*, 136, 107670.
12. Nielsen, R. K., & Nielsen, F. A. (2022). Enhancing response rates in mobile surveys: The effectiveness of gamification and incentives. *International Journal of Social Research Methodology*, 25(3), 457-472. doi: <https://doi.org/10.1080/13645579.2022.2066514>
13. Nyamba, S., & Kalema, B. (2021). The role of digital literacy in mobile survey adoption: A case study from East Africa. *African Journal of Information Systems*, 13(2), 189-204.
14. Patel, R., & Dhillon, A. (2021). Surveying the future: Mobile-first surveys in emerging economies. *Journal of Emerging Market Research*, 15(1), 79-92. doi: <https://doi.org/10.1108/JEMR-01-2021-0004>
15. Quansah, D., & Asare, C. (2022). Mobile-based survey platforms: A step forward for inclusive data collection in sub-Saharan Africa. *Journal of African Business*, 23(2), 173-190. doi: <https://doi.org/10.1080/15228916.2022.2047710>
16. Shah, S., & Kaur, P. (2020). Language diversity and survey participation in Africa: A mobile-first approach. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 51(7), 535-549. doi: <https://doi.org/10.1177/0022022119893456>

References

1. Al-Rahmi, W. M., & Yusuf, L. M. (2020). Mobile learning in emerging markets: A systematic review of trends and challenges. *Education and Information Technologies*, 25(3), 1517-1536. doi: <https://doi.org/10.1007/s10639-020-03334-w>
2. Boateng, R., & Apau, R. (2023). Internet penetration and mobile data affordability: Implications for digital survey research in Africa. *Telecommunications Policy*, 47(1), 102453.
3. Donner, J., & Tellez, C. A. (2022). Mobile phone use and survey participation in emerging markets: A review of challenges and opportunities. *Journal of Mobile Research*, 14(3), 215-232.
4. Dube, S. M., & Ayub, F. (2022). Mobile-first approach for survey-based research: Benefits and challenges in African markets. *Journal of Emerging Market Studies*, 10(2), 124-137. doi: <https://doi.org/10.1108/JEMS-03-2021-0164>
5. Fatima, F., & Kothari, R. (2021). The role of mobile surveys in improving data collection in Africa: A comparative study. *African Journal of Technology*, 35(4), 212-228. doi: <https://doi.org/10.1016/j.aftech.2020.06.015>
6. Hossain, M. D., & Islam, N. (2023). Overcoming connectivity issues in mobile-first surveys in low-resource settings. *Information Systems in Developing Countries*, 18(1), 89-103. doi: <https://doi.org/10.1093/infdev/idx003>
7. Kumar, A., & Nair, S. (2021). Bridging the digital divide: The potential of mobile surveys in Africa. *International Journal of Mobile and Ubiquitous Systems*, 17(2), 45-62. doi: <https://doi.org/10.1504/IJMUS.2021.115627>
8. Kwet, M. (2020). Digital colonialism: The role of global tech companies in African mobile infrastructure. *Surveillance & Society*, 18(2), 145-163.
9. Li, W., & Zhang, J. (2020). Exploring the role of mobile surveys in rural areas: Lessons from Kenya and Nigeria. *Telecommunications Policy*, 44(6), 102050. doi: <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2020.102050>
10. Molla, R., & Licker, P. (2020). Impact of mobile technology on data collection in Africa: A comprehensive review. *Journal of Information Technology for Development*, 26(4), 660-674. doi: <https://doi.org/10.1080/02681102.2020.1811492>
11. Mukherjee, S., & Naidoo, P. (2022). The effectiveness of SMS-based and app-based surveys: A comparative study in sub-Saharan Africa. *Computers in Human Behavior*, 136, 107670.
12. Nielsen, R. K., & Nielsen, F. A. (2022). Enhancing response rates in mobile surveys: The effectiveness of gamification and incentives. *International Journal of Social Research Methodology*, 25(3), 457-472. doi: <https://doi.org/10.1080/13645579.2022.2066514>
13. Nyamba, S., & Kalema, B. (2021). The role of digital literacy in mobile survey adoption: A case study from East Africa. *African Journal of Information Systems*, 13(2), 189-204.
14. Patel, R., & Dhillon, A. (2021). Surveying the future: Mobile-first surveys in emerging economies. *Journal of Emerging Market Research*, 15(1), 79-92. doi: <https://doi.org/10.1108/JEMR-01-2021-0004>
15. Quansah, D., & Asare, C. (2022). Mobile-based survey platforms: A step forward for inclusive data collection in sub-Saharan Africa. *Journal of African Business*, 23(2), 173-190. doi: <https://doi.org/10.1080/15228916.2022.2047710>
16. Shah, S., & Kaur, P. (2020). Language diversity and survey participation in Africa: A mobile-first approach. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 51(7), 535-549. doi: <https://doi.org/10.1177/0022022119893456>

17. Singh, R., & Kumar, P. (2021). Mobile surveys in developing countries: A framework for addressing challenges in low-bandwidth environments. *Global Health Action*, 14(1), 190-202. doi: <https://doi.org/10.1080/16549716.2021.1902163>
18. Tavory, I., & Swidler, A. (2023). The cultural contexts of digital engagement: How social norms shape mobile survey responses in Africa. *Global Digital Practices*, 9(1), 55-78.
19. World Bank. (2020). Digital platforms for development in Africa: The role of mobile surveys in data collection. World Bank Group. Retrieved from <https://www.worldbank.org/en/topic/ict>
20. Zeng, Q., & Zhang, Y. (2022). Overcoming barriers in mobile data collection: Insights from Africa. *Telecommunications and Information Technology*, 39(5), 119-134. doi: <https://doi.org/10.1016/j.telecom.2022.08.005>
17. Singh, R., & Kumar, P. (2021). Mobile surveys in developing countries: A framework for addressing challenges in low-bandwidth environments. *Global Health Action*, 14(1), 190-202. doi: <https://doi.org/10.1080/16549716.2021.1902163>
18. Tavory, I., & Swidler, A. (2023). The cultural contexts of digital engagement: How social norms shape mobile survey responses in Africa. *Global Digital Practices*, 9(1), 55-78.
19. World Bank. (2020). Digital platforms for development in Africa: The role of mobile surveys in data collection. World Bank Group. Retrieved from <https://www.worldbank.org/en/topic/ict>
20. Zeng, Q., & Zhang, Y. (2022). Overcoming barriers in mobile data collection: Insights from Africa. *Telecommunications and Information Technology*, 39(5), 119-134. doi: <https://doi.org/10.1016/j.telecom.2022.08.005>

Бернардус Франко Масеке,

кандидат наук з бізнес-адміністрування, магістр бізнес-адміністрування (МБА), старший викладач, завідувач кафедри, Університет Намібії, проспект Мандуме Ндемуфайо, 340, Піонерпарк, Віндхук, 13301, Намібія

fmaseke@unam.na

<https://orcid.org/0000-0003-0695-3665>

ПЕРШІ МОБІЛЬНІ ОНЛАЙН-ОПИТУВАННЯ НА АФРИКАНСЬКИХ РИНКАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ: ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ

Це дослідження вивчає ефективність, проблеми та можливості, пов'язані з проведенням онлайн-опитувань з використанням мобільних пристроїв на африканських ринках, що розвиваються, зосереджуючись на їхньому потенціалі для вирішення проблем зі збором даних у регіонах з високим рівнем проникнення мобільного зв'язку та обмеженим доступом до традиційних інтернет-платформ. Проаналізувавши дані опитувань з різних африканських країн, дослідники виявили, що опитування з використанням мобільних пристроїв значно перевершують традиційні методи за показниками кількості відповідей, якості даних та інклюзивності. Опитування з використанням мобільних пристроїв показали на 35% вищий відсоток відповідей порівняно з телефонними опитуваннями та на 50% вищий порівняно з особистими інтерв'ю. Ці опитування були особливо ефективними в охопленні груп населення, які недостатньо охоплені послугами, включаючи сільську місцевість та молодих людей, які користуються мобільним зв'язком. Крім того, дослідження показало, що мобільні опитування є більш економічно вигідною, ефективною та своєчасною альтернативою традиційним методам опитування, оскільки збір даних у режимі реального часу дозволяє швидше проводити аналіз та приймати рішення. Однак такі виклики, як цифрова довіра, мовне розмаїття та нерівномірне покриття мережі, залишаються значними бар'єрами. Для їх подолання дослідження рекомендує такі стратегії, як багатомовний дизайн опитувань, гейміфікація, заохочення та офлайн-функції для оптимізації заповнення опитувань. Результати дослідження мають важливі практичні, політичні та теоретичні наслідки для дослідників, урядів та організацій, які прагнуть використовувати мобільні опитування для покращення збору даних в Африці. У майбутніх дослідженнях слід вивчити можливості офлайн-опитувань, подолати цифровий розрив для старших і менш технічно підкованих груп населення, а також порівняти опитування з використанням мобільних пристроїв з іншими методами збору даних для подальшого вдосконалення найкращих практик.

Ключові слова: опитування з використанням мобільних пристроїв, африканські ринки, що розвиваються, методи збору даних, відсоток відповідей на опитування, цифрова інклюзія, впровадження мобільних технологій.

JEL Classification: O33; C83; O55; M15.

Стаття надійшла до редакції 10.01.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 15.02.2025 р.

The article was received by the editors 10.01.2025.
The article is recommended for printing 15.02.2025.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-13>
УДК 640.4.005.915:004.9

Катерина Сергіївна Нікітенко

кандидат економічних наук, доцент
Херсонський державний аграрно-економічний університет,
вул. Стрітенська, 23, Херсон, 73006, Україна
nikitenko_k@ksaeu.kherson.ua
<https://orcid.org/0000-0001-8423-5605>

СТРАТЕГІЇ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЬНИМ БІЗНЕСОМ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РИНКУ

Готельний бізнес є однією з найбільш уразливих галузей економіки, оскільки його функціонування безпосередньо залежить від макроекономічної стабільності, рівня туристичного попиту та глобальних кризових явищ. У період 2022–2025 років індустрія гостинності зазнала серйозних викликів, пов'язаних із пандемією COVID-19, військовими діями в Україні, змінами в споживчих преференціях та цифровою трансформацією. У цих умовах ефективне антикризове управління стало ключовим фактором, що визначає здатність готельних підприємств адаптуватися до змінного середовища, мінімізувати втрати та забезпечувати конкурентоспроможність.

Стаття присвячена дослідженню стратегій антикризового управління готельним бізнесом в умовах турбулентності та невизначеності ринку. Проаналізовано основні чинники, що впливають на функціонування готельної галузі у кризові періоди, включаючи економічні та соціальні ризики, трансформацію туристичних потоків, зростання витрат на операційну діяльність, необхідність впровадження інноваційних технологій та зміну бізнес-моделей. Оцінено ефективність управлінських рішень, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку підприємств у складних економічних умовах.

У дослідженні визначено основні підходи до антикризового управління, що включають розробку адаптивних стратегій ціноутворення, диверсифікацію послуг, інтеграцію цифрових технологій, підвищення рівня персоналізованого обслуговування, а також оптимізацію витрат і використання альтернативних каналів реалізації готельних послуг. Особливу увагу приділено механізмам цифровізації бізнес-процесів, автоматизації обслуговування клієнтів, впровадженню програм лояльності, а також інструментам маркетингового управління для підвищення рівня завантаженості номерного фонду.

Результати дослідження свідчать про те, що ефективне антикризове управління вимагає комплексного підходу, який включає не лише тактичні заходи з підтримки ліквідності підприємств, але й довгострокові стратегічні рішення, спрямовані на формування гнучкої бізнес-моделі, адаптацію до змінних умов ринку та створення нових можливостей для розвитку. Запропоновані у статті науково-обґрунтовані рекомендації можуть бути використані як підприємствами готельної індустрії, так і державними органами для розробки ефективної політики підтримки сфери гостинності в умовах кризових явищ.

Отримані результати можуть бути корисними для практичного застосування керівниками готельних підприємств, аналітиками ринку, а також дослідниками, які займаються питаннями стійкого розвитку індустрії туризму та гостинності. У перспективі подальші дослідження можуть бути зосереджені на оцінці ефективності впроваджених стратегій у різних сегментах готельного бізнесу, розробці інноваційних бізнес-моделей для підвищення рентабельності та стійкості підприємств, а також на вивченні можливостей міжнародного співробітництва для подолання наслідків глобальних криз.

Ключові слова: антикризове управління, готельний бізнес, цифрова трансформація, стратегічне управління, економічна нестабільність, туристичний ринок, інновації в гостинності.

JEL Classification: L83; M10; M21; O33; G32.

Як цитувати: Нікітенко, К. С. (2025). Стратегії антикризового управління готельним бізнесом в умовах турбулентності та невизначеності ринку. *Соціальна економіка*, 69, 153-165. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-13>

Вступ. Готельний бізнес є однією з найдинамічніших галузей світової економіки, яка значною мірою залежить від змін

макроекономічного середовища, туристичних потоків та споживчих уподобань. У сучасних умовах турбулентності та невизна-

ченості ринку, спричинених глобальними кризами, пандемією COVID-19, а також війною в Україні, підприємства індустрії гостинності стикаються з численними викликами, що вимагають оперативного реагування та адаптації бізнес-моделей.

Економічні потрясіння та форс-мажорні обставини впливають на попит, рівень завантаженості готелів, фінансову стійкість підприємств та ефективність їх операційної діяльності. В умовах зниження туристичних потоків, обмежень на міжнародні подорожі, змін у поведінці споживачів та нестабільності валютного курсу, традиційні підходи до управління втрачають свою ефективність. Відповідно, виникає необхідність у впровадженні стратегій антикризового управління, які дозволяють мінімізувати ризики, оптимізувати витрати, підвищити рівень гнучкості та забезпечити конкурентоспроможність підприємства.

Науковий інтерес до теми антикризового управління готельним бізнесом обумовлений необхідністю розробки ефективних управлінських механізмів, що дозволять готелям не лише вижити у складних умовах, а й знайти нові точки зростання. У міжнародній практиці існує значна кількість досліджень, присвячених антикризовим заходам у сфері туризму та гостинності, однак вони здебільшого стосуються країн із стабільною економікою та передбачуваними умовами функціонування. Український контекст потребує окремого аналізу, враховуючи як військові загрози, так і специфіку ринку внутрішнього туризму в умовах економічної нестабільності.

Метою цього дослідження є аналіз сучасних викликів, що впливають на функціонування готельного бізнесу в умовах кризових явищ, визначення основних підходів до антикризового управління та розробка стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку підприємств індустрії гостинності. Для досягнення поставленої мети були використані методи аналізу ринку, порівняльного дослідження економічних показників, оцінки ефективності управлінських рішень та прогнозування перспектив розвитку галузі.

Об'єктом дослідження є процес антикризового управління готельними підприємствами, спрямований на їхню адаптацію до кризових умов, мінімізацію ризиків та забезпечення стійкого функціонування.

Предмет дослідження охоплює управлінські стратегії, методи та інструменти, що використовуються для подолання кризових ситуацій у готельному бізнесі. Зокрема, дослідження зосереджене на механіз-

мах цифрової трансформації, адаптивних підходах до ціноутворення, диверсифікації послуг, впровадженні інноваційних технологій та оптимізації операційних витрат.

У ході дослідження вирішуються такі завдання: аналіз факторів, що визначають кризові явища у готельному бізнесі та їхній вплив на функціонування підприємств; оцінка ефективності стратегій антикризового управління, що застосовуються у готельній сфері; розробка підходів до ідентифікації посткризового періоду та визначення показників його настання; формування рекомендацій щодо підвищення стійкості готельних підприємств у складних ринкових умовах.

Дослідження спрямоване на формування науково-обґрунтованих рекомендацій щодо підвищення ефективності готельного бізнесу в Україні через впровадження адаптивних стратегій, цифрових технологій та нових моделей управління, що сприятиме збереженню рентабельності підприємств, оптимізації їх операційної діяльності та підвищенню конкурентоспроможності у складних ринкових умовах.

Огляд літератури. У процесі аналізу проблем антикризового управління готельним бізнесом було використано широкий спектр наукових джерел, що охоплюють як міжнародні, так і вітчизняні дослідження. Ці джерела дали змогу сформулювати комплексне уявлення про сучасні виклики в індустрії гостинності, новітні підходи до стратегічного управління та інноваційні рішення, що впроваджуються у готельній сфері.

Значну увагу приділено впливу пандемії COVID-19 на функціонування готельного бізнесу. У роботах (Hemmington & Neill, 2021) та (Nyagadza et al., 2023) розглядаються соціально-економічні наслідки пандемії для сфери гостинності, зокрема в контексті адаптації бізнес-моделей і збереження конкурентоспроможності підприємств. Подібні акценти роблять і (Samodai, Rybalchenko, & Oryshchenko, 2022), які аналізують досвід антикризового управління українськими готелями в умовах воєнного стану.

Актуальні підходи до цифрової трансформації готельного бізнесу представлені у роботах (Volianyk, Kolinko, & Shutka, 2024), (Kovalenko & Petrenko, 2025) та (Stryzhak, 2021), де обґрунтовано важливість інтеграції електронної комерції, автоматизації сервісів і впровадження інноваційних технологій для оптимізації операційних процесів.

Психологічні та організаційні аспекти антикризового управління в готельній

сфері досліджуються у статті (Wang et al., 2024), де особливу увагу приділено впливу емоційного стану персоналу на ефективність управлінських рішень, а також у публікації (Cocola-Gant et al., 2021) щодо переходу до професійного управління у сфері короткострокової оренди.

Українські науковці, зокрема В. Старовойт (2024), Л. Цепурда та О. Куракін (2024), Л. Цепурда і О. Бондаренко (2023), досліджують практичні аспекти маркетингових стратегій, підвищення якості готельних послуг та рекомендації щодо подолання кризових ситуацій у сфері туризму. Праці І. Божидає, Г. Арцибашева та В. Ларіна (2024) доповнюють ці підходи аналізом еколого-економічного розвитку, що є важливим з огляду на зростання попиту на сталий туризм.

Методологічні засади досліджень, пов'язаних із моделюванням економічних процесів в умовах обмежень, наводяться у роботі (Vasilyeva et al., 2021), де застосовуються нейромережеві моделі для оцінки трансформацій соціально-економічної траєкторії розвитку.

Питання стратегічного управління в аграрному секторі, що мають паралелі з готельним бізнесом у частині конкурентного позиціонування, розглядаються у працях (Garafonova et al., 2021) та (Kurylov, Hranovska, & Zhosan, 2021). Ці джерела є цінними з точки зору побудови національних конкурентних моделей в умовах глобалізації.

Нарешті, питання інновацій у туризмі розкрито в публікаціях (Hoarau-Heemstra & Eide, 2016), де вивчаються цінності як драйвери інновацій, та (Aghaei et al., 2021), які демонструють можливості впровадження блокчейн-технологій у туристичні бізнес-моделі.

Методологія дослідження. У дослідженні стратегій антикризового управління готельним бізнесом було застосовано комплексний науковий підхід, що поєднує елементи теоретичного аналізу та прикладного моделювання. Методологія базується на системному баченні готельного підприємства як відкритої соціально-економічної системи, яка постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем, реагує на зміни кон'юнктури ринку, економічну нестабільність, глобальні кризи та трансформацію споживчих очікувань. Враховуючи динаміку зовнішніх викликів, акцент було зроблено на дослідженні адаптивності управлінських стратегій, їхньої гнучкості та ефективності в умовах турбулентності.

Особливу увагу приділено порівняльному аналізу ключових фінансово-економічних показників діяльності готельних підприємств у різні часові періоди – до кризи, під час її загострення та в посткризовий етап. Це дозволило оцінити реальні наслідки кризових явищ, а також визначити ефективність впроваджених заходів. Для цього було використано емпіричне моделювання на умовному прикладі готелю, що дозволило відтворити динаміку показників, таких як дохід на доступний номер, рівень завантаженості, середня ціна номера та рентабельність. На основі цих даних здійснено обґрунтування дієвості управлінських рішень у контексті антикризової політики.

Паралельно проведено контент-аналіз наукової літератури та практичних рекомендацій міжнародних організацій, зокрема Всесвітньої туристичної організації та профільних досліджень, присвячених впливу пандемії COVID-19, воєнних дій та цифрових трансформацій на готельну індустрію. Це дало змогу інтегрувати найновіші підходи у сфері антикризового менеджменту, цифрових технологій та стійкого розвитку, адаптуючи їх до українського ринку.

З урахуванням складної ситуації у сфері гостинності в Україні, методологія дослідження орієнтована не лише на аналіз уже впроваджених стратегій, але й на прогностичну оцінку потенційних сценаріїв розвитку. Наукове обґрунтування включає аналіз ризиків, оцінку впливу кризових факторів на конкурентоспроможність підприємств та формування рекомендацій щодо подальших дій у сфері антикризового управління. Таким чином, дослідження поєднує глибину теоретичного осмислення проблематики з практичною спрямованістю на удосконалення управлінських рішень у готельному бізнесі.

Основні результати. У 2022–2025 роках індустрія гостинності зазнала суттєвих трансформацій, зумовлених глобальними та регіональними викликами. Після пандемії COVID-19 світовий готельний бізнес почав відновлюватися, і вже у 2022 році дохід від готельних номерів у США досяг 168,4 мільярда доларів, що лише на 1% менше від рівня 2019 року. Зайнятість у секторі також відновлювалася, сягнувши 2,19 мільйона працівників, що становило 93% від докризового рівня. Однак, війна в Україні значно вплинула на місцеву індустрію гостинності, спричинивши руйнування понад 1000 готелів, ресторанів та кафе.

У Києві у 2023 році середня заповнюваність готелів становила лише 24%, тоді як у

західних регіонах України, зокрема в Буковелі, цей показник досяг 57%, а в пікові літні місяці зростав до 88%. У відповідь на зміну попиту готельний бізнес адаптувався шляхом розвитку цифрових технологій, розширення спектру послуг та впровадження екологічно сталих практик. Все більше готелів почали орієнтуватися на довгострокове проживання, реабілітаційні послуги та співпрацю з гуманітарними організаціями.

Попит на сталий туризм зростав, а автоматизація процесів стала критично важливою для оптимізації витрат та покращення якості сервісу. Незважаючи на виклики, перспективи галузі залишаються обнадійливими, особливо після завершення війни, що вимагатиме масштабних інвестицій у відновлення туристичної інфраструктури, розвиток внутрішнього туризму та залучення міжнародної підтримки. Для подальшого успіху важливо інтегрувати сучасні технології, диверсифікувати пропозиції та адаптуватися до нових споживчих трендів.

Сьогодні для виживання та збереження конкурентоспроможності на ринку готельні підприємства в Україні мають постійно аналізувати свою діяльність і впроваджувати ефективні механізми адаптації до поточної ситуації. Необхідність змін, викликана динамічністю часу та кризовими факторами, вже давно стала нормою сучасного менеджменту. Антикризове управління в готельному бізнесі розпочинається з пошуку відповідей на ключові питання:

1. Як готель може ефективно реагувати на зміни зовнішнього середовища, зокрема на економічні кризи, військові дії чи коливання попиту?

2. Які кроки дозволять зберегти операційну діяльність готелю та досягти запланованих фінансових і стратегічних показників?

3. Які заходи допоможуть пом'якшити наслідки кризи та забезпечити якнайшвидше відновлення докризових результатів?

Кризи неминучі, однак вони не завжди призводять виключно до руйнування. Навпаки, у багатьох випадках кризові ситуації стають точкою перезапуску, що стимулює підприємства до трансформації, модернізації та реорганізації. Для українських готелів це означає адаптацію до змін через впровадження цифрових технологій, оптимізацію бізнес-моделі, диверсифікацію послуг і залучення нових сегментів клієнтів. Важливо розуміти, що кризи є циклічним явищем, а їх подолання може стати основою для майбутнього розвитку та зміцнення позицій готельного бізнесу.

Оцінка причин та прогнозування можливих наслідків кризи можуть стати від-

правною точкою для розвитку готельного підприємства в Україні та його оновлення. Фундаментальний вплив кризової ситуації може проявитися в кількох аспектах:

- формуванні нових конкурентних переваг, оскільки криза «загартовує» організацію та змушує її шукати нові рішення;
- пошуку та впровадженні нових стратегій розвитку, орієнтованих на підвищення гнучкості та стійкості бізнесу;
- набутті цінного досвіду щодо оперативного реагування на ризики та кризові явища;
- появі нових ефективних управлінців і лідерів, здатних швидко адаптувати бізнес до змін;
- глибокому аналізі та усвідомленні існуючих проблем, які особливо загострюються під час кризового періоду;
- оптимізації кадрової політики, зокрема перегляді штатного розкладу відповідно до реальних потреб;
- раціоналізації витрат і фінансових потоків підприємства для забезпечення його життєздатності.

Основний принцип антикризового управління полягає в готовності до кризових ситуацій, пом'якшенні їхніх наслідків і створенні умов для реалізації позитивних сценаріїв виходу з кризи. Воно включає такі аспекти, як виявлення ранніх ознак кризових процесів, прогнозування та моніторинг кризових ситуацій, розробка стратегії реагування з урахуванням характеру та причин кризи, ефективне управління кризовими явищами, а також забезпечення безболісного та продуктивного відновлення діяльності готельного підприємства на новому рівні.

Комплексний підхід до антикризового управління передбачає використання механізмів раннього виявлення криз, аналіз їхніх особливостей і розробку адаптивних стратегій управління. У такому розумінні концепція антикризового управління є не лише засобом реагування на труднощі, а й ефективним інструментом розвитку, спрямованим на запобігання кризовим явищам, коригування управлінських процесів та підвищення стійкості підприємства.

Як і в інших сферах бізнесу, криза в готельному секторі може бути спричинена як зовнішніми, так і внутрішніми факторами. Іноді, навіть за сприятливих зовнішніх умов, підприємство може опинитися в глибокій кризі через нестабільні внутрішні чинники. Серед ключових внутрішніх проблем, що можуть призвести до кризових явищ, можна виділити неефективну організацію роботи персоналу, помилки в еко-

номічній чи маркетинговій стратегії, відсутність інноваційних підходів і технологій, низьку клієнтоорієнтованість та недостатню фінансову стійкість. Саме тому стратегічне управління, своєчасна діагностика ризиків та ефективні антикризові заходи відіграють вирішальну роль у забезпеченні стабільного функціонування та розвитку готельного бізнесу в Україні.

У будь-якому випадку, причини кризи можуть бути різноманітними, і важливо вчасно діагностувати його симптоми, фактори та першопричини. Своєчасний аналіз фінансово-економічних та соціально-економічних показників дозволяє оцінити стан готелю, адже симптоми кризи проявляються саме в ключових бізнес-показниках та їхніх динамічних змінах. Такі зміни оцінюються відносно встановлених нормативів для кожного з показників (з обов'язковим урахуванням сезонності для готельного бізнесу) або відносно даних попередніх років, коли підприємство демонструвало найкращі результати. Водночас, важливо пам'ятати, що симптоми кризи не завжди прямо вказують на її першопричини. Глибший аналіз може виявити приховані проблеми, що призвели до кризи. Менеджменту необхідно зосередитися на пошуку справжніх причин, щоб обрати ефективну стратегію реагування.

Готельний бізнес в Україні буде успішним лише за умови послідовного розвитку та адаптації до змін. Тому стратегія антикризового управління повинна бути спрямована не лише на подолання труднощів, а й на створення нових можливостей, захоплення та утримання певної ринкової ніші, а також формування довгострокових конкурентних переваг. Повноцінна стратегія антикризового управління охоплює всі заплановані та контрольовані зміни в рамках загальної стратегії підприємства, виробничих процесів, організаційної структури та корпоративної культури.

Оскільки зовнішні умови постійно змінюються, для отримання актуальної та достовірної інформації потрібен системний моніторинг ринку, який дозволяє визначити ключові напрями розвитку. Важливими індикаторами можуть бути відгуки споживачів, що свідчать про рівень їхньої задоволеності послугами, а також загальні тенденції на ринку. Чим раніше буде помічено зміни у вподобаннях клієнтів чи ринкових умовах, тим ефективнішою буде стратегія адаптації. Разом з аналізом зовнішнього середовища необхідно глибоко дослідити реальний стан самого готельного підприємства. Результати такого аналізу та розу-

міння того, яким має бути готель у майбутньому, стають основою для розробки довгострокової стратегії розвитку.

Українські готельєри, з огляду на складні умови воєнного часу та економічної нестабільності, активно напружують ефективні механізми антикризового управління. Серед ключових заходів можна виділити оптимізацію операційних витрат, кадрову реорганізацію, вдосконалення системи мотивації персоналу, автоматизацію діловодства, розширення каналів продажів, диверсифікацію маркетингових стратегій, перегляд умов співпраці з поставачальниками та підрядниками, покращення репутаційного менеджменту через моніторинг відгуків, розширення спектру послуг для гостей, вдосконалення сайту готелю, модернізацію системи бронювання та впровадження ефективних програм лояльності.

В умовах сучасних викликів український готельний бізнес потребує не лише кризового реагування, а й проактивного розвитку, орієнтованого на технологічну трансформацію, покращення сервісу та підвищення стійкості підприємств до зовнішніх загроз.

Оцінити ефективність антикризового управління – досить складне завдання. Ефективність управління кризовими ситуаціями визначається досягненням цілей щодо їх пом'якшення, локалізації або навіть використання кризи як можливості для розвитку, з урахуванням витрачених на це ресурсів. Важко оцінити таку ефективність у точних розрахункових показниках, проте її необхідно аналізувати через загальну оцінку управлінських рішень, їхню успішність або допущені прорахунки.

Для оцінки фінансового та економічного стану готельного комплексу використовуються такі індикатори, як коефіцієнт ефективності управління, рівень завантаженості номерного фонду, показник комерційної ефективності готелю, середня кількість гостей на проданий номер. Аналіз цих показників проводиться шляхом порівняння «докризових» та «посткризових» значень для оцінки ефективності впроваджених антикризових заходів.

Основні показники ефективності управління готельним підприємством розраховуються за такими формулами:

Коефіцієнт багаторазового завантаження визначає частку номерів, у яких розміщено більше ніж одного гостя:

$$M = \frac{\Gamma}{H_{\phi}} \times 100, \quad (1)$$

де:

М – коефіцієнт багаторазового завантаження (%);

Г – загальна кількість гостей;

Нф – фактична кількість проданих номерів.

Коефіцієнт ефективності управління – показник, який характеризує ефективність менеджменту готелю та за який несе відповідальність керівник:

$$K = \frac{D}{ЧД} \times 100, \quad (2)$$

де:

К – коефіцієнт ефективності управління (%);

Д – дохід після утримання фіксованих платежів;

ЧД – чистий дохід.

Рівень завантаженості – показник використання номерного фонду, який відображає частку реалізованих номерів від загальної пропозиції:

$$З = \frac{Н_{\phi}}{Н_{\pi}} \times 100, \quad (3)$$

де:

З – рівень завантаженості (%);

Нф – фактична кількість проданих номерів;

Нп – загальна кількість номерів, запропонованих для продажу.

Середня ціна номера – показник комерційної ефективності готелю, що характеризує середню вартість реалізованого номера:

$$P = \frac{D}{Н_{\phi}} \times 100, \quad (4)$$

де:

Р – середня ціна номера (грн);

Д – загальний дохід від номерного фонду;

Нф – фактична кількість проданих номерів.

Середня кількість гостей на проданий номер є показником якості завантаження номерного фонду готелю:

$$\Gamma_{\text{ср}} = \frac{\Gamma}{Н_{\phi}} \times 100, \quad (5)$$

де:

Гср – середня кількість гостей на один проданий номер;

Г – загальна кількість гостей;

Нф – фактична кількість проданих номерів.

Крім того, існує шість ключових показників економічної ефективності, які набули популярності у світовій практиці готельного бізнесу. Нині ці показники активно використовуються в Україні та є важливим елементом будь-якої стратегії розвитку готельного підприємства (Табл. 1).

Для комплексного аналізу економічної ефективності готельного підприємства необхідно враховувати динаміку ключових показників, таких як ADR та RevPAR, а також фактори, що впливають на їх коливання. Середній дохід на номер (ADR) визначається під впливом різних умов, зокрема рівня конкуренції на ринку, сезонності, структури каналів продажу, застосування динамічного ціноутворення, глибини бронювання, тривалості перебування гостей та загальних макроекономічних показників, таких як рівень інфляції¹².

Аналіз ефективності антикризового управління в готельному бізнесі вимагає порівняння ключових показників у різні періоди діяльності. Для цього розглянемо умовний готель «Сонячний» у Києві, який має 100 номерів. До кризи у 2019 році рівень завантаженості його номерного фонду становив 75%, а середня ціна номера – 1500 гривень. Це забезпечувало стабільний фінансовий стан із чистим доходом у три мільйони гривень.

Період кризи у 2022 році призвів до суттєвого скорочення попиту: завантаженість знизилася до 40%, а середня ціна номера впала до 900 гривень. У результаті чистий дохід підприємства скоротився до 1,2 мільйона гривень, що вимагало перегляду бізнес-стратегії. Завдяки адаптації управлінських рішень і поступовому відновленню ринку у 2024 році рівень завантаженості зріс до 65%, а середня ціна номера – до 1300 гривень. Це забезпечило збільшення доходу до 2,5 мільйона гривень, що становило 80% від докризового рівня.

Для обчислення рівня відновлення фінансових показників використовуються такі ключові формули:

1. RevPAR (дохід на доступний номер):

$$RevPAR = З \times P, \quad (6)$$

де З – рівень завантаженості у відсотках, Р – середня ціна номера.

1 ДАРТ та UHRA запускають акцію з благодійного бронювання номерів в українських готелях. Державне агентство розвитку туризму України. URL: <https://interfax.com.ua/news/general/810589.html> (дата звернення: 12.12.2024).

2 Ukrainian hotels located in war zones ask the world for support and launch the action "Visit Ukraine in the Future". 2022. URL: <https://visitukraine.today/blog/214/ukrainian-hotels-located-in-war-zones-ask-the-world-for-support-and-launch-the-action-visit-ukraine-in-the-future> (дата звернення: 12.12.2024).

Таблиця 1. Економічні показники ефективності готелю
Table 1. Calculation of key indicators for hotel performance

Показник / Indicator	Опис розрахунку / Calculation Description	Опис / Description
Коефіцієнт багаторазового завантаження (M) / Multiple occupancy coefficient (M)	Визначається шляхом ділення загальної кількості гостей на фактичну кількість проданих номерів та множення на 100%. / Determined by dividing the total number of guests by the actual number of sold rooms and multiplying by 100%.	Відображає частку номерів, у яких розміщено більше ніж одного гостя. / Reflects the proportion of rooms occupied by more than one guest.
Коефіцієнт ефективності управління (K) / Management efficiency coefficient (K)	Розраховується як відношення доходу після утримання фіксованих платежів до чистого доходу, виражене у відсотках. / Calculated as the ratio of revenue after fixed payments to net income, expressed as a percentage.	Показник відповідальності менеджера за фінансову ефективність роботи готелю. / Measures the manager's responsibility for the financial efficiency of the hotel.
Рівень завантаженості (З) / Occupancy rate (Z)	Обчислюється шляхом ділення кількості фактично проданих номерів на загальну кількість запропонованих номерів та множення на 100%. / Calculated by dividing the number of sold rooms by the total number of available rooms and multiplying by 100%.	Відображає частку проданих номерів від загальної пропозиції. / Reflects the percentage of sold rooms out of the total available supply.
Середня ціна номера (P) / Average room rate (P)	Визначається як загальний дохід від номерного фонду, поділений на фактичну кількість проданих номерів. / Determined as the total revenue from room sales divided by the actual number of sold rooms.	Середня вартість реалізованого номера. / Represents the average price per sold room.
Середня кількість гостей на проданий номер (Гср) / Average number of guests per sold room (Gsr)	Обчислюється шляхом ділення загальної кількості гостей на фактичну кількість проданих номерів. / Calculated by dividing the total number of guests by the actual number of sold rooms.	Відображає середнє число гостей на один проданий номер. / Reflects the average number of guests per sold room.
RevPAR (дохід на доступний номер) / RevPAR (Revenue per Available Room)	Визначається діленням загального доходу від номерного фонду на загальну кількість запропонованих номерів. / Determined by dividing total room revenue by the total number of available rooms.	Визначає дохід, отриманий від кожного доступного номера в готелі. / Measures the revenue generated per available room in the hotel.
ADR (середній дохід на номер) / ADR (Average Daily Rate)	Обчислюється як загальний дохід, поділений на кількість фактично проданих номерів. / Calculated as total revenue divided by the number of sold rooms.	Показник середнього доходу, який приносить кожен проданий номер. / Represents the average income generated per sold room.
GOPPAR (валовий операційний прибуток на номер) / GOPPAR (Gross Operating Profit Per Available Room)	Розраховується шляхом ділення валового операційного прибутку на загальну кількість запропонованих номерів. / Calculated by dividing gross operating profit by the total number of available rooms.	Відображає валовий операційний прибуток на доступний номер. / Reflects the gross operating profit per available room.
Операційна маржа (OM) / Operating Margin (OM)	Обчислюється як відношення валового операційного прибутку до загального доходу, виражене у відсотках. / Calculated as the ratio of gross operating profit to total revenue, expressed as a percentage.	Визначає частку валового операційного прибутку в загальному доході. / Determines the share of gross operating profit in total revenue.
Рентабельність продажів (ROS) / Return on Sales (ROS)	Визначається шляхом ділення чистого доходу на загальний дохід та множення на 100%. / Calculated by dividing net income by total revenue and multiplying by 100%.	Визначає ефективність готельного бізнесу з точки зору отриманого чистого прибутку. / Determines the efficiency of the hotel business in terms of net profit.
Коефіцієнт окупності інвестицій (ROI) / Return on Investment (ROI)	Обчислюється як відношення чистого доходу до загального обсягу інвестицій, виражене у відсотках. / Calculated as the ratio of net income to total investment, expressed as a percentage.	Показує рівень прибутковості вкладених інвестицій у готельний бізнес. / Shows the profitability of investments in the hotel business.

Таблиця 2. Обчислення показників для готелю «Сонячний» у різні періоди
Table 2. Calculation of indicators for the «Soniachnyi» hotel in different periods

Показник / Indicator	Докризовий період (2019) / Pre-crisis period (2019)	Кризовий період (2022) / Crisis period (2022)	Посткризовий період (2024) / Post-crisis period (2024)
Рівень завантаженості (З), % / Occupancy rate (Z), %	75	40	65
Середня ціна номера (Р), грн / Average room rate (P), UAH	1500	900	1300
RevPAR, грн / Revenue per available room (RevPAR), UAH	1125	360	845
ADR (середній дохід на номер), грн / Average daily rate (ADR), UAH	1500	900	1300
Чистий дохід, млн грн / Net income, million UAH	3	1.2	2.5

2. ADR (середній дохід на проданий номер):

$$ADR = D / N_f, \quad (7)$$

де D – загальний дохід від номерного фонду, N_ф – кількість проданих номерів.

3. Рівень завантаженості номерного фонду:

$$Z = N_f / N_p \times 100\%, \quad (8)$$

де N_ф – фактична кількість проданих номерів, N_п – загальна кількість номерів у готелі.

4. Коефіцієнт ефективності управління:

$$K = D - \Phi П Ч Д \times 100\%, \quad (9)$$

де ФП – фіксовані платежі, ЧД – чистий дохід готелю.

Результати розрахунків свідчать, що у 2022 році значення RevPAR зменшилося майже втричі, а чистий дохід скоротився на 60% відносно 2019 року. Проте у 2024 році ці показники відновилися до 75–80% докризового рівня, що можна розглядати як ознаку виходу з кризи та початку посткризового періоду.

Визначення посткризового періоду в готельному бізнесі базується на стабілізації ключових фінансових показників, поступовому відновленні рівня завантаженості та поверненні туристичного потоку. Відновлення ділового туризму та збільшення туристичних потоків сприяють покращенню показників RevPAR та ADR, що підтверджує ефективність антикризового управління.

Посткризовий період для українського готельного бізнесу можна умовно визначити у 2024–2025 роках, коли підприємства повертаються до стабільного розвитку. Досвід ефективного антикризового управління показує, що адаптація цінової політики, впровадження технологій та оптимізація бізнес-моделі сприяють швидшому віднов-

ленню та формуванню нових конкурентних переваг.

Конкурентне середовище безпосередньо впливає на цінову політику готелів, адже управлінські рішення щодо вартості номерного фонду формуються з урахуванням ринкових тенденцій і тарифної стратегії основних конкурентів. Сезонність є ще одним важливим чинником: у періоди низького попиту підприємства змушені застосовувати систему знижок та спеціальних пропозицій для стимулювання бронювань, тоді як у високий сезон реалізація номерів відбувається за максимальними тарифами. Впровадження оптимальної стратегії розподілу бронювань через різні канали продажу дозволяє мінімізувати комісійні витрати та підвищити прибутковість, особливо якщо акцент робиться на прямі бронювання через власний вебсайт або відділ продажу. Використання динамічного ціноутворення сприяє підвищенню ADR у періоди зростання попиту, коли тарифи коригуються відповідно до поточного рівня завантаженості. Тривалість перебування гостей та глибина бронювання також впливають на показник ADR, оскільки надання знижок за раннє або тривале бронювання змінює загальну структуру доходів. Окрім внутрішніх факторів, важливе значення має рівень інфляції, який безпосередньо позначається на операційних витратах та стратегії ціноутворення.

Показник RevPAR відіграє ключову роль у визначенні ефективності готельного бізнесу, оскільки дозволяє оцінити дохідність кожного доступного номера. Аналіз цього показника дає можливість порівнювати ефективність готелю з конкурентами на основі середньоринкових даних, а також досліджувати тенденції розвитку підприємства шляхом порівняння показників за

аналогічні періоди попередніх років. Позитивна динаміка RevPAR свідчить про зростання прибутковості готелю, тоді як його зниження може вказувати на зменшення доходів або непропорційне зростання номерного фонду, що не супроводжується відповідним збільшенням завантаженості.

В умовах сучасного ринку України готельний бізнес змушений адаптуватися до нестабільного економічного середовища, враховуючи вплив кризових явищ, зміну платоспроможності споживачів, трансформацію туристичних потоків та зміну попиту на готельні послуги. Оптимізація цінової політики, адаптація до змін у споживчій поведінці та ефективне управління доходами стають вирішальними факторами забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності готельних підприємств.

Готельний бізнес, як і будь-яка інша сфера, не може ефективно функціонувати без системного контролю кількісних показників. Оцінювання даних повинно здійснюватися не лише наприкінці місяця, а й у розрізі днів і тижнів, що дозволяє оперативно реагувати на ринкові зміни та бути готовими до кризових ситуацій. Регулярний моніторинг показників сприяє швидкому прийняттю рішень, підвищенню ефективності управління та адаптації до змінних умов.

Практика показує, що ефективні антикризові стратегії в готельному бізнесі базуються на глибокому аналізі ринку, комплексному управлінні та підвищенні кваліфікації персоналу. У світовій практиці готельні оператори впроваджують навчальні програми, спрямовані на розвиток компетенцій співробітників, що дозволяє не лише долати поточні труднощі, а й формувати довгострокові конкурентні переваги. Подібний підхід демонструють міжнародні готельні компанії, які успішно реалізують програми стратегічного розвитку, адаптації бізнесу та цифрової трансформації.

Досвід українських готелів, які продовжують функціонувати в умовах воєнного стану та економічної нестабільності, показує, що попри складні обставини, є можливості для стабілізації та розвитку. Зміни у туристичних потоках, зниження виїзного туризму та підвищений попит на внутрішні поїздки створили нові умови для регіональних готелів, зокрема в Карпатському регіоні, Закарпатті, Львові та Одесі. Готелі високого цінового сегмента змогли залучити гостей, які раніше відпочивали за кордоном, що дозволило їм підвищити вартість розміщення та оптимізувати завантаже-

ність.

Водночас, міські готелі, орієнтовані на бізнес-аудиторію, зіткнулися з труднощами через зменшення ділової активності. Хоча значна частина бізнес-зустрічей перейшла в онлайн-формат, потреба у відрядженнях залишається, що стимулює поступове відновлення сегмента корпоративного туризму. Важливим фактором залишається адаптація до нових реалій, впровадження технологічних рішень та модернізація сервісів для залучення клієнтів.

Одним із трендів сучасного готельного бізнесу в Україні є впровадження цифрових технологій для підвищення рівня безпеки та комфорту гостей. Одним із таких рішень є цифровий бот-консьєрж, який дозволяє мінімізувати контакти між персоналом та гостями. Завдяки цій технології відвідувачі можуть використовувати мобільний додаток для здійснення бронювання, отримання консультацій та вирішення питань у дистанційному режимі. Такий підхід вже впроваджується у низці готелів і сприяє підвищенню рівня сервісу та оптимізації операційних процесів.

Готельний бізнес в Україні продовжує розвиватися, адаптуючись до нових викликів та знаходячи інноваційні рішення для підтримки конкурентоспроможності. Впровадження технологічних інструментів, стратегічне управління та орієнтація на зміну споживчих запитів залишаються ключовими факторами успішного функціонування галузі в сучасних умовах.

Популярним рішенням у готельному бізнесі стало перепрофілювання холів у коворкінг-простори, а номерів – у робочі зони. Під час пандемії цільовою аудиторією готелів стали не лише бізнесмени у відрядженнях, а й місцеві мешканці, яким було необхідно працювати в комфортних умовах поза межами власного житла. Також у сфері гостинності з'явилися інші інновації, серед яких використання роботизованих технологій, запровадження цифрових сервісів, антибактеріальна постільна білизна, спеціальні номери для сімей із дітьми та інші нововведення. Готельний бізнес активно впроваджує нові стратегії управління, додаткові послуги та сучасні маркетингові інструменти.

Всесвітня туристична організація розробила комплекс рекомендацій щодо пом'якшення соціально-економічних наслідків пандемії для туристичної індустрії в різних країнах світу. Цей документ було створено за участі Всесвітньої організації охорони здоров'я (WHO), Міжнародної організації цивільної авіації (ICAO), Міжнародної морської

організації (IMO), Міжнародної ради аеропортів (ACI), Міжнародної асоціації круїзних ліній (CLIA), Міжнародної асоціації повітряного транспорту (IATA) та Всесвітньої ради з туризму та подорожей (WTTC).

Рекомендації було розділено на три ключові напрямки. Перший блок стосується управління кризою та мінімізації її наслідків, що передбачає збереження робочих місць, підтримку ліквідності компаній, перегляд податкової політики в туристичній сфері, захист прав споживачів, підвищення цифрових навичок працівників галузі, інтеграцію туризму у загальні економічні стратегії та розробку антикризових механізмів. Другий блок рекомендацій зосереджений на стимулюванні швидкого відновлення індустрії туризму, що включає залучення інвестицій у розвиток туристичного бізнесу, підготовку туристів до подорожей з урахуванням ризиків пандемії, створення нових робочих місць, забезпечення екологічної стійкості регіонів, ефективне управління туристичним ринком, посилення маркетингової діяльності та створення спеціальних регуляторних органів для координації відновлення галузі. Третій напрямок спрямований на підготовку до майбутніх викликів, передбачає диверсифікацію ринків, продуктів і послуг, інвестування у дослідження туристичних тенденцій та цифрову трансформацію, підвищення ефективності управління, розробку антикризових стратегій, розвиток людського капіталу, перехід до безвідходної економіки та імплементацію принципів сталого розвитку.

Таким чином, індустрія гостинності зазнала серйозних втрат унаслідок кризи. Проте експерти та практики галузі активно шукають шляхи подолання проблем, розробляють стратегії залучення туристичних потоків та відновлення прибутковості. Готельний бізнес продовжує адаптуватися до сучасних викликів, водночас очікуючи стабілізації економічної ситуації, відкриття міжнародних кордонів та повернення туристів, перебування яких не буде обмежене карантинними заходами. В українських реаліях особливого значення набуває адаптація готелів до умов воєнного стану, інтеграція нових бізнес-моделей та розвиток внутрішнього туризму як ключового чинника стабільності галузі.

Висновки. Результати дослідження підтвердили, що антикризове управління є невід'ємним елементом стратегії розвитку готельного бізнесу в умовах нестабільності ринку. Аналіз сучасних викликів та адаптив-

них механізмів підприємств індустрії гостинності свідчить про необхідність розробки та впровадження ефективних стратегій, спрямованих на мінімізацію ризиків, швидке реагування на зміни зовнішнього середовища та забезпечення довгострокової конкурентоспроможності.

Серед основних чинників, що визначають ефективність антикризового управління, слід відзначити здатність підприємства до гнучкого коригування бізнес-моделі, використання інноваційних технологій, оптимізацію витрат, а також інтеграцію цифрових рішень для підвищення якості обслуговування клієнтів. Запровадження динамічного ціноутворення, розширення спектра послуг, автоматизація процесів бронювання та впровадження програм лояльності стали ключовими підходами, що дозволяють готельним підприємствам підвищувати рівень фінансової стабільності та адаптивності.

Дослідження виявило, що глобальні кризи, зокрема пандемія COVID-19 та війна в Україні, призвели до трансформацій у сфері гостинності. Попри значне скорочення туристичних потоків, відбулося переосмислення стратегій розвитку, що сприяло зростанню попиту на внутрішній туризм, розвитку екологічно сталих ініціатив та підвищенню рівня персоналізованого обслуговування. Відновлення галузі потребуватиме значних інвестицій у модернізацію інфраструктури, кадровий розвиток та інтеграцію міжнародних стандартів якості обслуговування.

Практичні результати дослідження можуть бути використані як науково-методична основа для подальшого вдосконалення підходів до антикризового управління у сфері гостинності. Особливу увагу слід приділити створенню адаптивних моделей управління, які враховують регіональні особливості, рівень туристичної активності та поточні макроекономічні тенденції.

У перспективі ефективне управління готельним бізнесом має орієнтуватися на підвищення фінансової гнучкості підприємств, активізацію співпраці з міжнародними партнерами та розвиток технологічних рішень для оптимізації операційних процесів. Подальші дослідження можуть бути зосереджені на оцінці ефективності конкретних антикризових заходів у різних сегментах готельного бізнесу, вивченні взаємозв'язку між цифровою трансформацією та рівнем прибутковості підприємств, а також на розробці комплексних програм стійкого розвитку галузі в умовах постійних ринкових коливань.

Список використаної літератури

References

- Hemmington N., Neill L. Hospitality business longevity under COVID-19: The impact of COVID-19 on New Zealand's hospitality industry. *Tourism and Hospitality Research*. 2021. Vol. 22, No. 1. Pp. 102–114. DOI: <https://doi.org/10.1177/1467358421993875>
- Cocola-Gant A., Jover J., Carvalho L., Chamusca P. Corporate hosts: The rise of professional management in the short-term rental industry. *Tourism Management Perspectives*. 2021. Vol. 41. Article 100879. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2021.100879>
- Wang X., Guchait P., Do The Khoa, Paşamehmetoğlu A., Wen X. Hospitality employees' affective experience of shame, self-efficacy beliefs and job behaviors: The alleviating role of error tolerance. *International Journal of Hospitality Management*. 2024. Vol. 102. Article 103162. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2022.103162>
- Vasilyeva T., Kuzmenko O., Kuryłowicz M., Letunovska N. Neural network modeling of the economic and social development trajectory transformation due to quarantine restrictions during COVID-19. *Economics and Sociology*. 2021. Vol. 14, No. 2. Pp. 313–330. DOI: <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2021/14-2/17>
- Воляник Г., Колінко Н., Шутка С. Інноваційні цифрові технології електронної комерції у готельній індустрії. Інновації та технології в сфері послуг і харчування. 2024. Вип. 2(12). С. 28–33. DOI: [https://doi.org/10.32782/2708-4949.2\(12\).2024.4](https://doi.org/10.32782/2708-4949.2(12).2024.4)
- Nyagadza B., Chigora F., Pashapa R., Chuchu T., Maeeres W., Katsande C. Effects of COVID-19 on tourism and hospitality: Exploring the new normal. In: Çetinkaya A., Alvarez M. D., Giritlioglu M. (Eds.), *The Emerald handbook of destination recovery in tourism and hospitality*. Emerald Publishing, 2023. Pp. 11–21. DOI: <https://doi.org/10.1108/978-1-80262-073-320221002>
- Aghaei H., Naderibeni N., Karimi A. Designing a tourism business model on block chain platform. *Tourism Management Perspectives*. 2021. Vol. 39, No. 8. Article 100845. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2021.100845>
- Müller V. O. The Impact of Board Composition on the Financial Performance of FTSE100 Constituents. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2014. T. 109. С. 969–975. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.573>
- Старовойт В. В. Аналіз ефективності цифрових маркетингових стратегій для підтримки готельного бізнесу під час кризи. *Актуальні питання економічних наук*. 2024. № 3–4. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.13945108>
- Wang H., Zhang B., Qiu H. How a hierarchical governance structure influences cultural heritage destination sustainability: a context of red tourism in China. *Journal of Hospitality and Tourism Management*. 2022. Vol. 50. Pp. 421–432. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2022.02.002>
- Alvarez-Herranz A., Balsalobre-Lorente D., Shahbaz M., Cantos-Cantos J. M. Energy innovations-GHG emissions nexus: Fresh empirical evidence from OECD countries. *Energy Policy*. 2017. Vol. 101. Pp. 90–100. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2016.11.030>
- Самодай В., Рибальченко С., Орищенко Ю. Антикризисове управління готельними підприємствами в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. № 44. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-35>
- Божидай І. І., Арцибашев Г. Р., Ларін В. І. Дослідження основних принципів еколого-економічного розвитку підприємств. *Актуальні питання економічних наук*. 2024. № 3–4. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.13959444>
- Hemmington, N., & Neill, L. (2021). Hospitality business longevity under COVID-19: The impact of COVID-19 on New Zealand's hospitality industry. *Tourism and Hospitality Research*, 22(1), 102–114. doi: <https://doi.org/10.1177/1467358421993875>
- Cocola-Gant, A., Jover, J., Carvalho, L., & Chamusca, P. (2021). Corporate hosts: The rise of professional management in the short-term rental industry. *Tourism Management Perspectives*, 41, Article 100879. doi: <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2021.100879>
- Wang, X., Guchait, P., Do, T. K., Paşamehmetoğlu, A., & Wen, X. (2024). Hospitality employees' affective experience of shame, self-efficacy beliefs and job behaviors: The alleviating role of error tolerance. *International Journal of Hospitality Management*, 102, 103162. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2022.103162>
- Vasilyeva, T., Kuzmenko, O., Kuryłowicz, M., & Letunovska, N. (2021). Neural network modeling of the economic and social development trajectory transformation due to quarantine restrictions during COVID-19. *Economics and Sociology*, 14(2), 313–330. doi: <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2021/14-2/17>
- Volianyk, H., Kolinko, N., & Shutka, S. (2024). Innovative digital technologies of e-commerce in the hotel industry. *Innovations and Technologies in the Service Sphere and Food Industry*, 2(12). doi: [https://doi.org/10.32782/2708-4949.2\(12\).2024.4](https://doi.org/10.32782/2708-4949.2(12).2024.4) (in Ukrainian)
- Nyagadza, B., Chigora, F., Pashapa, R., Chuchu, T., Maeeres, W., & Katsande, C. (2023). Effects of COVID-19 on tourism and hospitality: Exploring the new normal. In A. Çetinkaya, M. D. Alvarez, & M. Giritlioglu (Eds.), *The Emerald handbook of destination recovery in tourism and hospitality* (pp. 11–21). Emerald Publishing. doi: <https://doi.org/10.1108/978-1-80262-073-320221002>
- Aghaei, H., Naderibeni, N., & Karimi, A. (2021). Designing a tourism business model on block chain platform. *Tourism Management Perspectives*, 39(8), Article 100845. doi: <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2021.100845>
- Müller, V. O. (2014). The impact of board composition on the financial performance of FTSE100 constituents. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 109, 969–975. doi: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.573>
- Starovoit, V. V. (2024). Analysis of the effectiveness of digital marketing strategies to support the hotel business during a crisis. *Actual Issues of Economic Sciences*, 3–4. doi: <https://doi.org/10.5281/zenodo.13945108> (in Ukrainian)
- Wang, H., Zhang, B., & Qiu, H. (2022). How a hierarchical governance structure influences cultural heritage destination sustainability: A context of red tourism in China. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 50, 421–432. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2022.02.002>
- Alvarez-Herranz, A., Balsalobre-Lorente, D., Shahbaz, M., & Cantos-Cantos, J. M. (2017). Energy innovations–GHG emissions nexus: Fresh empirical evidence from OECD countries. *Energy Policy*, 101, 90–100. doi: <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2016.11.030>
- Samodai, V., Rybalchenko, S., & Oryshchenko, Y. (2022). Anti-crisis management of hotel enterprises under martial law. *Economy and Society*, 44. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-35> (in Ukrainian)
- Bozhidai, I. I., Artsybashev, G. R., & Larin, V. I. (2024). Research of the main principles of ecological-economic development of enterprises. *Actual Issues of Economic Sciences*, 3–4. doi: <https://doi.org/10.5281/zenodo.13959444> (in Ukrainian)

14. Цепурда Л., Куракін О. Організаційні аспекти підвищення якості готельних послуг у сучасних умовах. Гостинність, сервіс, туризм: досвід, проблеми, інновації. 2024. Т. 13, № 2. С. 123–130.
15. Чепурда Л., Бондаренко О. Антикризове управління туристичними підприємствами: теоретичні аспекти та практичні рекомендації. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2023. № 41. С. 112–118.
16. Kovalenko O. V., Petrenko A. I. Digital transformation of the hospitality industry: Challenges and prospects. *Economy and Society*. 2025. Vol. 45, No. 1. Pp. 123–135. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-45-10>
17. Стрижак О. О. Трансформації індустрії туризму в умовах цифрової економіки. Економіка та управління АПК. 2021. Т. 2, № 169. С. 41–49. DOI: <https://doi.org/10.33245/2310-9262-2021-169-2-41-49>
18. Hoarau-Heemstra H., Eide D. Values and concern: Drivers of innovation in experience-based tourism. *Tourism and Hospitality Research*. 2016. Vol. 19, No. 1. Pp. 15-26. DOI: <https://doi.org/10.1177/1467358416683768>
19. Garafonova O., Zhosan H., Marhasova V., Tkalenko N., Trukhachova K. Matrix method of competitive analysis. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021. Vol. 43, No. 2. Pp. 237–248. DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2021.20>
20. Kyrlov Y., Hranovska V., Zhosan H. Formation of the national competitive model of agricultural enterprises development under the conditions of globalization. *Bulletin of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan*. 2021. Vol. 2, No. 390. P. 81–89. DOI: <https://doi.org/10.32014/2021.2518-1467.54>
14. Tsepurda, L., & Kurakin, O. (2024). Organizational aspects of improving the quality of hotel services in modern conditions. *Hospitality, Service, Tourism: Experience, Problems, Innovations*, 13(2), 123–130. (in Ukrainian)
15. Chepurda, L., & Bondarenko, O. (2023). Anti-crisis management of tourism enterprises: Theoretical aspects and practical recommendations. *Scientific Bulletin of Kherson State University: Economic Sciences Series*, 41, 112–118. (in Ukrainian)
16. Kovalenko, O. V., & Petrenko, A. I. (2025). Digital transformation of the hospitality industry: Challenges and prospects. *Economy and Society*, 45(1), 123–135. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-45-10>
17. Stryzhak, O. O. (2021). Transformations of the tourism industry in the context of the digital economy. *Economy and Management of the Agro-Industrial Complex*, 2(169), 41–49. doi: <https://doi.org/10.33245/2310-9262-2021-169-2-41-49> (in Ukrainian)
18. Hoarau-Heemstra, H., & Eide, D. (2016). Values and concern : Drivers of innovation in experience-based tourism. *Tourism and Hospitality Research*, 19(1), 15-26. doi: <https://doi.org/10.1177/1467358416683768>
19. Garafonova, O., Zhosan, H., Marhasova, V., Tkalenko, N., & Trukhachova, K. (2021). Matrix method of competitive analysis in strategic management of agricultural enterprises. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 43(2), 237–248. doi: <https://doi.org/10.15544/mts.2021.20>
20. Kyrlov, Y., Hranovska, V., & Zhosan, H. (2021). Formation of the national competitive model of agricultural enterprises development under the conditions of globalization. *Bulletin of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan*, 2(390), 81–89. doi: <https://doi.org/10.32014/2021.2518-1467.54>

Kateryna Nikitenko,

PhD (Economics), Associate Professor, Kherson State Agrarian and Economic University, 23, Stritenska Str., Kherson, 73006, Ukraine
nikitenko_k@ksaeu.kherson.ua
<https://orcid.org/0000-0001-8423-5605>

CRISIS MANAGEMENT STRATEGIES FOR THE HOTEL BUSINESS IN CONDITIONS OF MARKET TURBULENCE AND UNCERTAINTY

Abstract. The hotel business is one of the most vulnerable sectors of the economy, as its operations directly depend on macroeconomic stability, tourist demand, and global crises. Between 2022 and 2025, the hospitality industry faced significant challenges related to the COVID-19 pandemic, military conflicts in Ukraine, changes in consumer preferences, and digital transformation. Under these circumstances, effective crisis management has become a key factor determining the ability of hotel enterprises to adapt to a changing environment, minimize losses, and maintain competitiveness.

This article examines crisis management strategies in the hotel industry under market turbulence and uncertainty. It analyzes the main factors influencing the operation of the hotel sector during crises, including economic and social risks, shifts in tourist flows, rising operational costs, the need for innovative technologies, and changes in business models. The study assesses the effectiveness of management decisions to ensure enterprises' sustainable development in challenging economic conditions.

The research identifies key approaches to crisis management, including the development of adaptive pricing strategies, service diversification, integration of digital technologies, improvement of personalized customer service, cost optimization, and alternative channels for hotel service distribution. Particular attention is paid to mechanisms for business process digitalization, customer service automation, the implementation of loyalty programs, and marketing management tools to increase room occupancy rates.

The findings indicate that effective crisis management requires a comprehensive approach that includes short-term liquidity support measures and long-term strategic decisions to build a flexible business model, adapt to changing market conditions, and create new growth opportunities. Hotel industry enterprises and government agencies can use the scientific and practical recommendations

presented in the article to develop effective policies to support the hospitality sector during crises.

The results obtained can be valuable for practical application by hotel enterprise managers, market analysts, and researchers focusing on sustainable tourism and hospitality industry development. Future studies may focus on evaluating the effectiveness of implemented strategies in different hotel business segments, developing innovative business models to enhance profitability and resilience, and exploring opportunities for international cooperation to overcome the consequences of global crises.

Keywords: Crisis Management, Hotel Business, Digital Transformation, Strategic Management, Economic Instability, Tourism Market, Hospitality Innovations.

JEL Classification: L83; M10; M21; O33; G32.

In cites: Nikitenko, K. (2025). Crisis management strategies for the hotel business in conditions of market turbulence and uncertainty. *Social Economics*, 69, 153-165. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-13> (In Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 08.01.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 11.02.2025 р.

The article was received by the editors 08.01.2025.
The article is recommended for printing 11.02.2025.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-14>
UDC 005.33:37.04

Maia Noniashvili*

PhD, Professor

maia.noniashvili@btu.edu.ge

<https://orcid.org/0009-0009-2321-0792>

Nana Janashia*

MBA

nana.janashia.1@btu.edu.ge

<https://orcid.org/0009-0008-9939-3524>

*Business and Technology University,
82, I. Chavchavadze Avenue, Tbilisi, 0162, Georgia

IMPACT OF LIFELONG LEARNING PROGRAMS AND BUSINESS DIGITIZATION ON ORGANIZATIONAL ADAPTABILITY

Abstract. The study examines the synergistic impact of lifelong learning (LLL) programs and digitalization on organizational adaptability, focusing specifically on small and medium-sized enterprises (SMEs) within Georgia's business landscape. In today's increasingly digital and competitive global market, SMEs face immense pressure to remain agile and innovative. This research emphasizes that the integration of employee development initiatives with digital transformation strategies not only enhances organizational resilience but also improves operational efficiency, enabling businesses to better navigate challenges and seize emerging opportunities.

Digitalization, as a transformative force, has redefined workflows, optimized processes, and expanded market reach for SMEs. However, the benefits of digital transformation can only be fully realized when employees possess the necessary skills to utilize these technologies effectively. Lifelong learning plays a critical role in equipping the workforce with up-to-date knowledge, fostering adaptability, and ensuring employees can leverage digital tools to drive innovation and productivity. By empowering employees through continuous education, organizations can create a culture of proactive learning and technological competence.

Despite their significance to Georgia's economy, SMEs often encounter barriers to fully embracing digital advancements. These challenges include limited financial resources, inadequate infrastructure, and a lack of structured training programs. As a result, many SMEs struggle to adopt modern technologies and equip their teams with the skills required to sustain competitiveness in a rapidly evolving market. This study highlights these critical gaps and seeks to address how strategic investments in both digital transformation and skill development can enable SMEs to overcome such limitations.

Employing a mixed-methods approach, this research explores how the combination of digital tools and lifelong learning programs contributes to key organizational outcomes, such as enhanced efficiency, streamlined decision-making, and improved employee engagement. It also underscores the role of supportive policies in strengthening the digital and educational ecosystems for Georgian SMEs, offering actionable insights into fostering long-term growth and competitiveness. Ultimately, the findings affirm that aligning continuous education with technological adoption is not just beneficial – it is essential for SMEs to thrive in an ever-changing business environment.

Keywords: Education, Digitization, Lifelong Learning, Organization Adaptability.

JEL Classification: D83; M53; L21; O33; I25.

In cites: Noniashvili, M., & Janashia, N. (2025). Impact of lifelong learning programs and business digitization on organizational adaptability. *Social Economics*, 69, 166-179. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-14>

Introduction. The study researches the main role that LLL (Lifelong Learning) programs and digitization play on organization adaptability. The interaction of these two is critical as businesses strive not only to survive but also to maximize profits in an increasingly competitive environment, which may be addressed by the simultaneous use of these factors.

Digitalization has redefined the operational and strategic frameworks of organizations worldwide. The integration of digital technologies into all aspects of business, is fundamentally changing how companies operate, create and deliver value to customers. With the digital technologies advancement, it became necessary that organizations adapt to the technologies required for their business models. Digitization can improve efficiency, increase customer engagement and create new business opportunities. However, the rapid pace of digital transformation also presents significant challenges that require a flexible and adaptable organizational structure.

Along with digitization, lifelong learning is seen as a critical driver of organizational adaptation. Continuous development of employees, advancing their skills and knowledge through educational programs is said to equip the workforce to meet current and future business challenges. Lifelong education programs not only promote the personal growth of employees, but also enhance the collective capacity of organizations to respond effectively to change (Meister, 2017). As the business environment becomes increasingly complex, the value of lifelong learning and continuous professional development cannot be overstated.

Despite the recognized importance of digitization and lifelong learning, there is a paucity of integrated studies that examine their combined impact on organizational adaptability. The majority of studies is focused on the isolated effects of digital technologies or educational programs without examining the synergy between these two critical factors (Berman & Bell, 2011; Cedefop, 2015). The aim of this study is to identify this connection, assessed by both human capital and managers of small and medium (relatively vulnerable) businesses, deep digging into how digitalization and lifelong learning interact to strengthen organizational adaptation.

Background of the Research Problem: Georgian market is mostly represented by small and medium size enterprises. Although 64.4 percent of the turnover volume of the

business sector comes to large businesses, 15.0 percent to medium-sized businesses, and 20.7 percent to small businesses¹, taking into account that the incomes of small and medium-sized enterprises are much less than the incomes of large businesses, their number is the determinant of the percentage difference. These are relatively vulnerable organizations, that do not have in place proper development strategies that would predict their daily activities, have limited financial resources and difficulties in raising additional funds to increase performance. Such groups also find it difficult to recruit adequate human capital, since the processes of finding and hiring highly qualified employees is associated with high budgets. For this reason they have to select entry-level candidates who need more time to do the same job, as well as more time and attention from upper-level management to teach them new business processes and improve their knowledge of work performance techniques.

The subject of the study is small and medium-sized enterprises (SMEs) within the Georgian business sector, which constitute a vital but vulnerable component of the national economy. They face unique challenges in adapting to the rapidly evolving technological landscape and global market pressures. The object of this research is the combined impact of lifelong learning programs and business digitization on organizational adaptability. By exploring the link between continuous employee development and digital transformation, the study aims to uncover how these factors contribute to enhancing the resilience, efficiency, and adaptability of SMEs.

It is crucial for small and medium-sized enterprises to recognize both the necessity of digitization processes and the solutions this transformation offers. Equally important is understanding the timing of appropriate investment in the training and upskilling of human capital to maximize the benefits of digitalization. In our study we tried to show:

1. If the digitization process leads to the need to integrate lifelong learning education programs;
2. What is the impact of continuing education programs and digitalization on the adaptability of organizations and, accordingly, on its successful functioning in a changing environment, because today,

1 National Statistical Service of Georgia. Activity results - IV quarter of 2023. 2023. URL: <https://www.geostat.ge/en> (дата звернення: 17.11.2024).

as centuries ago, "THE ONLY CONSTANT IN LIFE IS CHANGE" (Heraclitus of Ephesus).

During the course of this research, which involved desk analysis, examination of international practices, and assessment of successful case studies, it became evident that the majority of companies operating within the Georgian market lack integrated digital technologies for workflow digitization. As a result, most employees do not perceive a need for additional training, participation in workshops, or engagement in various acceleration programs. This issue is particularly pronounced among small and medium-sized enterprises (SMEs), where the integration of digital tools is essential. Such integration would optimize processes by reducing the unnecessary use of human and financial resources.

The aim of the study was to investigate the impact of continuing education programs and digitization on organizational adaptation. The research objectives were:

- to determine how continuous education programs can be structured to increase organizational adaptability to the digital environment, as it is crucial to update employees' skills and knowledge to match the rapid pace of technological change;
- to examine the role of digitization in facilitating or hindering organizational adaptation. Digital technologies can lead to profound changes in business processes and models;
- to identify synergies between lifelong learning and digitalization process to increase organizational adaptability. By investigating the interplay between these two factors, research allowed us to identify how they could be used in conjunction to maximize organizational flexibility and responsiveness.

In addition, it aimed to contribute to the academic literature by filling a gap in understanding the joint impact of these two critical factors on organizational adaptability.

Literature Review. The dynamic nature of present job markets, characterized by rapid technological advancements and evolving industry requirements, emerges a paradigm shift in the approach towards education and skill development (Prangnak, 2023). Lifelong learning (LLL) and continuous upskilling have developed as vital strategies for individuals and organizations alike to stay relevant in the face of contemporary challenges (Dennison, 2023).

The future of work and the ever-changing skills demand in the labor market has been a constant debate and a pressing challenge

for higher education institutions (HEI's). Economic growth across all sectors has been driven by the digitalization of public organizations and private enterprises. According to a report from Gartner (2020) digitalization-driven skills shifts can be described by three central tendencies; (a) new skills are emerging driven by accelerating technological advancements, (b) skills are evolving through shifts toward big-data oriented tools, and artificial intelligence; and (c) yesterday's skills are expiring as technology performs increased tasks faster and cheaper than humans, exemplified by the enormous influence of ChatGPT at the beginning of 2023. (Peters et al., 2023).

Lifelong learning (LLL) has become the overarching concept and vision for education, as reflected in the United Nations' 2030 Agenda for Sustainable Development and its Sustainable Development Goals (SDGs) as well, one of which, SDG 4, explicitly petitions countries to 'ensure inclusive and equitable quality education and promote lifelong learning opportunities for all'¹. Lifelong learning is rooted in the integration of learning and living, covering learning activities for people of all ages, in all life-wide contexts and through a variety of modalities that, together, meet a range of learning needs and demands².

Digitalization has been identified as the most significant technological trend that is changing both, society and business (Digitalization: A Literature Review and Research Agenda, João Carlos Gonçalves dos Reis et.al). There are tens of definitions by many authors but we chose to mention some of the most relevant to our topic. „Digitalization is one of the most significant on-going transformation of contemporary society and encompasses many elements of business and everyday life. Digitalization refers both to a transformation from “analogue” to “digital” (e.g. a shift from cash to electronic payments) and to the facilitation of new forms of value creation“ (e.g. Accessibility, availability, and transparency) (Hagberg, Sundstrom, & Egels-Zandén, 2016); “The integration of the analogue and digital worlds with new technologies that enhance customer interactions, data availability and business process (Eling & Lehmann,

1 Sustainable Development Goal 4. URL: <https://sdgs.un.org/goals/goal4> (дата звернення: 17.11.2024).

2 Lifelong learning. UNESCO Institute for Lifelong Learning. URL: <https://www.uil.unesco.org/en/unesco-institute/mandate/lifelong-learning> (дата звернення: 17.11.2024).

2018); “Digitalization refers to the use of digital technology, and probably digitized information, to create and harvest value in new ways” (Gobble, 2018); “Digitalization is the growing application of ICT across the economy “encompassing a range of digital technologies, concepts and trends such as artificial intelligence, the “Internet of Things” (IoT) and the Fourth Industrial Revolution” (Morley, Widdicks, & Hazas, 2018).

It is important to understand that the profitability of the company depends entirely on the skills of the people working in it, because regardless of the digital resources they use, if their technical knowledge and skills are not relevant to perform the assigned work effectively in a short period of time, there is always a gap between their motivation and their high level of work performance. Accordingly, companies should constantly try not only to find new employees with specific qualifications, but also to retrain the existing team as needed. Since there is a high probability that a person who is a new member of the team might not be able to adapt to the given environment, will be characterized by low loyalty to the company. However, an employee who has been working with us for several years knows our organizational culture to be very loyal to him, especially when we offer him educational programs tailored to his needs, which will modernize and improve his work behavior.

This is confirmed by Harvard’s Division of Continuing Education, which emphasizes that professional development can significantly increase job satisfaction, productivity and employee retention. Programs that offer continuing professional development help employees keep up with industry trends and keep their skills relevant to current skill requirements¹.

McKinsey emphasizes the need to align workforce development programs with business performance metrics to prove return on investment (ROI) for employers. The study highlights the need to develop these programs to strengthen the region’s capacity and ensure that they meet the needs of employers and workers through data-driven decision-making as a result of the program².

First of all, digitization helps the company to absorb new opportunities, easily adopt and implement new processes, the level of mobilization of employees is immediate, they can receive news and changes and quickly adapt. The digital world changes the scope of the company’s work, opens the borders and allows the organization to reach customers in any part of the world, it is the digital channels that ensure the rapid exchange of information, which allows companies to keep up with modern conditions.

Digitization of companies in Georgia remains one of the topical issues as small and medium enterprises do not have adequate resources to manage the transformation of processes, to alleviate the situation, a number of projects are planned, which are focused on the digitalization of startups in the regions, and more than one training and cognitive course is planned, which will ensure the increase in the level of acceptance of digital technologies among the population.

Taking into account the fact that almost 90% of Georgia’s economy is created by the SME sector, as presented in the paper „Fostering Business Development and Digitalisation in Georgia“ – (OECD 2022)³, the importance of strengthening the inclusion of digital technologies within the given sector, so that companies are ready for new changes and are ready to accept the challenges that appear in the market, becomes evident.

Digital technologies have the potential to increase the productivity of SMEs by providing easy access to strategic resources, expanding their customer base, leveraging scalability and network effects. Despite these advantages, the adoption of digital technologies by SMEs often lags behind larger corporations. The report “Fostering Business Development and Digitalisation in Georgia” – (OECD 2022)⁴ assesses the existing conditions affecting the digitalisation of SMEs, including connectivity, regulatory environment and levels of digital literacy. It reviews past policy achievements and predicts future actions, offering policy recommendations for each of these areas to improve digital adoption among SMEs.

Here we should consider the 2023 report “Digital Ecosystem Digest – Digitization

1 Why is Professional Development Important? Harvard Division of Continuing Education, 2021. URL: <https://professional.dce.harvard.edu/blog/why-is-professional-development-important/> (дата звернення: 17.11.2024).

2 Closing the skills gap: Creating workforce development programs that work for everyone. McKinsey & Company, 2017. <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Social%20Sector/Our%20Insights/Closing%20the%20>

skills%20gap%20Creating%20workforce%20development%20programs%20that%20work%20for%20everyone/Closing-the-skills-gap-Creating-workforce-development-programs-that-work-for-everyone.pdf (дата звернення: 17.11.2024).

3 Fostering Business Development and Digitalisation in Georgia. Paris: OECD Publishing, 2022. DOI: <https://doi.org/10.1787/c6e27d8a-en>

4 Ibid.

Trends and Startup Ecosystem in Georgia". The paper shows the challenges of Georgia's startup ecosystem, that the adoption of digital technologies is not smooth at current stage. One of the main advantages of digitization highlighted by startups is the ability to reach new customer segments that were previously unreachable through traditional channels. In addition, digitalization enhances customer-centric capabilities, as the growing amount of digital customer data allows companies to develop products and services that are specifically tailored to their customers' preferences and needs (Zhgenti & Chkareuli, 2023). Within the framework of the same paper, a study was conducted on the type of computer activities people use in the work environment, 34.8% of respondents use software related to their profession, which help in the process of work, 61.2% out of 100% use them to receive and process electronic files (Zhgenti & Chkareuli, 2023).

It should be noted that after the post-pandemic crisis, the SME sector is now able to rehabilitate business processes and return to active work. Also, it was the pandemic that led to the integration of the digitization process at a relatively accelerated pace. However, there are still a number of issues that require the development of additional strengthening programs.

Research Methodology. The content of the conducted research addresses the digitization process, continuous education and their combined impact on companies, which means that the research had to involve many parties in order to get proper feedback and results. The research population was represented by the SME sector, such as startups from various directions or small entrepreneurs who have started operating for no more than 5 years. Interviewees also were people who had recently completed their education and now needed to refresh their knowledge and skills. First, we determined what kind of information was needed in order to achieve the research objective with reasoned responses, an even more important part was to select a data collection process to obtain data from the relevant audience.

Within the framework of the research, it was necessary to determine whether the digitization process led to the need for education programs and what effect digitalization and continuous education had on the adaptability of companies in case of simultaneous action. The topicality of the research led us to use quantitative and qualitative approaches for the data collection, which support the

theories presented in the research in different directions. We used a mixed approach as a research method, which allowed us to determine the impact of continuous education and digitalization on organizational adaptability. For the quantitative research, a structured questionnaire was developed and administered to a large number of employees and managers in various industries. Both the participants of various acceleration programs and the representatives of different professional sectors, such as lawyers, auditors, high-level management and middle-level representatives, who are involved in the coordination of different projects on a daily basis and for this have to learn and use completely different modern technologies.

The survey assessed the extent of digitization and continuous learning in various organizations, as well as the perceived impact on adaptability and other performance indicators. For example, how modern technologies improve the time and quality of work and how satisfied employees are when using them.

Closed type questions, as well as interval rating scales and open questions were used for the quantitative research, it was important that the participants in the questionnaire could record the result in the minimum time and we could draw correct conclusions based on the answers. The questionnaire was distributed through multiple sources in closed groups in order to avoid inappropriate and irrelevant responses that would affect the reliability and validity of the responses. 124 participants took part in the research. In the interests of the research, it was shared on the Linkedin platform, where we meet employed people who are actively involved in business processes, and also shared in a closed Facebook group, which represented more than 100 accelerator participants who had a startup or were employed in various fields in leading organizations, it was also shared with representatives of various service fields, who are always trying to develop in their professional activities.

In addition to the quantitative research dedicated to the study of individuals, employees or self-employed start-up entities, due to the specificity of the topic, we selected and conducted a qualitative study in which only the founders of successful companies participated. Taking into account their own time resources, we chose online interviews, which consisted of 8 open and 3 closed questions and included all the issues that were included in the quantitative research

Table 1. Questions Used in Surveys and Interviews

Questions for Qualitative Surveys	Questions for Interviews
Which age category do you belong to?	Which sector does your company represent?
What is your current role in the organization?	The size of your organization?
What industry does your organization belong to?	How many years have you worked in your current organization?
The size of your organization?	Do you see the need for employees to constantly update their professional knowledge?
How often do you participate in continuing education programs?	Do you have internal training modules integrated into your workflow?
How much do you think these programs have improved your job-relevant skills? (Not improved 0-10 Very improved)	How focused is the company on providing employees with opportunities for continuous education?
Are continuing education programs provided by your employer or an external body?	To what extent are digital platforms integrated into the work process in your organization?
How supportive do you feel your organization is for continuing education? (No Max Support 0-10 I Feel Support)	What difficulties do you face when digitizing processes?
Rate your organization's digitalization level (low 0-10 high)	How adapted do you think your organization is to the modern business environment?
How often do you use digital tools in your daily work processes? (I don't use 0-10 I use daily)	To what extent did the digitization of the company lead to the need for continuous education (training, retraining, etc.) in your case?
In your opinion, how has digitalization affected your work efficiency? (negative 0-10 positive)	Does the combination of digitization and lifelong learning impact organizational performance?
Has digitalization led to significant changes in your organization? (no 0-10 yes)	-
How quickly does your organization adapt to technological change? (gradually 0–10 very fast)	-
Does updated knowledge help you find and implement modern technologies in your work processes? (no 0-10 yes)	-
How effective is the involvement of modern technologies in the process of work performance in terms of time? (not effective 0-10 very effective)	-
To what extent has the digitization of the company caused the need for continuous education (training, retraining, etc.) in your case? (No, I didn't need 1-10, yes, it was necessary)	-
How would you rate the flexibility of decision-making processes in your organization? (eg: how bureaucratic is this process currently and does it need digitization) (negative 0-10 positive)	-

questions, although the difference was that the founders of the companies shared their experience based on their own practice and mainly responded to the results. In addition to pre-prepared questions, there was an in-depth study of the issue.

Summarizing the information obtained from the research, it helped us to better see the intersection of the digitization process with continuing education from both perspectives.

What is the attitude of the leaders of the organization, do they believe that all this maximizes the profit of their company, or on the contrary, the integration process hinders the level of work performance, and what do the employees think is this an additional burden or the main way of easing the work.

Main Results. As a result of the study, it was determined to what extent the planning and use of education programs becomes

Table 2. Summary of Quantitative Research Results

The age segment of the research	38.7%	28.2%	23.4%	-	-
	26 – 35	18 – 25	46 – 55	-	-
The managerial roles of the respondents in the organizations	39.5%	20.2%	16.9%	12.9%	10.5%
	middle level	top level	lower level	founder	other
Industries the companies were representing	consulting	accounting	law	financial	-
	FMCG	service	marketing	IT	-
The size of the organizations	51.2%	14.9%	33.9%	-	-
	medium	small	large	-	-
Time the respondents worked with their organizations	36.7%	46.7%	16.7%	-	-
	1-3	4-7	7+	-	-
How often the respondents take part in LLL programs	36.3%	31.5%	15.3%	16.1%	0.8%
	yearly	once in two years	once a month	never	-
By whom are the LLL programs provided	48.4%	29.5%	19.7%	2.4%	-
	Employer	Self-decision	External company	other	-

necessary while the organization is undergoing digital transformation. It was important for us to perceive the process independently from the eyes of the employees and the employer, to see what the employer's attitude is and what the subordinate's expectations are in the background of the implementation of modern technologies.

We have observed that many companies are currently embracing digitalization, exploring and evaluating various platforms that streamline and automate processes, ultimately reducing the need for human labor. However, it has also become evident that employees are frequently unprepared to engage in the planning of these new platforms and often express skepticism towards them.

The results show that in organizations may focus their learning and development efforts on younger employees who are at formative stages in their careers and are likely to benefit from long-term training investments. The heavy representation of middle managers highlights that LLL programs targeting leadership, managerial skills, and cross-functional responsibilities might be highly effective., thus founders may look for training that fosters innovation and business scaling. Different industries require tailored learning programs. For instance, consulting professionals might benefit more from strategic thinking and leadership skills, while the IT sector may demand technical skill upgrades. A sector-specific approach to LLL would maximize the effectiveness of the

programs. Medium and large organizations are likely to have more formal and frequent LLL programs as part of their employee development strategy. Smaller organizations might prioritize external programs due to limited internal resources for training. Employees with 4-7 years of tenure are likely seeking advanced training in leadership, management, or technical skills to move into higher-level roles. Those with 1-3 years of experience may prefer training focused on building foundational skills, career development, and cross-functional expertise. A substantial portion of respondents are actively involved in regular learning. For organizations, offering LLL programs with flexible schedules (yearly or bi-yearly) could address the learning needs of most employees, while more frequent options could engage those seeking continuous improvement. The high level of employer-provided programs indicates that companies are aware of the importance of LLL. However, the significant number of self-directed learners shows that many employees are motivated to seek growth opportunities beyond their organization's offerings. Employers may benefit from encouraging more self-directed and hybrid models, blending internal and external resources.

The workforce surveyed is mostly young and mid-career, meaning organizations should focus on providing training that supports both career progression and skill adaptation to emerging technologies and market trends.

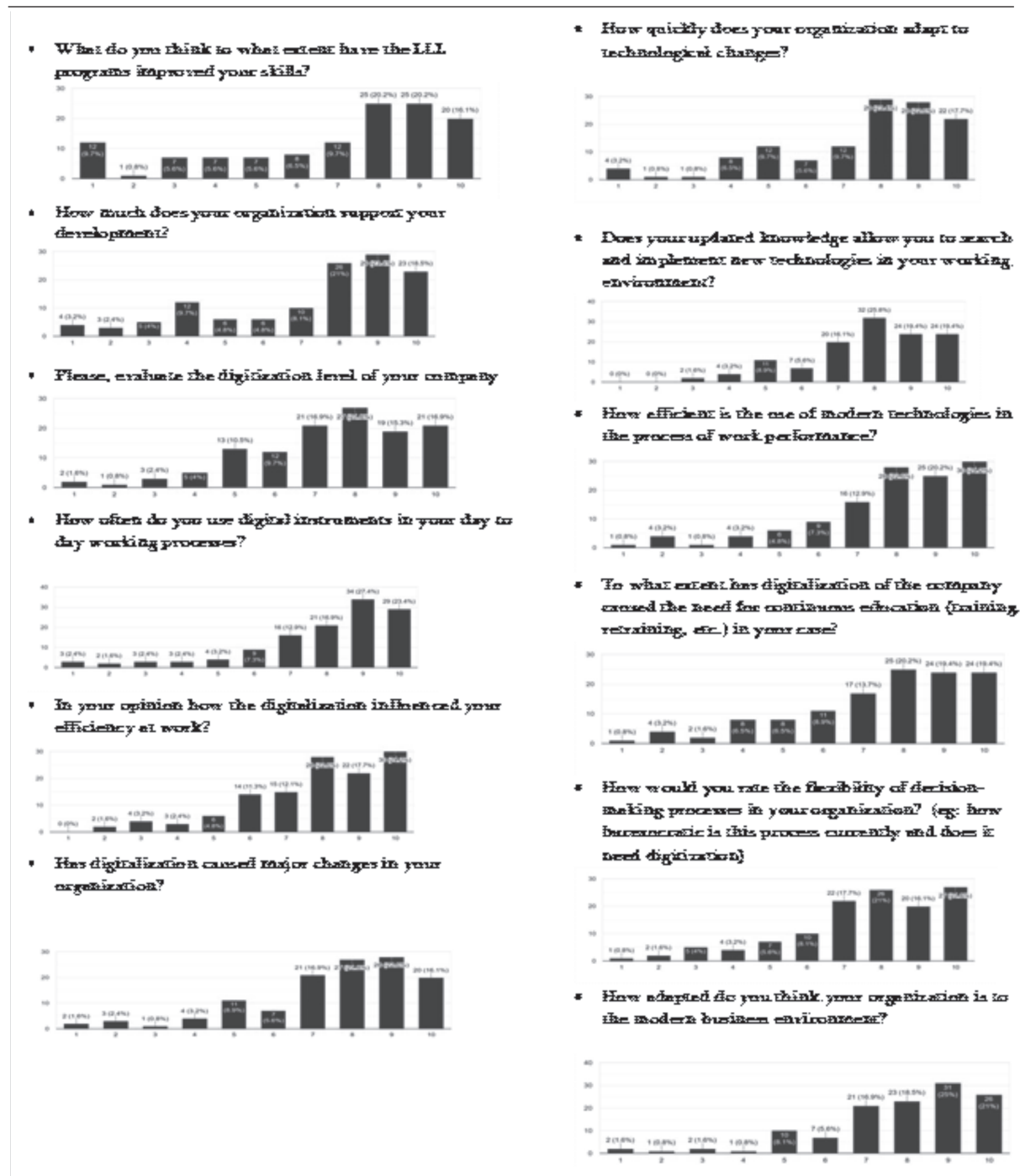


Fig. 1. Results of Scaled Responses of Quantitative Research

A large proportion of middle-level managers and founders means that leadership training, problem-solving, and strategic decision-making should be key areas of focus in LLL programs. LLL programs must cater to the specific needs of industries like consulting, FMCG, and IT, with tailored content that addresses the unique challenges faced in each sector. There's a clear expectation for employer-provided training, but a sizable portion of the workforce is also investing in self-development. Offering a mix of formal corporate learning and fostering a culture of self-directed learning would

empower employees to take ownership of their growth. Offering LLL programs at different frequencies – yearly, bi-yearly, or even monthly for some – allows organizations to cater to diverse learning preferences and needs. By addressing these insights, organizations can craft a more responsive and effective lifelong learning strategy that benefits both employees and the business as a whole. In addition to the answers given in the table, we wanted the respondents to have the opportunity to assign different ratings to the given answers, which would help us gain a deeper understanding of

Table 3. Summary of Analysis of Qualitative Research Results

Respondent Profile	87.5% of the participants in the study were representatives of the private sector, and 12.5% – from the public sector. According to the research shows that half are large companies, and the rest are small and medium-sized businesses.
Need for professional development	All respondents say that continuous professional education of employees is necessary. It is remarkable that companies organize various trainings and workshops for this purpose, which help to improve the qualifications of employees.
Use of Digital Platforms	The level of integration of digital platforms differ by companies. Some of them are fully digitized, while others are still in the process of digital transition. Challenges such as employee resistance to innovation and difficulty in selecting digital tools is often the issue.
Difficulties while digitization	Key challenges include budget constraints, data security, and employee training. Nevertheless, the respondents confirmed that solving these issues is an integral part of the digitization process of their organizations.
Impact of Continuous Education and Digitization	According to all respondents, the combination of digitization and continuous education has a significant impact on the company's success, which increases efficiency and competitiveness in the market.

their attitudes.

Based on the results from the survey the analysis is broken down into key areas regarding the impact of digitalization and lifelong learning (LLL) programs on employees' skills, organizational support, and adaptability to technological changes. Majority of respondents indicate significant improvement in terms of participating in continuous learning programs, which means that the LLL programs are effective and that employees value these opportunities. The answers show high levels of support from their companies, this means that organizations prioritize talent development, which is crucial for retention and employee satisfaction. The high digitization level based on the respondents' opinions in the survey suggests that companies are forward-thinking and likely more competitive. The frequent usage of technologies implies that employees are comfortable with digital tools and that it plays a critical role in productivity. For the digitalization's impact on work efficiency most respondents report increased efficiency, showing that the company's digital transformation efforts are paying off. Major technological changes in the organization suggest that companies are adapting quickly to new technological developments. The speed at which an organization adapts to technological change is critical in today's fast-paced environment. Adaptation is key to maintaining a competitive edge and the results show that most of the companies where respondents work have good indicators in this. The question about employee ability to apply new technologies measures whether employees feel equipped, through updated knowledge, to introduce and implement new technologies in their work. The results show that they

feel confident, thus training programs are effective and that the organization fosters an environment of innovation. As the efficiency of using modern technology directly influences productivity and overall performance in the organization, high ratings given in the graph indicate that the digital tools in place are well-suited to the tasks at hand. Many of the respondents indicated continuous education needs due to digitalization, which suggests that technological advancements are outpacing employees' current skill levels. This would indicate a strong demand for ongoing LLL programs to keep up with the digital transformation. The level of bureaucracy and the flexibility of decision-making processes were evaluated, particularly in the context of whether further digitization is needed. The respondents see a need for more digitization, which means that streamlining processes could help the company adapt more quickly to changes. Finally, respondents gave positive feedback on how well their organization is adapted to the modern business environment, that indicates that the organization is future-ready, embracing both technological and operational changes.

Results of Qualitative Research

Eight respondents participated in the qualitative research. They answered open and closed questions, and if necessary, responded each answer in depth. All respondents were founders/owners of successful companies.

In summary, qualitative research has shown that the implementation of digital tools and the provision of continuous education in the modern business environment are necessary for companies to develop and strengthen their operations.

Interpretation of Results

Table 4. Integration of Digital Tools and Work Efficiency

SUMMARY OUTPUT								
Regression Statistics								
Multiple R	0.649873871							
R Square	0.422336048							
Adjusted R Square	0.417601098							
Standard Error	1.511860095							
Observations	124							
ANOVA								
	df	SS	MS	F	Significance F			
Regression	1	203.8759155	203.8759155	89.19545309	3.18101E-16			
Residual	122	278.8579555	2.285720947					
Total	123	482.733871						
	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95.0%	Upper 95.0%
Intercept	3.132006023	0.514054304	6.092753231	1.33519E-08	2.114384185	4.149627861	2.114384185	4.149627861
X Variable 1	0.593692488	0.06286229	9.444334444	3.18101E-16	0.469250307	0.718134669	0.469250307	0.718134669

Table 5. Adaptation of Technological Changes and Demand for Continuous Education

SUMMARY OUTPUT								
Regression Statistics								
Multiple R	0.462149503							
R Square	0.213582163							
Adjusted R Square	0.207136115							
Standard Error	1.951770053							
Observations	124							
ANOVA								
	df	SS	MS	F	Significance F			
Regression	1	126.2201685	126.2201685	33.13381594	6.54447E-08			
Residual	122	464.7475734	3.80940634					
Total	123	590.9677419						
	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95.0%	Upper 95.0%
Intercept	4.093479252	0.614524361	6.661215583	8.27543E-10	2.876966901	5.309991603	2.876966901	5.309991603
X Variable 1	0.451566673	0.078448773	5.756198045	6.54447E-08	0.296269492	0.606863854	0.296269492	0.606863854

Table 6. Technological Changes and Business Adaptation

SUMMARY OUTPUT								
Regression Statistics								
Multiple R	0.594149531							
R Square	0.353013666							
Adjusted R Square	0.347710499							
Standard Error	1.582009017							
Observations	124							
ANOVA								
	df	SS	MS	F	Significance F			
Regression	1	166.5996751	166.5996751	66.56657943	3.48638E-13			
Residual	122	305.3358087	2.502752531					
Total	123	471.9354839						
	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95.0%	Upper 95.0%
Intercept	3.975832193	0.498103288	7.98194328	8.96408E-13	2.989786985	4.961877402	2.989786985	4.961877402
X Variable 1	0.518793564	0.063586725	8.158834441	3.48638E-13	0.39291729	0.644669838	0.39291729	0.644669838

The analysis of the research results showed that continuous education and digital transformation play an integral role in the process of organizational adaptation. These two factors are especially important in a digitally growing and rapidly changing business environment like Georgia. The tables show the mutual influence and correlation of different variables, which allows to determine the extent to which the combination of digital technologies and continuous education affects the success of organizations.

Key Findings:

Research has shown that the frequency of using digital tools significantly increases work efficiency. This finding also indicates that the integration of digital technologies is necessary to optimize the work process.

The rapid adoption of technology by organizations increases the need for employee training. This indicates that successful management of digital transformation requires constantly updated knowledge.

Companies that quickly adapt to technology adapt better to the modern business environment. Research shows that adopting technological change increases the flexibility and efficiency of organizational processes.

Flexible and less bureaucratic decision-making processes help to adapt to modern business conditions. This shows that the introduction of digital solutions can accelerate the company's adaptation.

To summarize, digital transformation is a key driver of organizational effectiveness and innovation. Companies that have successfully used digital technologies have demonstrated the ability to adapt more quickly to market demands. Digital tools that help analyze data make decision making more informed and strategic. Research has shown that promoting lifelong learning increases employee satisfaction and the ability to make innovative decisions. Organizations that encourage the continuous updating of employee knowledge are better able to manage digital transformation. The research revealed the challenges that accompany digital transformation, especially for small and medium-sized businesses. The main challenges are budget constraints and the adoption of digital technologies, which hinder their growth and competitiveness. The results of the study revealed that the integration of digital technologies and continuous education are the main success factors of the organization. Their combination significantly increases business competitiveness, innovation and efficiency in the market.

Conclusion. As the research outcome we can conclude that organizations that prioritize continuous learning opportunities for their employees are better able to cope with the challenges of digital transformation. These training programs empower employees to effectively use new technologies and adapt to new operational roles as digital tools evolve. Research has highlighted the fact that continuing education leads to higher levels of employee satisfaction and retention rates. Educated employees are more engaged and can contribute more creatively to the organization's goals, leading to a more innovative organizational culture.

The study examined the role of digitization in facilitating or hindering organizational adaptation and found that digital transformation is indeed a key driver of operational efficiency and strategic innovation. Organizations participating in the study that successfully integrated digital technologies

showed a marked improvement in their ability to quickly adapt to market conditions and customer demands. This is especially evident in their simplified operational processes, which not only increase productivity, but also significantly reduce costs. By automating routine tasks, these organizations can allocate more resources to strategic decision-making and innovation. Research has shown that digital technologies facilitate better data management and analytics, which are critical to understanding market trends and consumer preferences. This capability allows organizations to make informed decisions quickly, a critical advantage in a market characterized by rapid change.

In addition to the above, the research highlighted the challenges that small and medium-sized businesses face in Georgia. Despite the obvious benefits of digital transformation and lifelong learning, there is a significant gap between SMEs in Georgia. Many SMEs struggle to adopt digital tools and training programs due to limited resources, lack of expertise and infrastructure constraints. This slow rate of adoption hinders their competitiveness and limits their growth potential in the digital economy. However, on the other hand, medium and large companies in the market are distinguished by the rate of integration of digital tools into their processes and continue to digitize their business processes continuously, as well as take care of developing the skills of their employees in order to create the maximum convenience in the process of accepting changes and help them adapt better.

The study clearly showed the value of increased adaptability of companies by synchronizing continuous education and digitalization processes, which results in an increase in the profit rate of companies and the benefits of better positioning of the brand in the market.

As a conclusion, several strategic recommendations can be formulated for organizations in Georgia, especially for small and medium businesses and the people employed there.

1. Enhanced support for digital transformation: It is necessary for both international projects and industry leaders to provide stronger support for digital transformation initiatives. This could include subsidies or tax breaks for technology adoption, partnerships with technology providers, and investments in digital infrastructure to lower barriers to entry for SMEs.

2. Development of continuing education programs: Educational institutions and

corporate training providers should collaborate to develop customized continuing education programs that meet the specific needs of industries and sectors. These programs should focus on technical skills such as data analytics and digital marketing, as well as theoretical skills such as adaptive thinking and digital literacy.

3. Encouraging digital innovation: several projects should encourage digital innovation that will facilitate the adoption of innovation and technology at all levels of the business spectrum. This could include creating innovation hubs, providing grants to digital start-ups and implementing policies that promote digital skills in the workforce. Similar projects are currently found only for urban businesses that operate centrally in large cities, the roots of digitization need to reach each region and those small entrepreneurs who are invited to independently produce each detail, and digital products will help them optimize processes, for example, in inventory control, in identifying new sales channels, for digital channels in preparing advertising and promotional materials, signing online contracts

and conducting negotiations, which will give them additional business opportunities.

4. Cultural shift towards lifelong learning: Cultivating a culture of lifelong learning in an organization is crucial. Management should encourage and reward continuous learning and adaptation to foster an environment where employees are motivated to develop new skills and embrace change positively. This is necessary for companies to interrupt the process of human resource drain and to optimize the resources of given employees to rotate their positions and promote them.

5. Building collaborative networks: Building networks and partnerships between businesses, educational institutions and technology providers can facilitate knowledge exchange and co-development of solutions that enhance organizational adaptability.

To sum up, it can be said that the study identified the shortcomings of the Georgian business environment at the current stage and what hinders its digitization processes, however, it revealed the potential that small and medium entrepreneurs have in order to further refine and develop their activities.

Список використаної літератури

1. Alshammari, M. H., & Alenezi, A. (2023). Nursing workforce competencies and job satisfaction: the role of technology integration, self-efficacy, social support, and prior experience. *BMC Nurs*, 22, 308. doi: <https://doi.org/10.1186/s12912-023-01474-8>
2. Dennison, K. (2023). The evolving role of lifelong learning in the digital era. *International Journal of Lifelong Education*, 42(3), 215–229.
3. Eling, M., & Lehmann, M. (2018). The impact of digitalization on the insurance value chain and the insurability of risks. *Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*, 43(3), 359–396. doi: <https://doi.org/10.1057/s41288-017-0073-0>
4. Gobble, M. M. (2018). Digitalization, digitization, and innovation. *Research Technology Management*, 61(4), 56–59. doi: <https://doi.org/10.1080/08956308.2018.1471280>
5. Hagberg, J., Sundström, M., & Egels-Zandén, N. (2016). The digitalization of retailing: An exploratory framework. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 44(7), 694–712. doi: <https://doi.org/10.1108/IJRDM-09-2015-0140>
6. Laboissiere, M., & Mourshed, M. (2017). Closing the skills gap: Creating workforce-development programs that work for everyone. McKinsey & Company.
7. Markovitch, S., & Willmott, P. (2014). Accelerating the digitization of business processes. McKinsey & Company.
8. Morley, J., Widdicks, K., & Hazas, M. (2018). Digitalization, energy, and data demand: The impact of internet traffic on overall and peak electricity consumption. *Energy Research & Social Science*, 38, 128–137. doi: <https://doi.org/10.1016/j.erss.2018.01.018>

References

1. Alshammari, M. H., & Alenezi, A. (2023). Nursing workforce competencies and job satisfaction: the role of technology integration, self-efficacy, social support, and prior experience. *BMC Nurs*, 22, 308. doi: <https://doi.org/10.1186/s12912-023-01474-8>
2. Dennison, K. (2023). The evolving role of lifelong learning in the digital era. *International Journal of Lifelong Education*, 42(3), 215–229.
3. Eling, M., & Lehmann, M. (2018). The impact of digitalization on the insurance value chain and the insurability of risks. *Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*, 43(3), 359–396. doi: <https://doi.org/10.1057/s41288-017-0073-0>
4. Gobble, M. M. (2018). Digitalization, digitization, and innovation. *Research Technology Management*, 61(4), 56–59. doi: <https://doi.org/10.1080/08956308.2018.1471280>
5. Hagberg, J., Sundström, M., & Egels-Zandén, N. (2016). The digitalization of retailing: An exploratory framework. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 44(7), 694–712. doi: <https://doi.org/10.1108/IJRDM-09-2015-0140>
6. Laboissiere, M., & Mourshed, M. (2017). Closing the skills gap: Creating workforce-development programs that work for everyone. McKinsey & Company.
7. Markovitch, S., & Willmott, P. (2014). Accelerating the digitization of business processes. McKinsey & Company.
8. Morley, J., Widdicks, K., & Hazas, M. (2018). Digitalization, energy, and data demand: The impact of internet traffic on overall and peak electricity consumption. *Energy Research & Social Science*, 38, 128–137. doi: <https://doi.org/10.1016/j.erss.2018.01.018>

9. Moran, J. (2022, September 29). Over 120 leading EMEA companies choose Coursera to drive digital transformation, cultivate corporate resilience. Coursera Blog.
10. Parsons, L. (2022, August 23). Why professional development is important. Harvard Professional Development Blog.
11. Peters, M., et al. (2023). AI and the future of humanity: ChatGPT-4, philosophy, and education – Critical responses.
12. Smaje, K. (2020, August 12). How six companies are using technology and data to transform themselves. McKinsey & Company.
13. Marjan Laal, M., & Salamati, P. (2012) . Lifelong learning; why do we need it? *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 31, 399–403. doi: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2011.12.073>
14. Brandi, U., Hodge, S., Hoggan-Kloubert, T., Milana, M., & Morris, T. H. (2024). Temporality and lifelong education and learning. *International Journal of Lifelong Education*, 44(1), 1–5. doi: <https://doi.org/10.1080/02601370.2025.2445435>
15. Håkansson Lindqvist, M., Mozelius, P., Jaldemark, J., & Cleveland Innes, M. (2023). Higher education transformation towards lifelong learning in a digital era – a scoping literature review. *International Journal of Lifelong Education*, 43(1), 24–38. doi: <https://doi.org/10.1080/02601370.2023.2279047>
16. Sarta, A., Durand, R., & Vergne, J.-P. (2021). Organizational Adaptation. *Journal of Management*, 47(1), 43-75. doi: <https://doi.org/10.1177/0149206320929088>
17. Alos-Simo, L., Verdu-Jover, A. J., & Gomez-Gras, J.-M. (2017). How transformational leadership facilitates e-business adoption. *Industrial Management & Data Systems*, 117(2), 382-397. doi: <https://doi.org/10.1108/IMDS-01-2016-0038>
18. Andal-Ancion, A., Cartwright, P., & Yip, G. (2003). The digital transformation of traditional business. *MIT Sloan Management Review*, July 15, 2003, 34–41. Retrieved from <https://sloanreview.mit.edu/article/the-digital-transformation-of-traditional-business/>
19. Andriole, S. J. (2017). Five myths about digital transformation. *MIT Sloan Management Review*, 58, 19–22.
20. Omrani, N., Rejeb, N., Maalaoui, A., Dabić, M., & Kraus, S. (2024). Drivers of Digital Transformation in SMEs. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 71, 5030-5043. doi: <https://doi.org/10.1109/TEM.2022.3215727>
21. Mick, M. M. A. P., Kovaleski, J. L., Mick, R. L., & Chirol, D. M. d. G. (2024). Developing a Sustainable Digital Transformation Roadmap for SMEs: Integrating Digital Maturity and Strategic Alignment. *Sustainability*, 16(20), 8745. doi: <https://doi.org/10.3390/su1620874>
22. Skare, M., de Obesso, M. D. L. M., & Ribeiro-Navarrete, S. (2023). Digital transformation and European small and medium enterprises (SMEs): A comparative study using digital economy and society index data. *International journal of information management*, 68, 102594. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2022.102594>
23. Ulas, D. (2019). Digital transformation process and SMEs. *Procedia computer science*, 158, 662-671. doi: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.09.101>
9. Moran, J. (2022, September 29). Over 120 leading EMEA companies choose Coursera to drive digital transformation, cultivate corporate resilience. Coursera Blog.
10. Parsons, L. (2022, August 23). Why professional development is important. Harvard Professional Development Blog.
11. Peters, M., et al. (2023). AI and the future of humanity: ChatGPT-4, philosophy, and education – Critical responses.
12. Smaje, K. (2020, August 12). How six companies are using technology and data to transform themselves. McKinsey & Company.
13. Marjan Laal, M., & Salamati, P. (2012) . Lifelong learning; why do we need it? *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 31, 399–403. doi: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2011.12.073>
14. Brandi, U., Hodge, S., Hoggan-Kloubert, T., Milana, M., & Morris, T. H. (2024). Temporality and lifelong education and learning. *International Journal of Lifelong Education*, 44(1), 1–5. doi: <https://doi.org/10.1080/02601370.2025.2445435>
15. Håkansson Lindqvist, M., Mozelius, P., Jaldemark, J., & Cleveland Innes, M. (2023). Higher education transformation towards lifelong learning in a digital era – a scoping literature review. *International Journal of Lifelong Education*, 43(1), 24–38. doi: <https://doi.org/10.1080/02601370.2023.2279047>
16. Sarta, A., Durand, R., & Vergne, J.-P. (2021). Organizational Adaptation. *Journal of Management*, 47(1), 43-75. doi: <https://doi.org/10.1177/0149206320929088>
17. Alos-Simo, L., Verdu-Jover, A. J., & Gomez-Gras, J.-M. (2017). How transformational leadership facilitates e-business adoption. *Industrial Management & Data Systems*, 117(2), 382-397. doi: <https://doi.org/10.1108/IMDS-01-2016-0038>
18. Andal-Ancion, A., Cartwright, P., & Yip, G. (2003). The digital transformation of traditional business. *MIT Sloan Management Review*, July 15, 2003, 34–41. Retrieved from <https://sloanreview.mit.edu/article/the-digital-transformation-of-traditional-business/>
19. Andriole, S. J. (2017). Five myths about digital transformation. *MIT Sloan Management Review*, 58, 19–22.
20. Omrani, N., Rejeb, N., Maalaoui, A., Dabić, M., & Kraus, S. (2024). Drivers of Digital Transformation in SMEs. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 71, 5030-5043. doi: <https://doi.org/10.1109/TEM.2022.3215727>
21. Mick, M. M. A. P., Kovaleski, J. L., Mick, R. L., & Chirol, D. M. d. G. (2024). Developing a Sustainable Digital Transformation Roadmap for SMEs: Integrating Digital Maturity and Strategic Alignment. *Sustainability*, 16(20), 8745. doi: <https://doi.org/10.3390/su1620874>
22. Skare, M., de Obesso, M. D. L. M., & Ribeiro-Navarrete, S. (2023). Digital transformation and European small and medium enterprises (SMEs): A comparative study using digital economy and society index data. *International journal of information management*, 68, 102594. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2022.102594>
23. Ulas, D. (2019). Digital transformation process and SMEs. *Procedia computer science*, 158, 662-671. doi: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.09.101>

Майя Ноніашвілі*,
доктор філософії, професор
maia.noniashvili@btu.edu.ge
<https://orcid.org/0009-0009-2321-0792>

Нана Джанашія*,
магістр бізнес-адміністрування
nana.janashia.1@btu.edu.ge
<https://orcid.org/0009-0008-9939-3524>

*Університет бізнесу та технологій, проспект І. Чавчавадзе, 82, Тбілісі, 0162, Грузія

ВПЛИВ ПРОГРАМ НАВЧАННЯ ВПРОДОВЖ ЖИТТЯ ТА ЦИФРОВІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ НА АДАПТИВНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ

У дослідженні розглядається синергетичний вплив програм навчання впродовж життя (НВЖ) та цифровізації на організаційну адаптивність, зокрема на малі та середні підприємства (МСП) в бізнес-ландшафті Грузії. На сучасному глобальному ринку, який стає все більш цифровим і конкурентним, МСП стикаються з величезним тиском, щоб залишатися гнучкими та інноваційними. Це дослідження підкреслює, що інтеграція ініціатив з розвитку персоналу зі стратегіями цифрової трансформації не лише підвищує організаційну стійкість, але й покращує операційну ефективність, дозволяючи підприємствам краще орієнтуватися у викликах та використовувати можливості, що з'являються.

Цифровізація як трансформаційна сила переосмислила робочі потоки, оптимізувала процеси та розширила охоплення ринку для МСП. Однак переваги цифрової трансформації можуть бути повністю реалізовані лише тоді, коли працівники володіють необхідними навичками для ефективного використання цих технологій. Навчання впродовж життя відіграє вирішальну роль у забезпеченні робочої сили сучасними знаннями, сприянні адаптивності та забезпеченні використання працівниками цифрових інструментів для стимулювання інновацій та підвищення продуктивності. Розширюючи можливості працівників через безперервну освіту, організації можуть створити культуру проактивного навчання та технологічної компетентності.

Незважаючи на свою важливість для економіки Грузії, МСП часто стикаються з перешкодами на шляху до повного впровадження цифрових технологій. Ці проблеми включають обмежені фінансові ресурси, неадекватну інфраструктуру та відсутність структурованих навчальних програм. Як наслідок, багатьом МСП важко впроваджувати сучасні технології та навчати своїх працівників навичкам, необхідним для підтримки конкурентоспроможності на ринку, що швидко розвивається. Це дослідження висвітлює ці критичні прогалини та намагається з'ясувати, як стратегічні інвестиції в цифрову трансформацію та розвиток навичок можуть допомогти МСП подолати такі обмеження.

Використовуючи змішаний підхід, це дослідження вивчає, як поєднання цифрових інструментів та програм навчання впродовж життя сприяє досягненню ключових організаційних результатів, таких як підвищення ефективності, оптимізація процесу прийняття рішень та покращення залученості працівників. У ньому також підкреслюється роль політики підтримки у зміцненні цифрової та освітньої екосистем для грузинських МСП, пропонуючи практичні рекомендації щодо сприяння довгостроковому зростанню та конкурентоспроможності. Зрештою, результати дослідження підтверджують, що узгодження безперервної освіти з впровадженням технологій є не просто корисним, але й необхідним для процвітання МСП у постійно мінливому бізнес-середовищі.

Ключові слова: *освіта, цифровізація, навчання впродовж життя, адаптивність організації.*

JEL Classification: D83; M53; L21; O33; I25.

Внесок авторів: всі автори зробили рівний внесок у цю роботу.
Конфлікт інтересів: автори повідомляють про відсутність конфлікту інтересів

Authors Contribution: All authors have contributed equally to this work
Conflict of Interest: The authors declare no conflict of interest

The article was received by the editors 13.12.2024.
The article is recommended for printing 20.01.2025.

Стаття надійшла до редакції 13.12.2024 р.
Стаття рекомендована до друку 20.01.2025 р.

Марина Валентинівна Петченко

кандидат економічних наук, доцент

Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій,

вул. Солом'янська, 7, Київ, 03110, Україна

marinapetcenko@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0003-1104-5717>

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ЕКОСИСТЕМ АВІАТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Робота спрямована на розробку та обґрунтування коеволюційно-синергетичного підходу до стратегічного розвитку інноваційних екосистем, базуючись на концепції ентелехії учасників цієї екосистеми, що пов'язано з необхідністю активізації інноваційної діяльності авіатранспортних підприємств. Виходячи з принципів функціонування інноваційної екосистеми щодо забезпечення довгострокового синергетичного ефекту від взаємодії акторів, її адаптивних властивостей, здатності до самоорганізації та еволюції, самовдосконалення та розвитку потенціалу акторів, в роботі сформовано методологічні основи авторського підходу, який включає: тісну гармонійну взаємодію учасників інноваційної екосистеми; сумісність та взаємну доповнюваність акторів; спільну еволюцію учасників екосистеми; безперервне вдосконалення на основі набутого досвіду; адаптацію кожного учасника до умов інноваційного середовища, а екосистеми в цілому - до її унікальної ринкової ніші; проактивну поведінку учасників; раціональний або оптимальний склад акторів з достатнім ресурсним забезпеченням; коеволюцію, засновану на селективному аналізі внеску кожного актора в ефективність екосистеми, визначенні найкращих комбінацій учасників і структури екосистеми для максимального досягнення стратегічних цілей за обмежених ресурсів; поліцентричний підхід до управління, що підвищує гнучкість і адаптивність екосистеми завдяки швидкому реагуванню на зміни та оперативному прийняттю рішень акторами у своїх сферах відповідальності; індукований інноваційний підхід, який створює тісну взаємодію між учасниками та інноваційним середовищем для підтримки інноваційного розвитку. Пропонований синтез методологічних підходів та положень дозволяє обґрунтувати засади ефективної взаємодії акторів як між собою, так і в межах інноваційного екотопу для досягнення еволюції внутрішнього потенціалу акторів та синергетичної реалізації закладених системних можливостей. Перспективою подальших досліджень є розробка методичних підходів до стратегічного розвитку інноваційних екосистем авіатранспортних підприємств.

Ключові слова: інноваційна екосистема, розвиток, стратегізація, методологія, коеволюція, синергізм.

JEL Classification: M21; O20; O30; O31; O33.

Як цитувати: Петченко, М. В. (2025). Методологічні підходи до стратегізації розвитку інноваційних екосистем авіатранспортних підприємств. Соціальна економіка, 69, 180-189. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-15>

Вступ. Методологічні підходи, які допомагають краще зрозуміти предмет дослідження, ґрунтуються на теоретичному баченні розвитку інноваційних екосистем авіатранспортних підприємств України та проблемах, які полягають у кризовому ста-

ні національної економіки внаслідок військових дій та недофінансуванні авіатранспортних компаній, обмеженій здатності академічних установ впроваджувати інноваційні розробки в галузі. Коеволюційно-синергетичний підхід до стратегізації роз-

витку інноваційних екосистем авіатранспортних підприємств на засадах ентелехії акторів інноваційної екосистеми, тобто їх гармонійної взаємодії для забезпечення реалізації стратегічних цілей, обумовлений необхідністю вирішення проблем активізації їх інноваційної діяльності. Зокрема, синтез методологічних підходів уможливає формування наукових положень щодо раціональної взаємодії акторів між собою та з інноваційним екотопом, враховує проблематику недостатнього розвитку інноваційної культури у закладах вищої освіти та обґрунтовує застосування поліцентричного підходу до управління інноваційною екосистемою.

Метою роботи є розробка та обґрунтування коеволюційно-синергетичного підходу до стратегізації розвитку інноваційних екосистем авіатранспортних підприємств на засадах ентелехії акторів інноваційної екосистеми.

Підпорядкованими меті завданнями є формування методологічного ядра та наукових положень коеволюційно-синергетичного підходу до стратегізації розвитку інноваційних екосистем авіатранспортних підприємств.

Об'єктом дослідження є процес розвитку інноваційних екосистем авіатранспортних підприємств, а предметом – методологічні засади його стратегізації крізь призму коеволюції акторів екосистеми та синергії їх взаємодії у прагненні до самовдосконалення та саморозвитку.

Огляд літератури. Дослідники здавна приділяють увагу розвитку методології інноваційних систем та екосистем.

Емпіричний підхід на основі використання досвіду та аналізу даних для прогнозування та планування, а також прийняття рішень підвищує результативність розвитку інноваційних екосистем та сприяє їх більшій гнучкості. Закон досвіду, згадуваний у працях В. Р. Ешбі (Ashby, 1956), констатує, що результати дослідження залежать від кількості та якості доступного досвіду або інформації. Цей закон підкреслює важливість накопичення системного досвіду та знань, вдосконалення навичок інноваційної діяльності акторами інноваційної екосистеми та використання його для успішного стратегічного розвитку.

Другою складовою пропонованого методологічного підходу до стратегізації розвитку інноваційних екосистем авіатранспортних підприємств є синергетичний підхід, який у поєднанні із коеволюційним, пояснює складний, нелінійний зв'язок між акторами, забезпечує стійкість та ефектив-

ність еволюції екосистеми. Відома науці модель Хакена (Haken, 1983; Haken, 1987; Haken, 2004) доводить вплив синергізму на еволюційні процеси складних систем, який пояснюється демпфуванням елементів та точками рівноважного стану системи через її самоорганізацію внаслідок взаємодії елементів. Тобто синергетичний підхід сконцентровує увагу на взаємодії елементів системи, які формують загальний ефект, більший за суму їх індивідуальних ефектів, та виникнення нових властивостей і якостей екосистеми, що не характерні для її окремих складових. Для моделювання використовується динамічна модель, яка в аспекті моделювання еволюції інноваційної екосистеми може містити параметр показника еволюційного розвитку екосистеми (наприклад, частку ринку, рентабельність або продуктивність), контрольний параметр, що відображає зовнішні впливи на екосистему (наприклад, зміни в ринкових умовах, економічні кризи, конкуренція), параметр, що відображає внутрішні взаємодії в екосистемі (наприклад, ефективність управління, організаційні процеси) та стохастичні флуктуації, що описують випадкові впливи на екосистему (наприклад, непередбачувані ринкові зміни або зовнішні шоки).

Прояв синергетичного ефекту у інноваційній екосистемі може базуватися на оцінці: зміни в доходах і прибутках підприємств авіатранспортного сектору та інших акторів після комерціалізації інноваційних рішень екосистеми; зменшення витрат на розробку та впровадження інновацій завдяки інтеграції інноваційних процесів та співпраці в межах екосистеми; кількості інноваційних продуктів та послуг, які були розроблені завдяки співпраці в межах екосистеми або отриманих патентів та ліцензій; зростання продуктивності акторів інноваційної екосистеми.

Сучасні дослідження розвитку інноваційних екосистем розглядаються з точки зору багаторівневого підходу до вирівнювання та стратегічного позиціонування (Visscher et al., 2021), організаційного та проектного підходів (Vosman et al., 2023), реляційного підходу (Liu et al., 2022), коеволюційного (Hou et al., 2021; Breslin et al., 2021), коопераційного (Ranjan & Read, 2021; Benitez et al., 2020; Bacon et al., 2020; Bhargava, 2021; Cenamor & Frishammar, 2021; Chen et al., 2021) та координаційного (Pomegbe et al., 2021) підходів, а також комплексного підходу (Mandal, 2022).

Високо оцінюючи здобутки вчених, доцільним бачиться обґрунтування коеволю-

ційно-синергетичного підходу до стратегізації розвитку інноваційних екосистем авіатransпортних підприємств з огляду на проблеми вітчизняної авіатransпортної галузі.

Методологія дослідження. Для формування бачення коеволюційно-синергетичного підходу до стратегізації розвитку інноваційних екосистем застосовано системне узагальнення методологічних підходів до гармонійної взаємодії її акторів, тобто ентелехії інноваційної екосистеми. Основними з таких підходів є синергетичний, еволюційний, адаптивний та селективний. Відповідні положення пропонованого коеволюційно-синергетичного підходу ґрунтуються на синтезі методології, абстрагуванні та конкретизації її загальних положень, методах індукції та дедукції.

На відміну від відокремленого розгляду вченими положень коеволюції та синергізму, а також принципів раціональності, кооперації, організації та координації, стратегічного позиціонування у їх комплексному сприйнятті, коеволюційно-синергетичний підхід дозволяє гармонійно врахувати аспекти спільної еволюції акторів, потенціалу їх адаптації до викликів зовнішнього середовища та екотопу, селекції результативних учасників в основі процесів самовдосконалення та саморозвитку.

Унікальність пропонованого у роботі коеволюційно-синергетичного підходу полягає у науковому обґрунтуванні положень взаємодії акторів між собою та з інноваційним екотопом, враховує проблематику недостатнього розвитку інноваційної культури у закладах вищої освіти та обґрунтовує застосування поліцентричного підходу до управління інноваційною екосистемою.

Основні результати. В основу коеволюційно-синергетичного підходу до стратегізації розвитку інноваційних екосистем авіатransпортних підприємств покладено еволюційний підхід. Означений вибір обумовлений складністю та динамічністю інноваційної екосистеми: зміни в будь-якому з її компонентів призведе до якісних змін у всій системі, оскільки компоненти впливають один на одного в процесі еволюції, формуючи спільну еволюцію, адаптуючись до нових вимог для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності. Прикладом таких трансформацій в межах інноваційної екосистеми може бути поступове вдосконалення організаційної структури екосистеми або складу її акторів, їх функціональних процесів та стратегій шляхом гнучкого пристосування до змін у зовнішньому середовищі (політична нестабільність

та військовий конфлікт в Україні), інноваційному екотопі (зміни у міжнародному та державному регулюванні і законодавстві) або у в інших акторів (до прикладу, зміни в попиті, запит на нові ціннісні пропозиції та переваги споживачів стосовно вибору авіаційних послуг). Закон розходження вказує на те, що навіть дуже невеликі відмінності у початкових умовах або параметрах системи можуть призводити до значних різниць у її поведінці з плином часу. Цей закон часто виявляється в системах, які відображають хаотичну або складну поведінку та формує фундаментальне розуміння інноваційної екосистеми.

Основні концепти принципу зворотного зв'язку, свідчать про здатність інноваційної екосистеми системи швидко адаптуватися до змін, що уможливає її еволюціонування та розвиток в довгостроковій перспективі, оптимізуючи бізнес-процеси та підвищуючи їх ефективність.

Виходячи з гіпотези семіотичної безперервності, яка також закладена в основу системного підходу, передбачається постійна трансформація систем в взаємозв'язку одна з одною, що призводить до створення нових систем, які виникають на основі існуючих в результаті еволюції через розвиток наукових концепцій, інтерпретацію попередніх праць.

Окрім безперервного наукового розвитку інноваційній екосистемі доречно дотримуватися принципу організаційної безперервності, який є складовою теорії систем та спрямований на забезпечення безперебійного функціонування екосистеми в умовах мінливого оточення та внутрішніх процесів. Як і передбачено законом досвіду, принцип вимагає проведення аналізу ймовірності загроз, їх можливих наслідків та розробку стратегій та планів безперервності функціонування екосистеми. У комплексі із набутим досвідом моніторингу ефективності існуючих планів, принцип уможливає внесення змін та вдосконалень в управління ризиками та забезпечення стабільності функціонування інноваційної екосистеми.

Стратегізація розвитку інноваційної екосистеми має носити адаптивний характер, а набутий досвід – забезпечувати гнучкість і швидко реакцію на мінливі умови зовнішнього середовища, інноваційного екотопу та стану акторів інноваційної екосистеми. Для цього властивістю інноваційної екосистеми має бути проактивна поведінка, що передбачає зміну поточної ситуації та підготовку до таких змін, а також

наявність альтернативних сценаріїв розвитку подій. Пришвидження реакції на зміни підвищує конкурентоспроможність екосистеми через актуалізацію інноваційних пропозицій та забезпечує її стійкість.

Інтерпретуючи аксіому адаптованості або аксіому Дарвіна до інноваційних екосистем, можна зазначити, що кожен актор існуючої інноваційної екосистеми адаптований до сукупності умов інноваційного екотопу, а інноваційна екосистема в цілому має свою нішу на ринку. В свою чергу, інша гіпотеза, взята із біології, – ефект Червоні Королеви – говорить про те, що «для еволюційної системи постійний розвиток необхідний лише для того, щоб зберігати свою відносну пристосованість по відношенню до систем, що коеволюціонують з нею» (Quental & Marshall, 2013).

Ще одним важливим методологічним підходом, який вважається необхідним застосовувати для стратегізації розвитку інноваційних екосистем в контексті її коеволюції, є селективний підхід, який характеризується не тільки вибірковістю прийняття рішень та реалізації потенційно успішних інноваційних проєктів, але й селекцією акторів екосистеми, зважаючи на їх стратегічні ролі. Цей підхід передбачає детальний аналіз внеску актора у результативність функціонування інноваційної екосистеми, визначення найбільш ефективної комбінації акторів з огляду на їх заміність, формування такого складу та структури інноваційної екосистеми, яка призводить до досягнення стратегічних цілей. Це дозволить підвищити цільову результативність, оптимізуючи використання сукупних фінансових, людських та матеріальних ресурсів.

З огляду на означене доречним до складу методології включити інтеграційний підхід, який спрямований на сприйняття інноваційної екосистеми як цілісної, та зосередження на взаємодії між різними акторами, її координації та гармонізації для досягнення спільних стратегічних цілей, що враховують інтереси всіх акторів інноваційної екосистеми.

Принцип сумісності при цьому означає, що актори інноваційної екосистеми повинні функціонувати узгоджено через взаємодію та інтеграцію для досягнення спільної стратегічної мети, а принцип взаємно-доповнюючих відносин (або принцип взаємного доповнення, сформульований у теорії систем) акцентує увагу на аспекти функціонального доповнення в процесі такої взаємодії та, як наслідок, виникнення синергії та еволюційного розвитку як окре-

мих акторів екосистеми, так і інноваційної екосистеми в цілому за рахунок оптимізації бізнесових процесів.

Функціональна сумісність потребує врахування функціонального підходу, який дозволяє зосередитися на конкретних аспектах виконуваної діяльності акторів інноваційної екосистеми для реалізації проєктів та вирішення стратегічних проблем. Принцип актуалізації функцій може бути застосований як для оцінки стратегічних ролей акторів інноваційної екосистеми, так і для підвищення результативності її функціонування та розвитку відповідно поточній ситуації та нагальним потребам.

З одного боку слід уникати дублювання функцій акторів у інноваційній екосистемі, а з іншого доцільно дотримуватися закону необхідного різноманіття В. Р. Ешбі (Ashby, 1956), згідно якого для забезпечення ефективного функціонування будь-якої системи або організації необхідно включення різноманітності в її структуру для досягнення стійкості, адаптивності та ефективності. Наявність низки акторів першого та другого рівня сприяє різноманітності інноваційних розробок, а кількох авіаційних підприємств – підвищенню шансів на їх комерціалізацію, що робить інноваційну екосистему більш конкурентоспроможною та життєздатною в умовах змін та несприятливих умов. Отже необхідним є знаходження компромісу у складі акторів інноваційної екосистеми через оцінку їх стратегічних ролей, критерієм чого є підвищення гнучкості, ефективності та продуктивності екосистеми в цілому.

Враховуючи проблему недофінансування інноваційної діяльності в Україні та обмеженості ресурсів, доцільним є врахування низки підходів, пов'язаних із оптимальним або раціональним ставленням до ресурсної бази. Якщо оптимізація більшою мірою пов'язана із описаними вище підходами та передбачає знаходження найбільш ефективного рішення з можливих варіантів, виходячи з певних критеріїв, то раціоналізація стосується виявлення та усунення неефективних функцій або процесів, акторів або структури системи.

Ще з часів Й. Шумпетера розуміння інновації ґрунтувалось на ідеях «обмеженої раціональності» та «невизначеності». Ідея обмеженої раціональності полягає в обмеженій здатності збирати та обробляти інформацію, максимізувати прибуток і т.ін., тобто приймаються рішення, які задовольняють певним критеріям, жертвуючи іншими. Таким чином, будь-який досягнутий

в результаті обмеженої раціональності результат не може вважатися оптимальним або максимально ефективним.

Відповідно закону мінімуму (Лібіха) функціонування системи обмежується найменшим або найслабкішим чинником, а у випадку інноваційної екосистеми – найменш результативним її актором. Крім того, для успішного функціонування та розвитку інноваційної екосистеми потрібен достатній рівень всіх необхідних ресурсів, а найменший або недостатній ресурс обмежить продуктивність системи чи процесу.

Отже, для забезпечення стабільності чи успішного розвитку інноваційної системи необхідно мати раціональний (у випадку обмеженого вибору акторів) або оптимальний (у випадку наявного широкого вибору акторів) склад акторів та достатнє ресурсне наповнення інноваційної екосистеми. У такому разі буде додержано і оптимізаційний підхід для досягнення максимальної продуктивності чи ефективності інноваційної екосистеми, а також уможливівається передбачення та уникнення можливих обмежень, які можуть виникнути внаслідок нестачі необхідних ресурсів.

При цьому діє закон ієрархічних компенсацій, тобто втрата ресурсів на одному рівні інноваційної екосистеми означає їх появу або зростання на іншому рівні ієрархії, відшкодовуючись у створеному продукті.

Раціоналізаторський підхід у інноваційній екосистемі полягає у вдосконаленні процесів, оптимізації ресурсів та підвищенні ефективності організації її функціонування через застосування саме раціональних і обґрунтованих рішень щодо максимізації продуктивності, зберігаючи при цьому гнучкість та адаптивність екосистеми до мінливих умов.

Процеси, які застосовуються при раціоналізаторському підході, враховують згадані вище – це ретельний аналіз поточних умов функціонування та прогнозу макросередовища, проведення внутрішнього аудиту для оцінки поточної ефективності функціонування екосистеми та використання діагностичних інструментів для виявлення проблемних зон (адаптивний підхід, емпіричний підхід), виявлення неефективних або надмірно витратних аспектів інноваційної діяльності або низькопродуктивних акторів інноваційної екосистеми (селективний підхід), використання ресурсів (людських, фінансових, матеріальних) найефективнішим способом (оптимізаційний підхід), націленість на постійний розвиток та вдосконалення в процесі еволю-

ції (коеволюційний підхід). На відміну від даних підходів, раціоналізаторський має під собою знаходження такого співвідношення витрат і вигод для кожної взаємодії акторів, яка забезпечує максимальний результат при мінімальних витратах в довгостроковій перспективі. Перманентне застосування підходу призведе до поступового реінжинірингу бізнес-процесів в середині інноваційної екосистеми.

Стратегічний підхід зосереджується на довгостроковому плануванні та розробці альтернативних стратегій для розвитку інноваційної екосистеми. Складності при цьому виникають в процесі інтеграції акторів в єдиний органічний механізм, що потребує поєднання всіх компонентів (цілей, ресурсів, взаємовідносин), формування їх кругообігу, регуляції потоків різного роду відносин. Використовуючи філософську термінологію, можна зазначити, що інноваційна екосистема має характеризуватися ентелехією (грец. *ἐντελέχεια* – «досягнення втілення», від *ἐντελής* – «втілений», і *ἔχω* – «сягати») системної цілісності, тобто життєвою силою, яка закладена в самій екосистемі за умови додержання наведених методологічних підходів та певної організації функціонування. В контексті інноваційної екосистеми, ентелехію пропонувано розглядати як динамічний стан екосистеми, при якому всі актори екосистеми ефективно взаємодіють, забезпечуючи максимальний розвиток та швидку комерціалізацію інновацій.

Звертаючись до функціонального підходу та актуальних функцій акторів інноваційної екосистеми, слід вказати на необхідність організації їх виконання. Процесний підхід в цьому аспекті полягає в оптимізації бізнес-процесів та потребує встановлення розподілу повноважень і відповідальності серед різних рівнів управління інноваційною екосистемою. Означене викликає труднощі із визначенням концентрації на поліцентричному або моноцентричному підході, які характеризуються різними принципами централізації влади та прийняття рішень.

Вчені (Greenacre et al., 2012) вказують на індукований інноваційний підхід, який робить акцент на стимулюванні інновацій через створення спеціальних умов та механізмів, що спонукають до розвитку нових ідей, технологій та продуктів. В контексті розвитку інноваційних екосистем авіатранспортних підприємств, на відміну від інтеграційного підходу, індукований підхід має враховувати взаємодію з інноваційним екотопом з приводу формування сприятливого

макроекономічного середовища та інфраструктури для інновацій, розробки стимулюючих нормативних актів, податкових пільг та інших стимулів для підтримки інноваційної діяльності (завдання державного уряду), надання освіти та підготовки кадрів для інноваційної діяльності (завдання закладів вищої освіти), фінансування інноваційної діяльності (венчурні капіталісти та краудфандингові компанії, державні та приватні програми фінансової підтримки дослідницьких проектів та впровадження нових технологій). дослідження показує проблематику комплексної оцінки технологічного менеджменту інновацій у логістиці. Проведені спільно з колективом вчених дослідження (Lozhachevska et al., 2023) довели, що очікується зростання кількості інноваційних продуктів, що впроваджуються на ринок, а також кількості нових машин і обладнання. Проте прогнозується зменшення частки реалізованих інноваційних продуктів у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, витрат на фундаментальні та прикладні дослідження та розробки. Іншим, важливим для українських інноваційних екосистем, фактором є правова підтримка з боку уряду. Тобто вкрай необхідною є державна підтримка інновацій.

Отже, базовою умовою стратегізації розвитку інноваційних екосистем авіатранспортних підприємств визначимо сформовану на основі коеволюційно-синергетичного підходу ентелехію інноваційної екосистеми, що призводить до досягнення еволюції внутрішнього потенціалу її акторів та синергетичної реалізації закладених системних можливостей.

Таким чином, на основі пропонованого синтезу підходів можна сформувані методологічні положення авторського коеволюційно-синергетичного підходу до стратегізації розвитку інноваційних екосистем авіакомпаній (рис. 1):

- виникнення синергетичного ефекту внаслідок взаємодії акторів інноваційної екосистеми для досягнення спільних стратегічних цілей сприяє її еволюційному розвитку через самоорганізацію;
- сумісність та взаємна доповнюваність акторів інноваційної екосистеми сприяє виникненню синергії та еволюційному розвитку як окремих акторів екосистеми, так і інноваційної екосистеми в цілому за рахунок оптимізації бізнесових процесів;
- спільна еволюція акторів інноваційної екосистеми авіатранспортних підприємств характеризується поступовим

характером перетворень через зворотні зв'язки між самими акторами, інноваційним екотопом та зовнішнім середовищем з метою забезпечення стратегічної адаптивності та довгострокової конкурентоспроможності;

- спільна еволюція акторів інноваційної екосистеми авіатранспортних підприємств характеризується безперервним вдосконаленням на основі набутого емпіричного досвіду (системного досвіду та знань, вдосконалення навичок інноваційної діяльності акторами інноваційної екосистеми та використання його для успішного стратегічного розвитку);

- кожен актор існуючої інноваційної екосистеми адаптований до сукупності умов інноваційного екотопу, а інноваційна екосистема в цілому має свою особливу нішу на ринку;

- властивістю інноваційної екосистеми є проактивна поведінка, що передбачає реагування на зміну поточної ситуації та підготовку до таких змін, а також наявність альтернативних сценаріїв досягнення стратегічних цілей через актуалізацію інноваційних пропозицій;

- для забезпечення стабільності чи успішного розвитку інноваційної системи необхідно мати раціональний (у випадку обмеженого вибору акторів) або оптимальний (у випадку наявного широкого вибору акторів) склад акторів та достатнє ресурсне наповнення інноваційної екосистеми;

- коеволюція акторів інноваційної екосистеми авіатранспортних підприємств має ґрунтуватися на селективному підході, який характеризується аналізом внеску окремого актора у результативність функціонування інноваційної екосистеми (стратегічна роль), визначенні найбільш ефективної комбінації акторів з огляду на їх замінність, формуванні такого складу акторів та структури інноваційної екосистеми, яка призводить до досягнення максимуму стратегічних цілей за умови обмежених ресурсів;

- поліцентричний підхід забезпечує гнучкість та адаптивність інноваційної екосистеми авіатранспортних підприємств через швидшу реакцію на локальні зміни та можливість оперативно приймати рішення акторами у своїй сфері відповідальності;

- індукований інноваційний підхід характеризується формуванням тісної взаємодії між акторами інноваційної системи та інноваційним екотопом для підтримки інновацій та дозволяє ефективно стимулювати розвиток інноваційної екосистеми.

Висновки. Виходячи з мети дослідження, запропоновано коеволюційно-синергетичний підхід до стратегізації розвитку інноваційних екосистем авіатранспортних підприємств на засадах ентелехії акторів інноваційної екосистеми, тобто їх гармонійної взаємодії для забезпечення реалізації стратегічних цілей. Фокусування уваги на ентелехії акторів інноваційної екосистеми обумовлено необхідністю вирішення проблем активізації інноваційної діяльності авіатранспортних підприємств. Сформовано методологічні положення авторського коеволюційно-синергетичного підходу до стратегізації розвитку інноваційних екосистем авіакомпаній: виникнення синергетичного ефекту внаслідок взаємодії акторів інноваційної екосистеми для досягнення спільних стратегічних цілей; сумісність та взаємна доповнюваність акторів інноваційної екосистеми; спільна еволюція акторів інноваційної екосистеми авіатранспортних підприємств; безперервне вдосконалення на основі набутого емпіричного досвіду; кожен актор існуючої інноваційної екосистеми адаптований до сукупності умов інноваційного екотопу, а інноваційна екосистема в цілому має свою особливу нішу на ринку; проактивна поведінка; раціональний (у випадку обмеженого вибору акторів) або оптимальний (у випадку наявного широкого вибору акторів) склад акторів та достатнє ресурсне наповнення інноваційної екосистеми; коеволюція акторів інноваційної екосистеми авіатранспортних підприємств має ґрунтуватися на селективному підході, який характеризується

аналізом внеску окремого актора у результативність функціонування інноваційної екосистеми (стратегічна роль), визначенні найбільш ефективної комбінації акторів з огляду на їх замінність, формуванні такого складу акторів та структури інноваційної екосистеми, яка призводить до досягнення максимуму стратегічних цілей за умови обмежених ресурсів; поліцентричний підхід забезпечує гнучкість та адаптивність інноваційної екосистеми авіатранспортних підприємств через швидшу реакцію на локальні зміни та можливість оперативно приймати рішення акторами у своїй сфері відповідальності; індукований інноваційний підхід характеризується формуванням тісної взаємодії між акторами інноваційної системи та інноваційним екотопом для підтримки інновацій та дозволяє ефективно стимулювати розвиток інноваційної екосистеми. В результаті, синтез методологічних підходів уможливає формування наукових положень щодо раціональної взаємодії акторів між собою та з інноваційним екотопом, враховує проблематику недостатнього розвитку інноваційної культури у закладах вищої освіти та обґрунтовує застосування поліцентричного підходу до управління інноваційною екосистемою.

Для емпіричного обґрунтування методологічних положень та розв'язання проблем стратегізації розвитку інноваційних екосистем авіатранспортних підприємств в подальших дослідженнях необхідно сформулювати низку методичних підходів, в основі яких лежать економетричні моделі та економіко-статистичний аналіз.

References

1. Ashby, W.R. (1956). *An Introduction to Cybernetics*. John Wiley & Sons.
2. Haken, H. (1983). *Synergetics: An Introduction*. Springer Ser. Synergetics. 3rd rev. and enlarged ed. edition. Berlin-Heidelberg: Springer.
3. Haken, H. (1987). *Advanced Synergetics*. Springer Ser. Synergetics. Berlin-Heidelberg-New York: Springer-Verlag.
4. Haken, H. (2004). *Synergetics: Introduction and Advanced Topics*. Berlin-Heidelberg: Springer.
5. Visscher, K., Hahn, K., & Konrad, K. (2021). Innovation ecosystem strategies of industrial firms: A multilayered approach to alignment and strategic positioning. *Creativity and Innovation Management*, 30(3), 619-631. doi: <https://doi.org/10.1111/caim.12429>
6. Vosman, L., Coenen, T. B. J., Volker, L., & Visscher, K. (2023). Collaboration and innovation beyond project boundaries: exploring the potential of an ecosystem perspective in the infrastructure sector. *Construction Management and Economics*, 41(6), 457-474. doi: <https://doi.org/10.1080/01446193.2023.2165695>

Список використаної літератури

1. Ashby, W.R. (1956). *An Introduction to Cybernetics*. John Wiley & Sons.
2. Haken, H. (1983). *Synergetics: An Introduction*. Springer Ser. Synergetics. 3rd rev. and enlarged ed. edition. Berlin-Heidelberg: Springer.
3. Haken, H. (1987). *Advanced Synergetics*. Springer Ser. Synergetics. Berlin-Heidelberg-New York: Springer-Verlag.
4. Haken, H. (2004). *Synergetics: Introduction and Advanced Topics*. Berlin-Heidelberg: Springer.
5. Visscher, K., Hahn, K., & Konrad, K. (2021). Innovation ecosystem strategies of industrial firms: A multilayered approach to alignment and strategic positioning. *Creativity and Innovation Management*, 30(3), 619-631. doi: <https://doi.org/10.1111/caim.12429>
6. Vosman, L., Coenen, T. B. J., Volker, L., & Visscher, K. (2023). Collaboration and innovation beyond project boundaries: exploring the potential of an ecosystem perspective in the infrastructure sector. *Construction Management and Economics*, 41(6), 457-474. doi: <https://doi.org/10.1080/01446193.2023.2165695>

7. Liu, B., Shao, Y.-F., Liu, G., & Ni, D. (2022). An Evolutionary Analysis of Relational Governance in an Innovation Ecosystem. *SAGE Open*, 12(2), 1-29. doi: <https://doi.org/10.1177/21582440221093044>
8. Hou, H., & Shi, Y. (2021). Ecosystem-as-structure and ecosystem-as-coevolution: A constructive examination. *Technovation*, 100, 102193. doi: <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2020.102193>
9. Breslin, D., Kask, J., Schlaile, M., & Abatecola, G. (2021). Developing a coevolutionary account of innovation ecosystems. *Industrial Marketing Management*, 98, 59–68. doi: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2021.07.016>
10. Ranjan, K. R., & Read, S. (2021). An ecosystem perspective synthesis of co-creation research. *Industrial Marketing Management*, 99, 79–96. doi: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2021.10.002>
11. Benitez, G. B., Ayala, N. F., & Frank, A. G. (2020). Industry 4.0 innovation ecosystems: An evolutionary perspective on value cocreation. *International Journal of Production Economics*, 228, 107735. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2020.107735>
12. Bacon, E., Williams, M. D., & Davies, G. (2020). Coopetition in innovation ecosystems: A comparative analysis of knowledge transfer configurations. *Journal of Business Research*, 115(2), 307–316. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.005>
13. Bhargava, H. K. (2021). The creator economy: Managing ecosystem supply, revenue sharing, and platform design. *Management Science*, 68(7), 5233-5251. doi: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2021.4126>
14. Cenamor, J., & Frishammar, J. (2021). Openness in platform ecosystems: Innovation strategies for complementary products. *Research Policy*, 50(1), 104148. doi: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104148>
15. Chen, Y., Chen, Y., Guo, Y., & Xu, Y. (2021). Research on the coordination mechanism of value cocreation of innovation ecosystems: Evidence from a Chinese artificial intelligence enterprise. *Complexity*, 6, 1–16. doi: <https://doi.org/10.1155/2021/7629168>
16. Pomegbe, W., Li, W., Dogbe, C., & Otoo, C. (2021). Closeness or opportunistic behavior? Mediating the business ecosystem governance mechanisms and coordination relationship. *Cross Cultural & Strategic Management*, 28(3), 530–552. doi: <https://doi.org/10.1108/CCSM-01-2020-0013>
17. Mandal, P. C. (2022). Management of Innovation in Organizations and the Innovation Imperative. *International Journal of Innovation in the Digital Economy*, 13(1), 1-12. doi: <https://doi.org/10.4018/IJIDE.311516>
18. Quental, T. B., & Marshall, C. R. (2013). How the Red Queen Drives Terrestrial Mammals to Extinction. *Science*, 341, 290-292. doi: <https://doi.org/10.1126/science.1239431>
19. Greenacre, P., Gross, R., & Speirs, J. (2012). Innovation Theory: A review of the literature. Retrieved from [https://www.imperial.ac.uk/media/imperial-college/research-centres-and-groups/icept/Innovation-review---ICEPT-working-paper-version-\(16.05.12\).pdf](https://www.imperial.ac.uk/media/imperial-college/research-centres-and-groups/icept/Innovation-review---ICEPT-working-paper-version-(16.05.12).pdf)
20. Lozhachevska, O., Bashmakov, M., Petchenko, M., Orlova-Kurilova, O., Bereza, I., Krasnoshtan, O., & Miroshnichenko, O. (2023). Technological management of innovations in logistics. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 46(2), 113-123. doi: <https://doi.org/10.15544/mts.2023.12>
7. Liu, B., Shao, Y.-F., Liu, G., & Ni, D. (2022). An Evolutionary Analysis of Relational Governance in an Innovation Ecosystem. *SAGE Open*, 12(2), 1-29. doi: <https://doi.org/10.1177/21582440221093044>
8. Hou, H., & Shi, Y. (2021). Ecosystem-as-structure and ecosystem-as-coevolution: A constructive examination. *Technovation*, 100, 102193. doi: <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2020.102193>
9. Breslin, D., Kask, J., Schlaile, M., & Abatecola, G. (2021). Developing a coevolutionary account of innovation ecosystems. *Industrial Marketing Management*, 98, 59–68. doi: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2021.07.016>
10. Ranjan, K. R., & Read, S. (2021). An ecosystem perspective synthesis of co-creation research. *Industrial Marketing Management*, 99, 79–96. doi: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2021.10.002>
11. Benitez, G. B., Ayala, N. F., & Frank, A. G. (2020). Industry 4.0 innovation ecosystems: An evolutionary perspective on value cocreation. *International Journal of Production Economics*, 228, 107735. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2020.107735>
12. Bacon, E., Williams, M. D., & Davies, G. (2020). Coopetition in innovation ecosystems: A comparative analysis of knowledge transfer configurations. *Journal of Business Research*, 115(2), 307–316. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.11.005>
13. Bhargava, H. K. (2021). The creator economy: Managing ecosystem supply, revenue sharing, and platform design. *Management Science*, 68(7), 5233-5251. doi: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2021.4126>
14. Cenamor, J., & Frishammar, J. (2021). Openness in platform ecosystems: Innovation strategies for complementary products. *Research Policy*, 50(1), 104148. doi: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104148>
15. Chen, Y., Chen, Y., Guo, Y., & Xu, Y. (2021). Research on the coordination mechanism of value cocreation of innovation ecosystems: Evidence from a Chinese artificial intelligence enterprise. *Complexity*, 6, 1–16. doi: <https://doi.org/10.1155/2021/7629168>
16. Pomegbe, W., Li, W., Dogbe, C., & Otoo, C. (2021). Closeness or opportunistic behavior? Mediating the business ecosystem governance mechanisms and coordination relationship. *Cross Cultural & Strategic Management*, 28(3), 530–552. doi: <https://doi.org/10.1108/CCSM-01-2020-0013>
17. Mandal, P. C. (2022). Management of Innovation in Organizations and the Innovation Imperative. *International Journal of Innovation in the Digital Economy*, 13(1), 1-12. doi: <https://doi.org/10.4018/IJIDE.311516>
18. Quental, T. B., & Marshall, C. R. (2013). How the Red Queen Drives Terrestrial Mammals to Extinction. *Science*, 341, 290-292. doi: <https://doi.org/10.1126/science.1239431>
19. Greenacre, P., Gross, R., & Speirs, J. (2012). Innovation Theory: A review of the literature. Retrieved from [https://www.imperial.ac.uk/media/imperial-college/research-centres-and-groups/icept/Innovation-review---ICEPT-working-paper-version-\(16.05.12\).pdf](https://www.imperial.ac.uk/media/imperial-college/research-centres-and-groups/icept/Innovation-review---ICEPT-working-paper-version-(16.05.12).pdf)
20. Lozhachevska, O., Bashmakov, M., Petchenko, M., Orlova-Kurilova, O., Bereza, I., Krasnoshtan, O., & Miroshnichenko, O. (2023). Technological management of innovations in logistics. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 46(2), 113-123. doi: <https://doi.org/10.15544/mts.2023.12>

Maryna Petchenko,

PhD (Economics), Associate Professor, State University of Information and Communication Technologies,
7, Solomyanska str., Kyiv, 03110, Ukraine
marinapetcenko@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-1104-5717>

METHODOLOGICAL APPROACHES TO STRATEGY DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ECOSYSTEMS OF AIR TRANSPORT ENTERPRISES

Abstract. The work is aimed at developing and justifying a co-evolutionary and synergistic approach to the strategic development of innovative ecosystems, based on the concept of entelechy of the participants of this ecosystem, which is connected with the need to intensify the innovative activities of air transport enterprises. Based on the principles of the functioning of the innovative ecosystem in terms of ensuring a long-term synergistic effect from the interaction of actors, its adaptive properties, the ability to self-organize and evolve, self-improvement and development of the potential of actors, the methodological foundations of the author's approach are formed in the work, which includes: close harmonious interaction of the participants of the innovative ecosystem; compatibility and mutual complementarity of actors; joint evolution of ecosystem participants; continuous improvement based on acquired experience; adaptation of each participant to the conditions of the innovation environment, and the ecosystem as a whole - to its unique market niche; proactive behavior of participants; rational or optimal composition of actors with sufficient resource provision; co-evolution, based on the selective analysis of the contribution of each actor to the efficiency of the ecosystem, determining the best combinations of participants and the structure of the ecosystem to maximize the achievement of strategic goals with limited resources; a polycentric approach to management, which increases the flexibility and adaptability of the ecosystem due to rapid response to changes and prompt decision-making by actors in their areas of responsibility; an induced innovation approach that creates a close interaction between participants and the innovation environment to support innovation development. The proposed synthesis of methodological approaches and provisions makes it possible to substantiate the principles of effective interaction of actors both among themselves and within the innovative ecotope to achieve the evolution of the internal potential of actors and synergistic implementation of embedded system capabilities. The prospect of further research is the development of methodical approaches to the strategic development of innovative ecosystems of air transport enterprises.

Keywords: *Innovative Ecosystem, Development, Strategizing, Methodology, Coevolution, Synergism.*

JEL Classification: M21; O20; O30; O31; O33.

In cites: Petchenko, M. (2025). Methodological approaches to strategy development of innovative ecosystems of air transport enterprises. *Social Economics*, 69, 180-189. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-15> (In Ukrainian)

The article was received by the editors 07.09.2024.
The article is recommended for printing 17.11.2024.

Стаття надійшла до редакції 07.09.2024 р.
Стаття рекомендована до друку 17.11.2024 р.

ФІНАНСИ ♦ FINANCE

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-16>
УДК 336.76:502.131.1

Ольга Вікторівна Глущенко*

доктор економічних наук, доцент
olhahlushchenko@karazin.ua
<http://orcid.org/0000-0001-5856-3373>

Марина Вікторівна Іващенко*

кандидат економічних наук, доцент
maryna.ivashchenko@karazin.ua
<https://orcid.org/0000-0001-6078-1783>

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна

ІНТЕГРАЦІЯ ПРИНЦИПІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В ЕКОНОМІЧНУ ПОВЕДІНКУ ФІНАНСОВИХ СУБ'ЄКТІВ

У статті розглянуто інтеграцію принципів сталого розвитку в економічну поведінку фінансових суб'єктів як ключовий елемент забезпечення сталого економічного зростання. Визначено основні аспекти сталого розвитку, що впливають на фінансові рішення, зокрема екологічна, соціальна та управлінська відповідальність (ESG-фактори). Окреслено сучасні виклики, пов'язані з впровадженням цих принципів, серед яких недостатнє регулювання, обмежені механізми фінансової мотивації та нестача інструментів оцінки ефективності. Проаналізовано позитивний вплив інтеграції сталих практик на довгострокову фінансову стійкість та конкурентоспроможність суб'єктів господарювання. Запропоновано рекомендації щодо покращення регуляторної бази, створення стимулів для впровадження сталих підходів і підвищення обізнаності учасників фінансової системи.

Ключові слова: сталий розвиток, економічна поведінка суб'єктів на фінансовому ринку, ESG-інвестиції, «зелені» і соціальні облігації, «зелені» технології, зелені інвестиційні фонди, сталі зміни і в поведінці споживачів.

JEL Classification: M14; G32; Q56.

Як цитувати: Глущенко, О. В., & Іващенко, М. В. (2025). Інтеграція принципів сталого розвитку в економічну поведінку фінансових суб'єктів. *Соціальна економіка*, 69, 190-201. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-16>

Вступ. Сучасний світ зазнає величезну кількість глобальних викликів, таких як зміна клімату, соціальна нерівність та виснаження природних ресурсів, що набули критичного значення. В таких умовах концепція сталого розвитку стає центральним орієнтиром для різних сфер людської діяльності. Фінансові послуги, як одна з

ключових рушійних сил економіки, також зазнали впливу цієї концепції, що змінює поведінку всіх учасників ринку – від індивідуальних інвесторів до глобальних фінансових корпорацій.

Сталий розвиток, зосереджений на збалансованому поєднанні екологічних, соціальних та економічних аспектів, не

лише впроваджує нові стандарти, але й трансформує уявлення про те, що таке успішне інвестування. Від впровадження ESG-критеріїв (екологічних, соціальних та управлінських факторів) до зростання ринку «зелених» облігацій, учасники фінансового ринку починають усвідомлювати, що сталий розвиток — це не лише моральний імператив, але й стратегічний інструмент для досягнення довгострокового фінансового успіху.

Метою статті є виявлення впливу концепції сталого розвитку на ухвалення рішень та формування стратегій різних категорій учасників ринку фінансових послуг. Аналіз зосереджений на ключових змінах у підходах до управління ризиками, виборі інвестиційних напрямів та врахування соціальної відповідальності у фінансовій діяльності.

Зважаючи на зазначену мету статті, сформулюємо завдання дослідження:

- визначити концептуальні основи сталого розвитку та їх зв'язок з економічною поведінкою фінансових суб'єктів;
- проаналізувати сучасні підходи до інтеграції принципів сталого розвитку у фінансовій сфері;
- дослідити вплив впровадження ESG-критеріїв на діяльність фінансових установ;
- визначити стимулюючі фактори для впровадження сталого розвитку у фінансову поведінку суб'єктів;
- надати рекомендації щодо вдосконалення механізмів інтеграції принципів сталого розвитку у фінансову діяльність.

Об'єктом дослідження є економічна поведінка фінансових суб'єктів у контексті впровадження принципів сталого розвитку. Предметом – механізми, інструменти та вплив інтеграції принципів сталого розвитку на формування економічної поведінки фінансових суб'єктів.

Огляд літератури. Зважаючи на беззаперечну актуальність теми дослідження, існує чимало наукових джерел, що висвітлюють основні аспекти інтеграції принципів сталого розвитку в економічну поведінку фінансових суб'єктів, акцентуючи увагу на ключових концепціях, методологічних підходах та емпіричних дослідженнях, представлених у цій галузі.

Дослідники аналізують різні аспекти інтеграції критеріїв сталого розвитку в практику інвестиційної діяльності. Зокрема, А. Агравал і К. Хокертс (Agrawal & Hockerts, 2021) досліджують вплив інтеграції ESG-критеріїв на інвестиційні рішення та сприяння сталому розвитку фінансових

ринків. К. Д. Якобсен (Jacobsen, 2021) аналізує вплив ESG-рейтингів на дохідність і ризик портфелів. Дослідження базується на емпіричних даних та надає рекомендації для інвесторів щодо інтеграції ESG-факторів. Г. Фріде, Т. Буш і А. Басен (Friede, Busch, & Bassen, 2015) провели метааналіз, що підтверджує позитивний зв'язок між ESG-критеріями та фінансовими результатами компаній. Д. Шонмейкер і В. Шрамаде (Schoenmaker & Schramade, 2019) представляють основи сталого фінансування та врахування ESG-факторів у фінансових рішеннях.

І. Ван Дюрен, А. Плантінга і Б. Схолтенс (van Duuren, Plantinga, & Scholtens, 2016) досліджують процес інтеграції ESG-факторів у процес управління інвестиціями та показують, як інвестори адаптують фундаментальний підхід до нових вимог. Г. Зайріс, П. Ліаргівас, Н. Апостолопулос (Zairis, Liargovas, & Apostolopoulos, 2024) здійснюють систематичний огляд досліджень у сфері сталого фінансування та пропонують нову дослідницьку повістку для розширення знань у цій сфері. С. Мудра, Ш. Джабін, С. Ахтер, П. Саха (Saha et al., 2024) досліджують сталі фінансові практики у країнах, що розвиваються, використовуючи бібліометричний аналіз для виявлення ключових трендів і викликів.

Інші дослідники зосереджують свою увагу на феномені зелених інвестицій. Так, Р. Гайнкель, А. Краус і Дж. Зехнер (Heinkel, Kraus, & Zechner, 2001) аналізують вплив зелених інвестицій на поведінку компаній та динаміку фінансових ринків та виявляють, що підвищення частки «зелених» інвесторів стимулює компанії знижувати екологічні ризики. О. Щербакова (Shcherbakova, 2023) досліджує роль зелених облігацій у фінансуванні сталого розвитку. Автор аналізує вплив цих фінансових інструментів на економічне зростання та пропонує рекомендації для їх ефективного використання в Україні. І. Мавлутова, А. Спілбергс, А. Верденгофс, Є. Кузьміна, І. Ареф'євс і А. Натрінс (Mavlutova et al., 2023) аналізують роль зеленого фінансування у забезпеченні сталого розвитку та підтримці відновлювальної енергетики, а також розглядають виклики, пов'язані з цим процесом.

Нарешті, науковцями простежено взаємозв'язок сталого розвитку та корпоративного управління. Дж. Беббінгтон та Дж. Унерман (Bebbington & Unerman, 2018) аналізують, як дослідження в сфері бухгалтерського обліку може сприяти досягненню Цілей сталого розвитку ООН, розглядають роль бухгалтерської інформації у підтримці

прийняття рішень для сталого розвитку та підкреслюють необхідність інновацій у цій сфері. А. Конг, М. Акбар, П. Поулова (Kong, Akbar, & Poulouva, 2023) досліджують вплив показників ESG (екологія, соціальна відповідальність, управління) на поточну та майбутню вартість провідних технологічних компаній. Результати демонструють тісний зв'язок між ESG-показниками та фінансовими результатами. Р. Еклз і С. Кліменко (Eccles & Klimenko, 2019) описують зростання очікувань акціонерів щодо сталості та вплив цього явища на корпоративне управління. Х. Джо та М. Харджото (Hoje & Harjoto, 2011) вивчають вплив сталої корпоративної соціальної відповідальності на вартість компаній. М. Сатіш Гоуда, С. Парасураман, А. Г. Хан (Gouda, Parasuraman, & Khan, 2024) досліджують можливості та виклики корпоративної соціальної відповідальності в Індії. А. Б. Керролл (Carroll, 2008) описує історичний розвиток концепції корпоративної соціальної відповідальності та аналізує ключові етапи її еволюції та значення для сучасного бізнесу. Іоанну і Серафейм (Ioannou & Serafeim, 2019) проаналізували, як корпоративні стратегії сталого розвитку поєднують прибутковість із соціальними цілями. В. Дж. Хеніз, С. Доробанту та Л. Дж. Нартей (Henisz et al., 2014) аналізують фінансові вигоди від взаємодії компаній із зацікавленими сторонами. Р. Акуоко-Сарпонг, С. Г'ясі, Г. Аффрам (Akuoko-Sarpong, Gyasi, & Affram, 2024) аналізують кореляцію між звітністю про сталий розвиток та фінансовими показниками публічних компаній та демонструють важливість прозорості для інвесторів.

Не зважаючи на увагу до цього питання серед науковців, слід зазначити, що не всі учасники економічної діяльності повною мірою розуміють сутність сталого розвитку та його значення для довгострокової фінансової стійкості. Тому наукового підходу потребують питання створення дієвих інструментів для формування нових моделей економічної поведінки, що сприятимуть втіленню принципів сталого розвитку у фінансову стратегію підприємств.

Методологія дослідження. Для дослідження, здійсненого в статті використано ряд наукових методів. Метод теоретичного аналізу застосовано для аналізу наукових праць, які стосуються сталого розвитку, фінансової поведінки суб'єктів та корпоративної соціальної відповідальності та існуючих підходів до інтеграції сталого розвитку у фінансову діяльність. Використання емпіричних методів представлено кількісним аналізом для дослідження оцін-

ки зв'язку між впровадженням принципів сталого розвитку та результатами діяльності компаній; та якісним аналізом для дослідження кейсів фінансових компаній чи банків, які успішно інтегрували принципи сталого розвитку.

Основні результати. Сталий розвиток дедалі більше впливає на економічну поведінку суб'єктів на фінансовому ринку, що зумовлено зміною суспільних цінностей, новими регуляторними вимогами та прагненням до збереження навколишнього середовища і соціальної відповідальності.

Концепція сталого розвитку значно впливає на поведінку інвесторів на фінансовому ринку, адже вона формує нові підходи до оцінки ризиків, вибору активів і стратегії інвестування. В першу чергу слід відзначити зростання популярності ESG-інвестицій, які стали ключовим фактором для багатьох інвесторів. Інвестори активно вкладають кошти в компанії, які відповідають критеріям екологічності (вплив компанії на навколишнє середовище, використання ресурсів, рівень викидів CO₂), соціальної (умови праці, дотримання прав людини, вплив на місцеві громади) та корпоративного управління (прозорість діяльності, структура управління, боротьба з корупцією), уникаючи тих, які ігнорують принципи сталого розвитку (Bebbington & Unerman, 2018).

Компанії, що порушують принципи сталого розвитку, стикаються з високими фінансовими та репутаційними ризиками та можуть мати наслідки у вигляді санкцій: регуляторні штрафи за екологічні порушення, судові позови через недотримання соціальних норм, втрата довіри інвесторів та споживачів тощо. Інвестори можуть враховувати ці ризики при оцінці компаній, надаючи перевагу тим, які мінімізують свій негативний вплив на суспільство та екологію.

Важливою зміною в економічній поведінці інвесторів також слід відзначити зацікавленість у стимулюванні «зелених» і соціальних облігацій, що можна простежити, аналізуючи зростання цього ринку. Інвестори активно купують такі інструменти, розглядаючи їх як надійний і етичний вибір, оскільки зелені облігації фінансують проекти, спрямовані на боротьбу зі зміною клімату або поліпшення стану навколишнього середовища, а соціальні облігації, в свою чергу, підтримують проекти, що сприяють розвитку освіти, медицини, соціальної інфраструктури (Agrawal & Hockerts, 2021).

Ринок «зелених» і соціальних облігацій демонструє стрімке зростання в усьому

світі. У 2021 році глобальний обсяг емісії «зелених» облігацій становив 474 мільярдів доларів, що значно перевищує 296 мільярдів доларів у 2020 році. Найбільший ріст спостерігався в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, де обсяг зріс із 55 мільярдів доларів у 2020 році до 125 мільярдів доларів у 2021 році. Європа залишається провідним ринком, забезпечуючи майже половину глобального обсягу. У 2022 році спостерігалось подальше зростання цього ринку: наприклад, у Європі за перший квартал було продано «зелених» облігацій на суму 46 мільярдів доларів, що підтверджує його високу інвестиційну привабливість¹. А станом на початок 2025 року сукупний випуск зелених облігацій у світі оцінюється вже в 3,535 трлн доларів США².

Соціальні облігації та інші види стійких облігацій також набувають популярності. Зокрема, їх роль зростає через розширення їхніх структур і цілей, наприклад, спрямування коштів на боротьбу з соціальними проблемами чи підтримку кліматичних ініціатив.

Україна поки що лише тільки розвиває цей ринок, але, через законодавчі та економічні обмеження, зіштовхується зі значними викликами. Проте впровадження стимулів, таких як стандарти звітності й підтримка екологічних проектів, сприяє поступовому росту цього сегмента (FIBI, 2024³).

Помітну роль на ринку зелених облігацій відіграє Світовий банк, випускаючи зелені облігації World Bank Green Bonds для фінансування проектів, що стосуються відновлювальної енергетики, очищення води та зниження викидів парникових газів у країнах, що розвиваються (World Bank Group, 2024⁴). Інвестуючи в такі облігації, інвестори можуть брати участь у вирішенні глобальних екологічних проблем, таких як зміна клімату, забруднення та зниження

біорізноманіття, при чому екологічно чисті технології часто приносять високу прибутковість, оскільки попит на «зелені» рішення зростає на фоні змін клімату та переходу до відновлювальної енергетики. Крім того, такі інвестиції можуть бути частиною стратегії диверсифікації портфеля, оскільки вони охоплюють нові і перспективні ринки, що активно розвиваються (Jacobsen, 2021).

Концепція сталого розвитку орієнтує інвесторів на довгострокові вигоди, оскільки підтримка компаній, які дотримуються принципів сталого розвитку, забезпечує стабільний прибуток у майбутньому, а інвестиції в стійкі сектори (відновлювальна енергетика, «зелені» технології) розглядаються як перспективні, з урахуванням зростаючих обмежень для традиційних галузей (наприклад, вуглецевого виробництва). Цікавими є висновки, які базуються на емпірично обґрунтованих оцінках параметрів та показують, що понад 20 % зелених інвесторів потрібні, щоб спонукати будь-яку забруднюючу компанію до реформування (Heinkel et al., 2001).

З боку інституційних інвесторів також можна простежити підвищення попиту на підтримку сталого розвитку. Великі пенсійні фонди, страхові компанії та інші інституційні інвестори дедалі більше враховують концепцію сталого розвитку у своїх стратегіях, створюючи спеціальні ESG-фонди. Ще однією тенденцією в поведінці інституційних інвесторів слід відзначити відмову від інвестицій у сектори, що суперечать принципам сталого розвитку (наприклад, нафта, вугілля, зброя).

Вагомого значення також набуває репутаційний фактор, оскільки інвестори дедалі більше віддають перевагу компаніям з високою соціальною відповідальністю через їх позитивний імідж, що приваблює клієнтів і партнерів. До того ж, існує безліч концепцій, які стверджують, що організації повинні враховувати інтереси всіх своїх зацікавлених сторін, включаючи працівників, клієнтів, постачальників, громади та навколишнього середовища, а не зосереджуватися виключно на максимізації прибутку (Kong et al., 2023).

Концепція сталого розвитку змінює парадигму інвестування, перетворюючи фінансовий ринок на платформу для підтримки екологічної, соціальної та економічної стабільності. Інвестори, які орієнтуються на сталий розвиток, не тільки отримують фінансові вигоди, але й роблять свій внесок у забезпечення майбутнього для всього людства. Це підтверджується численними при-

1 Зелені, соціальні та стійкі облігації як механізм імпаکت-інвестування. UkraineInvest. Your Investment Matters. URL: https://ukraineinvest.gov.ua/news/27-05-22-2/?utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 05.01.2025).

2 Green Bonds Market 2025. Climate Bonds Initiative. URL: <https://www.climatebonds.net> (дата звернення: 05.01.2025).

3 Ринок облігацій у 2024 році: розуміння тенденцій та вибір кращих можливостей. FIBI. 26 січня 2024. URL: <https://fibi.tech/news/investuvannya/rinok-obligacij-u-2024-roci-rozuminnya-tendencij-ta-vibir-krashih-mozhlivostej> (дата звернення: 05.01.2025).

4 Green Bonds. IBRD Funding Program. World Bank Group. Oct 31, 2024. URL: <https://treasury.worldbank.org/en/about/unit/treasury/ibrd/ibrd-green-bonds> (дата звернення: 05.01.2025).

кладами інвестицій, заснованих на принципах сталого розвитку в світовій практиці інвестування, які ми розглянемо далі.

В розвинутих країнах спостерігається вихід великих інвесторів із вуглеводневого сектору. У 2019 році Норвезький суверенний фонд, один із найбільших у світі (активи перевищують \$1,4 трлн), оголосив про плани відмовитися від інвестицій у компанії, що займаються видобутком нафти та газу (The Guardian, 2019¹). Рішення було ухвалене для зменшення ризиків, пов'язаних із кліматичними змінами, та стимулювання розвитку відновлюваної енергетики.

Apple Inc. у 2021 році випустила «зелені облігації» на суму \$4,7 млрд для фінансування проєктів, пов'язаних із відновлюваними джерелами енергії, зменшенням вуглецевих викидів та енергоефективністю (Apple, 2022²), що привабили інвесторів, які бажають підтримувати проєкти сталого розвитку.

У 2020 році генеральний директор BlackRock, найбільшої у світі інвестиційної компанії, заявив, що компанія переорієнтує свій інвестиційний портфель на компанії, які враховують екологічні, соціальні та управлінські (ESG) критерії і виключає зі своїх портфелів компанії, пов'язані з вугіллям, а також активно голосує проти керівництва компаній, що ігнорують кліматичні ризики (BlackRock, 2020³).

Один із найбільших пенсійних фондів світу CalPERS інвестує значну частину своїх активів у «зелені» технології, компанії з низьким рівнем викидів CO₂ та соціально відповідальні підприємства. Наприклад, фонд вклав кошти в компанії, що спеціалізуються на відновлюваній енергетиці та інноваціях у сфері сталого виробництва (CalPERS, 2023⁴).

Деякі великі банків, зокрема Deutsche Bank, BNP Paribas і HSBC, припинили фінансування нових вугільних проєктів та ініціатив, пов'язаних із видобутком нафти в екологічно чутливих регіонах, яким, скажімо, є Арктика. Рішення мотивоване зростаючим тиском з боку громадськості та інвесторів, які вимагають прозорості та екологічної відповідальності. Загалом, близько 60 трильйонів доларів США в активах під управлінням – або 50% загальної глобальної бази інституційних активів – наразі перебувають під управлінням підписантів Принципів відповідального інвестування (Friede et al., 2015). А, отже, впровадження сталих стандартів сприяє надходженню коштів інвесторів у цільові проєкти сталого спрямування і дозволяє контролювати цей процес (Shcherbakova, 2023).

Великої популярності набуває підтримка стартапів у сфері відновлюваної енергетики. Інвестиційний фонд Breakthrough Energy Ventures, створений Біллом Гейтсом, активно вкладає кошти в стартапи, які займаються розробкою інноваційних рішень для скорочення вуглецевих викидів. Наприклад, фінансування отримала компанія, що працює над технологіями уловлювання та зберігання CO₂ (Investing in Innovation⁵).

У рамках програм сталого розвитку Світовий банк інвестує в інфраструктурні проєкти, які сприяють досягненню Цілей сталого розвитку. Наприклад, будівництво сонячних і вітрових електростанцій у країнах, що розвиваються, фінансується для забезпечення доступу до чистої енергії.

У 2019 році був запущений індекс S&P 500 ESG, що включає компанії, які відповідають високим стандартам екологічної, соціальної та управлінської відповідальності. Інвестори використовують цей індекс для формування портфелів із метою підтримки сталого розвитку. Фондовий індекс S&P 500 ESG розроблений на основі традиційного S&P 500, але адаптований для інвесторів, які віддають перевагу стійким інвестиціям. Він охоплює компанії з високими ESG-рейтингами, виключаючи компанії, які не відповідають певним критеріям, пов'язаним з Глобальним договором ООН чи здійснюють свою діяльність у сферах, що суперечать принципам сталого розвитку. Індекс включає 324 компанії (проти 503 у базовому S&P 500) після застосування критеріїв ESG. Для аналізу компаній ви-

1 Rob Davies. Norway's \$1tn wealth fund to divest from oil and gas exploration. The Guardian. 8 Mar 2019. URL: <https://www.theguardian.com/world/2019/mar/08/norways-1tn-wealth-fund-to-divest-from-oil-and-gas-exploration> (дата звернення: 05.01.2025).

2 Apple's \$4.7B in Green Bonds support innovative green technology. Apple. March 24, 2022. URL: <https://www.apple.com/newsroom/2022/03/apples-four-point-seven-billion-in-green-bonds-support-innovative-green-technology/> (дата звернення: 05.01.2025).

3 Sustainability as BlackRock's New Standard for Investing. BlackRock's 2020 letter to clients. BlackRock. URL: <https://www.blackrock.com/corporate/investor-relations/2020-blackrock-client-letter> (дата звернення: 05.01.2025).

4 CalPERS' Governance & Sustainability Principles. CalPERS. November 13, 2023. URL: <https://www.calpers.ca.gov/sites/default/files/spf/docs/forms-publications/governance-and-sustainability-principles.pdf> (дата звернення: 05.01.2025).

5 Breakthrough Energy Ventures. Investing in Innovation. URL: <https://www.breakthroughenergy.org/our-work/breakthrough-energy-ventures/> (дата звернення: 05.01.2025).

користовуються скринінги для виключення компаній з найгіршими ESG-рейтингами у кожному секторі, при цьому галузеві ваги максимально наближені до базового індексу. У зазначених компаній карбоновий слід на 13% нижчий, ніж у традиційному індексі, а середня інтенсивність викидів знижена на 18%. Оскільки ESG дедалі більше стає головним питанням для цих компаній, вони повинні опублікувати заяву про мету, надати інвесторам інтегровані фінансові звіти та звіти ESG, збільшити залучення керівників середньої ланки до питань ESG, інвестувати в надійні IT-системи та вдосконалити внутрішні системи для вимірювання та звітності ESG і впливати на інформацію про продуктивність (Eccles & Klimentko, 2019).

Індекс демонструє стабільну продуктивність і з 2021 року перевершує традиційний S&P 500 за сумарною дохідністю (на 15.1% станом на травень 2024 року). Популярність серед інвесторів зростає через посилення регуляцій у сфері сталого фінансування, зокрема в Європі та Азії, а також через наявність ф'ючерсів на основі цього індексу. Індекс підходить для інвесторів, які шукають баланс між сталим підходом і фінансовою ефективністю. Він є частиною глобального тренду на інтеграцію ESG-факторів у традиційні фінансові рішення.

Також слід згадати компанію Tesla, яка стала однією з найпопулярніших компаній серед ESG-інвесторів завдяки своїй діяльності в галузі електромобілів і енергозберігаючих технологій. Попит на її акції свідчить про зростаючий інтерес інвесторів до компаній, які сприяють зниженню вуглецевого сліду (Tesla, 2023¹).

Всі розглянуті практичні кейси демонструють, як концепція сталого розвитку змінює підходи до інвестицій і сприяє створенню нових можливостей на фінансових ринках, формуючи нові моделі поведінки суб'єктів цього ринку.

Компанії, що працюють в сучасній економіці, чітко демонструють дедалі більшу інтеграцію сталого розвитку в бізнес-модель, а залучення принципів корпоративної соціальної відповідальності позитивно впливає на вартість фірми (Harjoto, 2011). Така інтеграція, в першу чергу, простежується в розробці довгострокових стратегій, які передбачають зменшення вуглецевого сліду та запровадження екологічних практик.

Деякі провідні компанії вже впровадили відповідні стратегії. Серед таких компаній слід відзначити міжнародну компанію у сфері електродвигунів Nidec Corporation, яка прагне досягти нульового рівня викидів CO₂ у своїй ланці постачання до 2050 року. До 2030 року вона планує скоротити викиди Scope 1 і Scope 2 на 42%, а Scope 3 – на 25% порівняно з рівнем 2022 року (Nidec Corporation ²). Основна увага приділяється використанню відновлюваних джерел енергії та впровадженню енергоефективних технологій.

Аналогічні прагнення мають компанії Microsoft, IKEA, Unilever та інші, метою яких є стати кліматично позитивними та навіть компенсувати всі викиди, створені за всю історію компанії. Ці компанії демонструють, як представники різних галузей реагують на кліматичні виклики через інновації та сталий розвиток, а їхні зусилля узгоджуються з глобальними цілями.

Кліматичні зобов'язання на себе беруть уряди та міжнародні організації, встановлюючи зобов'язання щодо зменшення викидів вуглецю та адаптації до змін клімату, що змушує компанії, в свою чергу, адаптувати власні стратегії. Серед таких зобов'язань, в першу чергу, слід відзначити Паризьку кліматичну угоду (2015), яка є основою міжнародних зусиль зі скорочення викидів парникових газів (Закон України, 2016³). Більшість країн зобов'язалися досягти нульових викидів до середини століття, що змушує компанії впроваджувати стратегії для зменшення свого вуглецевого сліду, наприклад, переходити на відновлювані джерела енергії.

Окрім міжнародної угоди, існує низка регіональних, наприклад, Європейський зелений курс (The European Green Deal, 2024⁴), який пов'язаний з прагненням ЄС досягти кліматичної нейтральності до 2050 року. Це включає такі ініціативи, як Система торгівлі викидами (EU ETS) та обмеження на викиди для авіаційної і автомобільної галузей. Крім того, США мають «Кліматичний план», згідно з яким країна оголосила амбітні цілі зі скорочення викидів на 50–

2 Nidec Group sets new mid- and long-term CO2 reduction targets. Nidec Corporation. 21/03/2024. URL: <https://www.nidec.com/en/sustainability/news/2024/news0321-01/> (дата звернення: 05.01.2025).

3 Паризька угода. Угоду ратифіковано Законом № 1469-VIII від 14.07.2016. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_161#Text (дата звернення: 05.01.2025).

4 The European Green Deal. Striving to be the first climate-neutral continent. The European Commission. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en (дата звернення: 05.01.2025).

1 A Sustainable Future is Within Reach. Impact Report 2023. Tesla. URL: <https://www.tesla.com/impact> (дата звернення: 05.01.2025).

52% до 2030 року порівняно з рівнем 2005 року в першу чергу, завдяки відновлювальній енергетиці та «зеленому» транспорту. Існуюча китайська ініціатива «Вуглецева нейтральність до 2060 року» ґрунтується на зобов'язанні уряду Китаю скоротити викиди до 2030 року, що сприяє переходу компаній на енергоефективні технології та стимулює розвиток відновлюваної енергетики. В Індії з ініціативи уряду в Законі про компанії 2013 року обов'язковим стало залучення корпоративного сектору до досягнення цілей сталого розвитку. Будь-яка компанія, чистий капітал, оборот та чистий прибуток якої досягає зазначеної в законі величини, повинна витратити два відсотки свого прибутку на корпоративну соціальну відповідальність (Gouda et al., 2024).

Що стосується зобов'язань міжнародних організацій, то серед них слід відзначити Програму ООН зі сталого розвитку (SDGs), яка встановлює цілі сталого розвитку, та стимулює уряди впроваджувати національні політики, що створюють вимоги для бізнесу щодо екологічної відповідальності. Міжнародна фінансова корпорація (IFC) та Світовий банк встановлюють стандарти екологічної та соціальної відповідальності, які мають виконувати компанії, що отримують їхнє фінансування. Міжнародна організація з авіації (ICAO) запровадила програму CORSIA, яка вимагає від авіакомпаній компенсувати зростання викидів шляхом інвестування в екологічні проекти.

На окрему увагу заслуговує глобальний альянс «Race to Zero»¹, що об'єднує країни, міста та компанії у прагненні досягти нульових викидів до 2050 року, до якої приєдналися багато великих корпорацій (наприклад, Amazon, Apple), щоб відповідати міжнародним стандартам.

Зобов'язання, що беруть на себе уряди під впливом міжнародних та регіональних угод та організацій, безпосередньо впливають на діяльність компаній в різних галузях. Це включає розробку фірмами управлінських та організаційних механізмів для звітності та контролю за соціально свідомою політикою та практикою бізнесу (Carroll, 2008). Скажімо, посилення стандартів на викиди CO₂ змушує виробників розробляти електромобілі (наприклад, зобов'язання ЄС щодо нульових викидів від транспорту), а під тиском вимог від-

мовлятися від вугілля та переходити на відновлювані джерела енергії, компанії переглядають свої довгострокові стратегії. Банки та інвестиційні фонди впроваджують принципи ESG (екологічного, соціального та корпоративного управління), адаптуючи свої портфелі до низьковуглецевої економіки. Ці зусилля демонструють, як глобальні зобов'язання сприяють формуванню стійких бізнес-практик та спрямовують компанії до відповідального управління кліматичними ризиками.

Зважаючи на зміни, які охопили всю світову економіку – від урядів країн та міжнародних організацій, глобальних галузей до окремих компаній – зміни в економічній поведінці учасників фінансових ринків стають дедалі глибшими. З'являється дедалі більше інвестиційних фондів, які саме спеціалізуються на сталому розвитку та екологічно чистих технологіях, які націлені на підтримку компаній, що активно дотримуються принципів сталого розвитку, і виключають зі своїх портфелів компанії з негативним впливом на суспільство та навколишнє середовище. Ці фонди сприяють залученню капіталу до бізнесів і проектів, які працюють з врахуванням вимог навколишнього середовища та сталого розвитку.

Серед таких фондів, в першу чергу, слід зазначити зелені інвестиційні фонди, які спеціалізуються на фінансуванні проектів, що сприяють зменшенню впливу на навколишнє середовище та підтримують перехід компаній до екологічно чистих технологій, розглядаючи його як довгострокову стратегію (Ioannou et al., 2019). Ці фонди зазвичай інвестують в енергетичні компанії, що працюють з відновлювальними джерелами енергії, а також у компанії, які займаються очищенням води, переробкою відходів і збереженням біорізноманіття. Це такі фонди, як The Green Climate Fund (GCF), який створений для підтримки країн, що розвиваються, в переході до низьковуглецевої економіки, сприяють адаптації до змін клімату та скороченню викидів парникових газів та фонд BlackRock Green Bond Fund, який інвестує в зелені облігації, що фінансують екологічно чисті проекти, такі як відновлювальна енергетика, енергоефективність, водозбереження.

Важливу роль у підтримці сталого розвитку відіграють ESG Investment Funds (Фонди ESG), що інвестують у компанії, які демонструють високий рівень відповідальності в екологічних, соціальних та управлінських аспектах. Вони можуть охоплювати широкий спектр індустрій, зокрема енергетику, технології, споживчі

1 Race to Zero. The world's largest coalition of non-state actors taking immediate action to halve global emissions by 2030. Race to Zero. URL: <https://climatechampions.unfccc.int/system/race-to-zero/> (дата звернення: 05.01.2025).

товари та інфраструктуру (Schoenmaker & Schramade, 2019).

Фондами, які інвестують в акції компаній, що відповідають вимогам ESG та займаються вирішенням глобальних проблем є Vanguard ESG U.S. Stock ETF та фонд iShares MSCI Global Impact ETF. На інвестиціях в компанії, які працюють у сфері відновлювальної енергетики, такі як сонячна, вітрова енергетика, біоенергетика, а також у новітні технології для зберігання енергії та підвищення енергоефективності спеціалізуються фонди сталого енергетичного розвитку (Sustainable Energy Funds), серед яких The iShares Global Clean Energy ETF та Invesco WilderHill Clean Energy ETF. Зазначені фонди чітко розуміють наслідки сталого розвитку для інвесторів і включають ці питання в свої інвестиційні рішення та практики власності (Duuren et al., 2016).

Цікавою є форма діяльності у фондах впливу (Impact Investment Funds), що прагнуть створювати соціальний та екологічний вплив через свої інвестиції та підтримують компанії, які працюють в сферах, що можуть приносити довгостроковий позитивний ефект на суспільство та навколишнє середовище, водночас забезпечуючи прибутковість для інвесторів (Zairis et al., 2024). Фонди BlueOrchard Impact Investment Fund та Triodos Investment Management зосереджені на інвестиціях, які сприяють сталому розвитку та підтримці екологічно чистих технологій у країнах, що розвиваються, інвестують в компанії з низьким вуглецевим слідом, підтримуючи проекти в галузі відновлювальних джерел енергії, сталого сільського господарства та сталих технологій.

Інвестиційні фонди, які підтримують сталий розвиток та екологічно чисті технології, є важливим інструментом для реалізації глобальних цілей сталого розвитку та надають можливість інвесторам підтримувати проекти, що сприяють збереженню навколишнього середовища та соціальному прогресу.

Достатньо важливим фінансовим стимулом для переходу до сталого розвитку, є податкові пільги компаніям, які уряди багатьох країн надають підприємствам, що інвестують в екологічно чисті технології та дотримуються принципів сталого розвитку. Такі стимули можуть бути запроваджені у вигляді податкових пільг, коли уряди надають податкові пільги для компаній, які інвестують у екологічно чисті технології та дотримуються принципів сталого розвитку. Крім того, це можуть бути податкові кредити на екологічно чисті технології для стимулювання інвестицій у відновлювану

енергетику, енергоефективність і зменшення викидів CO₂. Такі практики можна знайти в розвинутих країнах. Зокрема, існуюча в США програма Investment Tax Credit (ITC) дозволяє компаніям отримати податкові кредити за встановлення сонячних панелей та інших відновлюваних джерел енергії, що знижує податкові зобов'язання компанії на значну суму (Department of the Treasury, 2024¹). Або країни ЄС, які можуть надати податкові пільги компаніям, що інвестують у зелену енергетику, зокрема у вітрові та сонячні станції. Програми часто передбачають знижки на корпоративний податок або податкові кредити на розширення зеленої інфраструктури.

У Великій Британії та Канаді існують податкові пільги за витрати на дослідження та розробки для компаній, які займаються розробкою нових екологічно чистих технологій. Британська програма R&D Tax Credits дозволяє компаніям, що інвестують в інновації, зокрема в екологічно чисті технології, знижувати свої податки на суму витрат на дослідження і розробки (Government of UK, 2024²). Канадська програма Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) дозволяє компаніям отримати податкові кредити на розробку нових екологічно чистих технологій, включаючи технології для відновлювальної енергетики та зменшення викидів (Government of Canada³).

Уряди Швеції та Німеччини практикують надання знижок на корпоративні податки компаніям, які демонструють сталий розвиток. До того ж, компанії Швеції отримують знижки на податки, якщо вони впроваджують практики сталого розвитку, такі як використання відновлюваних джерел енергії, зниження викидів парникових газів або переробка відходів. В Німеччині діє система податкових пільг для підприємств, які інвестують у технології, що сприяють досягненню цілей сталого розвитку, зокрема в галузях зеленої енергетики та

1 U.S. Department of the Treasury Releases Final Rules on Investment Tax Credit to Produce Clean Power, Strengthen Clean Energy Economy. U.S. Department of the Treasury. December 4, 2024. URL: <https://home.treasury.gov/news/press-releases/jy2736> (дата звернення: 05.01.2025).

2 Check if you can claim Research & Development (R&D) tax relief. Find out what R&D tax relief is and if your project qualifies for Corporation Tax relief. Government of UK. 8 May 2024. URL: <https://www.gov.uk/guidance/corporation-tax-research-and-development-rd-relief> (дата звернення: 05.01.2025).

3 Scientific Research and Experimental Development (SR&ED) tax incentives. Government of Canada. URL: <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/scientific-research-experimental-development-tax-incentive-program.html> (дата звернення: 05.01.2025).

транспорту. Це можна пояснити сильним політичним інтересом Європи до сталого фінансування та загальної фінансової політики на підтримку Європейської зеленої угоди, а також її міжнародних зобов'язань щодо зміни клімату та цілей сталого розвитку (Mavlutova et al., 2023).

Австралія та Індія надають податкові пільги компаніям, які інвестують у технології для зниження викидів CO₂ або встановлюють сонячні батареї чи інші відновлювальні джерела енергії. В Китаї для стимулювання інвестицій у сталий розвиток існують програми, що надають звільнення від податків або знижки на податки для підприємств, які інвестують у «зелені» проекти або використовують екологічно чисті технології. Уряд Франції дозволяє компаніям списувати витрати на екологічні інвестиції, такі як оновлення обладнання для зниження викидів CO₂, з податкової бази, що зменшує їх податкові зобов'язання.

Слід зазначити, що відбуваються зміни і в поведінці споживачів, оскільки сучасні споживачі все більше звертають увагу на те, наскільки компанії дотримуються принципів сталого розвитку, що неминуче впливає на фінансовий ринок (Ivashchenko, 2023). Аналіз ринків вказує на те, що споживачі дедалі більше обирають продукти та послуги, які мають менший екологічний вплив, що стимулює компанії інвестувати в зелені технології та екологічні практики. Прихильники бізнес-обґрунтування сталого розвитку стверджують, що етична, соціально відповідальна поведінка та прозорість нефінансових показників покращують репутацію бренду, зменшують витрати, зміцнюють відносини та підвищують стійкість, таким чином позитивно сприяючи прибутковості в довгостроковій перспективі (Akuoko-Sarpong et al., 2024). Відповідно, компанії, які не дотримуються принципів сталого розвитку або мають погану репутацію в сфері екології та соціальної відповідальності, можуть втрачати клієнтів, що безпосередньо впливає на їхню фінансову стабільність.

Зазначені зміни, що відбуваються в економічній поведінці всіх учасників фінансового ринку, неминуче призводять до трансформації і самого фінансового ринку. Можемо спостерігати розвиток нових фінансових продуктів у зв'язку зі зростанням попиту на фінансові інструменти, пов'язані зі сталим розвитком, такі як зелені облігації, індекси ESG, соціально відповідальні інвестиційні фонди та екологічні біржові фонди (Saha, 2024). Це явище є особливо

важливим у контексті нових фінансових технологій, де конвергенція технологій і фінансів сприяла створенню інноваційних фінансових продуктів, орієнтованих на сталість (Shkodina, 2024). До того ж і самі фінансові установи оцінюють екологічні та соціальні ризики, які можуть впливати на вартість активів та фінансову стабільність.

В свою чергу, інвестори та регулятори вимагають від компаній більшої прозорості у звітності щодо екологічних та соціальних показників, що підвищує вимоги до корпоративного управління.

Висновки. Таким чином, сталий розвиток суттєво трансформує економічну поведінку суб'єктів фінансового ринку, формуючи нові тенденції та підходи до інвестування, фінансового планування та управління ризиками. Аналіз взаємозв'язків між принципами сталого розвитку та фінансовою діяльністю показує, що екологічні, соціальні та управлінські (ESG) фактори стають важливим критерієм ухвалення рішень на фінансовому ринку.

Фінансові інститути, такі як банки, інвестиційні фонди та страхові компанії, все частіше враховують принципи сталого розвитку у своїх стратегіях, орієнтуючись на довгострокову стабільність та репутаційні переваги, демонструючи водночас підвищений інтерес до «зелених» фінансових інструментів, таких як екологічні облігації, сталий венчурний капітал та інвестиції у відновлювану енергетику. Вплив сталого розвитку проявляється у зміні пріоритетів фінансових суб'єктів: від короткострокового прибутку до екологічної відповідальності, соціального впливу та довгострокового економічного зростання, що створює нові виклики та можливості для адаптації фінансових ринків у сучасних умовах глобалізації та зростаючої важливості екологічної безпеки.

В той же час, існує потреба в цілеспрямованому впливі на економічну поведінку суб'єктів фінансового ринку задля активізації переходу до сталих практик. Це можуть бути такі заходи:

- розробка та вдосконалення регуляторної бази, що включає внесення змін до законодавства, які забезпечать чітке визначення та стимулювання інтеграції принципів сталого розвитку в економічну діяльність фінансових суб'єктів, а також запровадження стандартів звітності за ESG-критеріями для підвищення прозорості та підзвітності;

- створення фінансових стимулів, серед яких надання податкових пільг, субси-

дії або грантів фінансовим суб'єктам, які впроваджують екологічно та соціально відповідальні стратегії та введення спеціальних інструментів фінансування, таких як «зелені облігації»;

– розвиток освітніх та інформаційних програм для менеджерів та фінансових працівників щодо принципів сталого розвитку та методів їх впровадження, інформаційних кампаній для підвищення обізнаності суспільства про значення сталого розвитку;

– впровадження інноваційних технологій для розвитку цифрових інструментів для моніторингу та аналізу впливу ESG-практик на економічну діяльність та залу-

чення фінансових технологій (FinTech) для розробки екологічно орієнтованих продуктів і сервісів;

– сприяння співпраці між секторами через створення платформи для обміну досвідом між урядом, бізнесом і громадськими організаціями з метою спільного вирішення викликів сталого розвитку, а також через підтримку міжнародної співпраці для адаптації успішних практик інших країн;

– оцінка ефективності та контроль через встановлення чітких критеріїв оцінювання результатів впровадження сталих практик та регулярне проведення незалежного аудиту для оцінки досягнень фінансових суб'єктів у сфері сталого розвитку.

References

1. Agrawal A., Hockerts K. Impact Investing: Review and Research Agenda. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*. 2021. Vol. 33, No 2. Pp. 153-181. DOI: <https://doi.org/10.1080/08276331.2018.1551457>
2. Bebbington J., Unerman J. Achieving the United Nations Sustainable Development Goals: An Enabling Role for Accounting Research. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. 2018. Vol. 31, No. 1. Pp. 2-24. DOI: <https://doi.org/10.1108/AAAJ-05-2017-2929>
3. Carroll A. B. A History of Corporate Social Responsibility. In: Crane, A., Matten, D., McWilliams, A., Moon, J. and Siegel, D.S., Eds., *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, Oxford University Press, Oxford, (2008). Pp. 19-46. DOI: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199211593.003.0002>
4. Eccles R. G., Klimenko S. The Investor Revolution: Shareholders Are Getting Serious about Sustainability. *Harvard Business Review*. 2019. Vol. 97, No (3). Pp. 106–116. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-011-0869-y>
5. Friede G., Busch T., Bassen A. ESG and Financial Performance: Aggregated Evidence from More than 2000 Empirical Studies. *Journal of Sustainable Finance & Investment*. 2015. Vol. 5, No 4. Pp. 210–233. DOI: <https://doi.org/10.1080/20430795.2015.1118917>
6. Zairis G., Liargovas P., Apostolopoulos N. Sustainable Finance and ESG Importance: A Systematic Literature Review and Research Agenda. *Sustainability*. 2024. Vol. 16, No 7. Article 2878. DOI: <https://doi.org/10.3390/su16072878>
7. Heinkel R., Kraus A., Zechner J. The Effect of Green Investment on Corporate Behavior. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 2001. Vol. 36, No 4. Pp. 431–449. DOI: <https://doi.org/10.2307/2676219>
8. Jo H., Harjoto M. A. Corporate Governance and Firm Value: The Impact of Corporate Social Responsibility. *Journal of Business Ethics*. 2011. Vol. 103, No 3. Pp. 351–383. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2285-2>
9. Mavlutova I., Spilbergs A., Verdenhofs A., Kuzmina Je., Arefjevs I., Natrins A. The Role of Green Finance in Fostering the Sustainability of the Economy and Renewable Energy Supply: Recent Issues and Challenges. *Energies*. 2023. Vol. 16, No 23. Article 7712. DOI: <https://doi.org/10.3390/en16237712>
10. Ioannou I., Serafeim G. Corporate Sustainability: A Strategy? *Harvard Business School Accounting & Management Unit*

Список використаної літератури

1. Agrawal, A., & Hockerts, K. (2021). Impact Investing: Review and Research Agenda. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 33(2), 153-181. doi: <https://doi.org/10.1080/08276331.2018.1551457>
2. Bebbington, J., & Unerman, J. (2018). Achieving the United Nations Sustainable Development Goals: An Enabling Role for Accounting Research. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 31(1), 2-24. doi: <https://doi.org/10.1108/AAAJ-05-2017-2929>
3. Carroll, A. B. (2008). A History of Corporate Social Responsibility. In A. Crane, D. Matten, A. McWilliams, J. Moon, and D. S. Siegel (Eds.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility* (pp. 19-46). Oxford University Press, Oxford. doi: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199211593.003.0002>
4. Eccles, R. G., & Klimenko, S. (2019). The Investor Revolution: Shareholders Are Getting Serious about Sustainability. *Harvard Business Review*, 97(3), 106–116. doi: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3356021>
5. Friede, G., Busch, T., & Bassen, A. (2015). ESG and Financial Performance: Aggregated Evidence from More than 2000 Empirical Studies. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 5(4), 210–233. doi: <https://doi.org/10.1080/20430795.2015.1118917>
6. Zairis, G., Liargovas, P., & Apostolopoulos, N. (2024). Sustainable Finance and ESG Importance: A Systematic Literature Review and Research Agenda. *Sustainability*, 16(7), 2878. doi: <https://doi.org/10.3390/su16072878>
7. Heinkel, R., Kraus, A., & Zechner, J. (2001). The Effect of Green Investment on Corporate Behavior. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 36(4), 431–449. doi: <https://doi.org/10.2307/2676219>
8. Jo, H., & Harjoto, M. A. (2011). Corporate Governance and Firm Value: The Impact of Corporate Social Responsibility. *Journal of Business Ethics*, 103(3), 351–383. doi: <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2285-2>
9. Mavlutova, I., Spilbergs, A., Verdenhofs, A., Kuzmina, Je., Arefjevs, I., & Natrins, A. (2023). The Role of Green Finance in Fostering the Sustainability of the Economy and Renewable Energy Supply: Recent Issues and Challenges. *Energies*, 16(23), 7712. doi: <https://doi.org/10.3390/en16237712>
10. Ioannou, I., & Serafeim, G. (2019). Corporate Sustainability: A Strategy? (2019). *Harvard Business School Accounting &*

- Working. January 1, 2019. Paper No. 19-065. 55 p. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3312191>
11. Ivashchenko M. Behavioral Approach To Decision-Making In The Financial Market. Socio-economic and management concepts: collective monograph / Krupelnyska I., etc. International Science Group. Boston : Primedia eLaunch, 2021. Pp. 591-603. DOI: <https://doi.org/10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.I>
 12. Jacobsen K. D. The Impact of ESG Scores on Portfolio Return and Risk: An Empirical Study. Copenhagen Business School, 2021. 94 p. URL: https://research-api.cbs.dk/ws/portalfiles/portal/68332872/1150301_master_thesis_2021.pdf (дата звернення: 05.01.2025).
 13. Kong L., Akbar M., Poulouva P. The Role of Environment, Social, and Governance Performance in Shaping Corporate Current and Future Value: The Case of Global Tech Leaders. Sustainability. 2023. Vol. 15, No (17). Article 13114. DOI: <https://doi.org/10.3390/su151713114>
 14. Shcherbakova O. The role of green bonds in financing sustainable development. Economy of Ukraine. 2023. No 12. Pp. 3-22. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2023.12.003>
 15. Akuoko-Sarpong R., Gyasi S. T., Affram H. Sustainability Reporting and Financial Performance: Examine the Correlation between Sustainability Disclosures Financial Performance in Publicly Traded Companies. International Journal of Innovative Science and Research Technology. September – 2024. Vol. 9, Issue 9. Pp. 1041-1055. DOI: <https://doi.org/10.38124/ijisrt/IJISRT24SEP485>
 16. Mudra S. L., Jabin Sh., Akhter S. Sh., Saha P. R., Mim S. A. Sustainable Financing in Developing and Emerging Countries: A Bibliometric Analysis. International Journal of Economics, Business and Management Research. 2024. Vol. 8, No 07. Pp. 152-176. DOI: <https://doi.org/10.51505/IJEBMR.2024.8711>
 17. Sateesh Gouda M., Parasuraman S., Khan A. G. Opportunities and Challenges for Corporate Social Responsibility in India. Journal of Humanities and Social Science (IOSR-JHSS). 2024. Vol. 29, Issue 3, Series 3. Pp. 36-45. DOI: <https://doi.org/10.9790/0837-2903033645>
 18. Schoenmaker D., Schramade W. Principles of Sustainable Finance. Oxford University Press, 2019. 35 p. ISBN: 9780198826606
 19. Shkodina I. Green Digital Finance: Driving Sustainable Investments Through Decentralization And Digitalization. Global Scientific Trends: Economics and Public Administration. 2024. Vol. 2/13. Pp. 90-105. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.10654428>
 20. van Duuren E., Plantinga A., Scholtens B. ESG Integration and the Investment Management Process: Fundamental Investing Reinvented. Journal of Business Ethics. 2016. Vol. 138, No 3. Pp. 525–533. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2610-8>
 - Management Unit Working, January 1, 19-065, 55 p. doi: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3312191>
 11. Ivashchenko, M. (2021). Behavioral Approach To Decision-Making In The Financial Market. Socio-economic and management concepts: collective monograph / Krupelnyska I., etc. International Science Group. Boston: Primedia eLaunch. doi: <https://doi.org/10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.I>
 12. Jacobsen K. D. (2021). The Impact of ESG Scores on Portfolio Return and Risk: An Empirical Study. Copenhagen Business School, 94 p. URL: https://research-api.cbs.dk/ws/portalfiles/portal/68332872/1150301_master_thesis_2021.pdf
 13. Kong, L., Akbar, M., & Poulouva, P. (2023). The Role of Environment, Social, and Governance Performance in Shaping Corporate Current and Future Value: The Case of Global Tech Leaders. Sustainability, 15(17), 13114. doi: <https://doi.org/10.3390/su151713114>
 14. Shcherbakova, O. (2023). The role of green bonds in financing sustainable development. Economy of Ukraine, 12, 3-22. doi: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2023.12.003>
 15. Akuoko-Sarpong, R., Gyasi, S. T., & Affram, H. Sustainability Reporting and Financial Performance: Examine the Correlation between Sustainability Disclosures Financial Performance in Publicly Traded Companies. International Journal of Innovative Science and Research Technology, 9(9), 1041-1055. doi: <https://doi.org/10.38124/ijisrt/IJISRT24SEP485>
 16. Mudra, S. L., Jabin, Sh., Akhter, S. Sh., Saha, P. R., & Mim, S. A. (2024). Sustainable Financing in Developing and Emerging Countries: A Bibliometric Analysis. International Journal of Economics, Business and Management Research, 8, 07, 152-176. doi: <https://doi.org/10.51505/IJEBMR.2024.8711>
 17. Sateesh Gouda, M., Parasuraman, S., & Khan, A. G. (2024). Opportunities and Challenges for Corporate Social Responsibility in India. Journal of Humanities and Social Science (IOSR-JHSS), 29(3), 3, 36-45. doi: <https://doi.org/10.9790/0837-2903033645>
 18. Schoenmaker, D., & Schramade, W. (2019). Principles of Sustainable Finance. Oxford University Press. doi: <https://doi.org/10.1093/oso/9780198826606.001.0001>
 19. Shkodina, I. (2024). Green Digital Finance: Driving Sustainable Investments Through Decentralization And Digitalization. Global Scientific Trends: Economics and Public Administration, 2(13), 90-105. doi: <https://doi.org/10.5281/zenodo.10654428>
 20. van Duuren, E., Plantinga, A., & Scholtens, B. (2016). ESG Integration and the Investment Management Process: Fundamental Investing Reinvented. Journal of Business Ethics, 138(3), 525–533. doi: <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2610-8>

Olha Hlushchenko*,
D.Sc. (Economics), Associate Professor
olhahlushchenko@karazin.ua
<http://orcid.org/0000-0001-5856-3373>

Maryna Ivashchenko*,
PhD (Economics), Associate Professor
maryna.ivashchenko@karazin.ua
<https://orcid.org/0000-0001-6078-1783>

* V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine

INTEGRATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT PRINCIPLES INTO THE ECONOMIC BEHAVIOR OF FINANCIAL ENTITIES

Abstract. The article explores the integration of sustainable development principles into the economic behavior of financial entities as a pivotal factor in achieving long-term economic growth. It highlights the importance of ecological, social, and governance (ESG) criteria in shaping financial decisions and fostering sustainability. The study identifies key challenges hindering the implementation of sustainable practices, including insufficient regulatory frameworks, inadequate financial incentives, and the lack of standardized tools for evaluating their effectiveness.

Particular attention is paid to the role of financial entities in promoting sustainable development by incorporating ESG factors into their decision-making processes. The research underscores the necessity of aligning business objectives with broader societal and environmental goals, emphasizing the mutual benefits of such alignment for stakeholders and the global community.

The article analyzes the positive impact of adopting sustainable practices on financial resilience, risk mitigation, and long-term competitiveness. It demonstrates how sustainable strategies contribute to reducing environmental and social risks while enhancing corporate reputation and investor confidence. Moreover, the study stresses the role of technological innovations and data analytics in facilitating the monitoring and evaluation of sustainability efforts within financial systems.

The paper offers recommendations to strengthen the integration of sustainable development principles, including improving regulatory policies, introducing targeted incentives such as tax benefits or subsidies, and fostering collaboration between governments, businesses, and civil society. It also advocates for the development of educational programs and awareness campaigns to enhance the understanding of sustainability among financial entities and their stakeholders.

In conclusion, the article argues that integrating sustainable development principles into the economic behavior of financial entities is not only a moral imperative but also a strategic necessity in the face of global challenges. It calls for coordinated efforts to overcome barriers and unlock the full potential of sustainability-driven economic models.

Keywords: Sustainable Development, Economic Behavior of Entities in the Financial Market, ESG Investments, "Green" and Social Bonds, "Green" Technologies, Green Investment Funds, Sustainable Changes in Consumer Behavior.

JEL Classification: M14; G32; Q56.

In cites: Hlushchenko, O., & Ivashchenko, M. (2025). Integration of sustainable development principles into the economic behavior of financial entities. *Social Economics*, 69, 190-201. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2024-69-16>

Authors Contribution: All authors have contributed equally to this work
Conflict of Interest: The authors declare no conflict of interest

Внесок авторів: всі автори зробили рівний внесок у цю роботу.
Конфлікт інтересів: автори повідомляють про відсутність конфлікту інтересів

The article was received by the editors 17.01.2025.
The article is recommended for printing 21.02.2025.

Стаття надійшла до редакції 17.01.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 21.02.2025 р.

Kamoliddin Jabbarov

PhD (Economics), Associate Professor
National University of Uzbekistan,
4, University str., Tashkent, 100174, Uzbekistan
j.kamoliddin@nuu.uz
<https://orcid.org/0000-0003-0280-550X>

IMPROVING THE STATE REGULATION METHODS OF DEBT CRISES

Abstract. Debt crises pose significant challenges to national economies, often leading to severe economic downturns, social unrest and long-term developmental setbacks. This research paper explores the nature of debt crises, their causes and the implications for state regulation. It critically evaluates existing methods of state regulation aimed at managing debt crises, including fiscal policies, monetary policies, restructuring mechanisms and international cooperation. Furthermore, the paper proposes innovative strategies to enhance the effectiveness of state regulation in preventing and managing debt crises. By adopting a comprehensive, proactive and adaptive approach, this study aims to provide actionable recommendations for policymakers to foster economic stability and resilience. This empirical research paper aims to analyze existing methods of state regulation of debt crises and propose improvements that can enhance their effectiveness. The article analyzes the situations related to the debt crisis in the world using several methodologies. The main methods used are comparative analysis and analysis of the development of events. The consequences of the debt crisis observed in some countries of the world are studied and recommendations for future activities are given. In particular, the debt crisis observed in Latin American countries in the 1980s and the sovereign debt crises observed in European countries in the 2010s were studied. Their overall impact on the economy was assessed and relevant conclusions were drawn. Political Constraints, Economic Uncertainty, Globalization and External Shocks, and The Role of Financial Institutions are cited as factors that directly affect the introduction of effective methods of managing debt crises in the country. Proposed Improvements to State Regulation Methods as directions for improving debt management methods used in practice today, Enhancing Fiscal Discipline and Responsibility, Strengthening Monetary Policy Frameworks, Developing Comprehensive Debt Restructuring Frameworks, Promoting Financial Literacy and Transparency, Emphasizing Data-Driven Decision Making, The Fostering International Collaboration are shown.

Keywords: Debt Crisis, Economic Downturns, External Shocks, Sovereign Debt Crisis, State Regulation of Debt Crisis.

JEL Classification: E320; E62; H63.

In cites: Jabbarov, K. (2025). Improving the state regulation methods of debt crises. *Social Economics*, 69, 202-208. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-17>

Introduction. Debt crises have become increasingly prevalent in the global economy, often resulting from a combination of excessive borrowing, poor fiscal management and external shocks. The consequences of such crises can be devastating, leading to economic contraction, high unemployment rates and social instability. Historical examples, such as the Latin American debt crisis of the 1980s and the European sovereign debt crisis of the 2010s, illustrate the urgent need for effective state regulation of debt crises (Reinhart & Rogoff, 2010).

The findings of this study will provide policymakers and economists with insights into how to better manage debt crises, ultimately contributing to more stable economic growth and improved living standards. By enhancing the effectiveness of state regulation, governments can better protect their economies from the adverse effects of debt crises.

A debt crisis occurs when a country is unable to meet its debt obligations, leading to defaults or restructuring of debt. Key characteristics of debt crises include rising

debt-to-GDP ratios, increased borrowing costs and declining investor confidence. These crises can manifest in various forms, including sovereign defaults, corporate bankruptcies and household debt crises (Mian & Sufi, 2014).

Debt crises can be categorized into several types:

1. Sovereign Debt Crises: Occur when a government is unable to service its debt, often leading to default or restructuring.

2. Corporate Debt Crises: Arise when businesses cannot meet their debt obligations, leading to bankruptcies and layoffs.

3. Household Debt Crises: Occur when individuals or families are unable to repay personal loans, resulting in foreclosures and financial distress (Koo, 2011).

Debt crises can be attributed to various factors, including:

- excessive borrowing. Governments and businesses may engage in unsustainable borrowing practices, leading to high debt levels;

- poor fiscal management. Ineffective budgeting and spending practices can exacerbate debt levels and lead to crises;

- external shocks. Economic downturns, commodity price fluctuations and geopolitical events can trigger or amplify debt crises (Reinhart & Rogoff, 2010);

- currency depreciation. For countries with significant foreign currency debt, depreciation can increase the burden of debt repayment.

The impacts of debt crises can be severe and far-reaching, affecting various aspects of the economy:

1. Economic Contraction: Debt crises often lead to reduced economic growth, as governments cut spending to manage debt levels.

2. Unemployment: High levels of debt can result in layoffs and increased unemployment rates, exacerbating social unrest.

3. Social Instability: The economic fallout from debt crises can lead to protests, strikes, and political instability (Stiglitz, 2018).

The aim of the article is to explore the nature and causes of debt crises, critically evaluate existing methods of state regulation, and propose innovative strategies to enhance the effectiveness of state regulation in preventing and managing debt crises.

Objectives are: to analyze the causes and implications of debt crises for state regulation; to evaluate critically fiscal and monetary

policies, restructuring mechanisms, and international cooperation methods aimed at managing debt crises; to identify gaps in existing state regulatory frameworks and propose innovative strategies to address these gaps effectively.

Object of the research is debt crises as a socio-economic phenomenon affecting state regulation and governance. Subject of the research is state regulatory mechanisms, including fiscal policies, monetary policies, restructuring frameworks, and international cooperation, as tools to prevent and manage debt crises.

Literature Review. Currently, a number of scientific studies are being conducted on the debt crisis in Central Asian countries. In particular, Nargiza Muratalieva, associate professor at the American University of Central Asia, is one of them (Muratalieva, 2024). Also, Payrav Chonshanbiev, a specialist at the Tajik publication Asia-Plus (Chorshanbiev, 2024), and the Central Asia Data Collection and Analysis Group of the Bishkek Academy of the Organization for Security and Cooperation in Europe, are deeply analyzing China-Central Asian relations, especially cooperation within the framework of the “One Belt, One Road Initiative” (OSCE)¹.

Debt crises are a widespread subject of research, not limited to Central Asian countries. Sovereign debt crises lead to significant economic setbacks, with post-default restructurings causing more severe losses, particularly in countries with large banking sectors reliant on domestic credit (Asonuma, Chamon, Erce, & Sasahara, 2024). The 2010–2012 euro area sovereign debt crisis led to divergent economic growth in peripheral countries, eroded social trust and governance perceptions, and raised concerns about the political sustainability of the EMU project (Bordignon, Gatti, & Onorato, 2023). The debt crisis in Sri Lanka highlights how small nation bankruptcies disrupt global stock market linkages, dissolving pre-crisis connections and offering lessons for South Asian economies facing forex shortages and inflation (Kakran, *et al.*, 2024). While most developing countries demonstrate public debt sustainability, nations like Pakistan, Sri Lanka, Sudan, and Uganda face heightened risks, emphasizing the need for fiscal tightening to prevent debt crises (Shah, *et al.*, 2024). Public debt exceeding threshold levels negatively impacts economic growth

1 CADGAT Database: OSCE Academy in Bishkek. URL: <https://osce-academy.net/en/research/cadgat/> (дата звернення: 01.12.2024).

in developing countries, with varying effects across income groups, highlighting the need for effective debt management and inflation-targeting policies to address potential crises (Shah, *et al.*, 2025). Uncertainty about output costs of sovereign defaults significantly impacts debt tolerance, with robustness and persistent effects accounting for a notable portion of observed equilibrium debt levels (Chamon & Roldán, 2025). The study (Semmler & Young, 2024) highlights the relevance of sovereign debt sustainability, analyzing the “good and bad” debt equilibria while evaluating EU fiscal rules, policy risks, and the importance of social buffers in mitigating debt crises. The article of B. Herman (2024) explores legislative approaches to streamline sovereign debt restructuring through collective creditor negotiations and model laws, while addressing vulnerabilities exploited by non-cooperative private investors.

Research Methodology. The main methods used are comparative analysis and analysis of the development of events. The consequences of the debt crisis observed in some countries of the world are studied and recommendations for future activities are given. In particular, the debt crisis observed in Latin American countries in the 1980s and the sovereign debt crises observed in European countries in the 2010s were studied.

Main Results.

Aspects of the effective state regulation of debt crises

Political Constraints. Political constraints can significantly impact the effectiveness of state regulation methods. Policymakers may face pressure to prioritize short-term political considerations over long-term economic stability, leading to delayed or ineffective responses to debt crises (Alesina & Tabellini, 2007).

Economic Uncertainty. Economic uncertainty can complicate decision-making and hinder the implementation of state regulation methods. Policymakers may be reluctant to take bold actions during periods of uncertainty, leading to missed opportunities for effective intervention (Friedman, 2016).

Globalization and External Shocks. In an increasingly interconnected global economy, external shocks can have significant impacts on domestic economic conditions. Policymakers must consider the potential effects of globalization when designing state regulation methods, as international factors can exacerbate debt crises (Rodrik, 2018).

The Role of Financial Institutions. Financial institutions play a crucial role in

the management of debt crises. However, their interests may not always align with those of borrowers or the broader economy. Policymakers must navigate the complexities of the financial system to ensure that regulations promote stability and protect vulnerable populations (Stiglitz, 2018).

Existing Methods of State Regulation of Debt Crises

Fiscal Policy Interventions. Fiscal policy plays a crucial role in managing debt crises. Governments can implement measures such as austerity programs, tax increases and expenditure cuts to stabilize debt levels. However, these measures can have adverse effects on economic growth and social welfare (Alesina & Ardagna, 2010).

Monetary Policy Measures. Central banks can influence debt crises through monetary policy. By adjusting interest rates and engaging in quantitative easing, central banks can lower borrowing costs and stimulate economic activity. However, the effectiveness of monetary policy can be limited in situations where confidence is low or liquidity is constrained (Bernanke, 2010).

Debt Restructuring Mechanisms. Debt restructuring involves renegotiating the terms of existing debt to make it more manageable. This can include extending maturity dates, reducing interest rates or even writing off a portion of the debt. Effective restructuring mechanisms can help countries regain access to capital markets and restore economic stability (Gelpern & Gulati, 2006).

International Cooperation and Support. International organizations, such as the International Monetary Fund (IMF) and World Bank, play a critical role in providing financial assistance and technical support to countries facing debt crises. These organizations can facilitate negotiations between debtor countries and creditors, promoting more sustainable debt management practices¹.

Case Studies of Successful State Regulation of Debt Crises

The Brady Plan: A Case of Debt Restructuring in Latin America. The Brady Plan, implemented in the late 1980s, serves as a historical example of successful debt restructuring in Latin America. The plan involved the issuance of new bonds backed by U.S. Treasury securities, which allowed debtor countries to reduce their debt burdens and regain access to international capital markets. This case highlights the importance

1 Fiscal Monitor: Addressing the Crisis. International Monetary Fund (IMF). 2021. URL: <https://www.imf.org> (дата звернення: 01.12.2024).

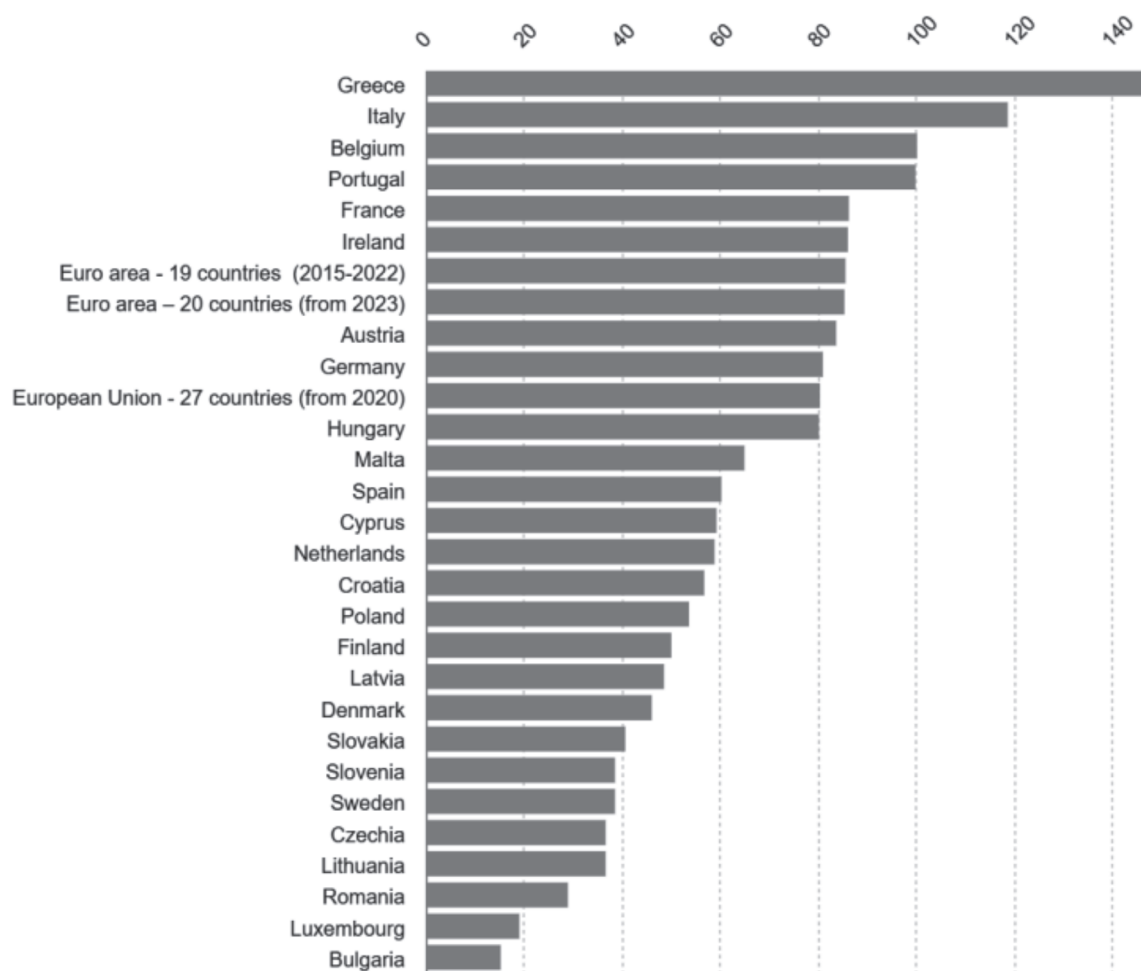


Fig. 1. Government consolidated gross debt in EU member states, 2010, %

Government deficit/surplus, debt and associated data. Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov_10dd_edpt1__custom_16327513/default/bar?lang=en (дата звернення: 01.12.2024).

of comprehensive restructuring frameworks in resolving debt crises (Brady, 1991).

The European Debt Crisis: Lessons Learned. The European debt crisis of the 2010s provides valuable lessons for managing debt crises. As can be seen in Figure 1, 11 EU countries have exceeded the threshold of 60% of GDP.

The crisis revealed the need for stronger fiscal coordination among member states and emphasized the importance of establishing mechanisms for financial assistance and supervision. The creation of the European Stability Mechanism (ESM) exemplifies a proactive approach to addressing sovereign debt issues (Begg, 2015).

The Role of the International Monetary Fund (IMF) in Debt Crises. The IMF has played a critical role in managing debt crises through its lending programs and technical assistance. By providing financial support and policy advice, the IMF has helped countries

navigate debt crises and implement necessary reforms. However, the effectiveness of IMF interventions has been debated, highlighting the need for continued evaluation and improvement of its approaches (IMF, 2021).

Limitations of Current Methods

Despite the existence of various methods of state regulation, several limitations hinder their effectiveness:

1. Political Constraints: Political considerations can impede timely and effective policy responses.

2. Economic Uncertainty: Uncertainty surrounding economic conditions can complicate decision-making.

3. Globalization: Increased global interconnectedness can amplify the impact of external shocks on domestic economies (Rodrik, 2018).

Proposed Improvements to State Regulation Methods

Enhancing Fiscal Discipline and

Responsibility. To improve fiscal policy interventions, governments should adopt stricter fiscal rules that promote discipline and accountability. This could involve implementing balanced budget requirements, debt ceilings and transparent reporting mechanisms to ensure that fiscal policies are sustainable and effective (IMF, 2021).

Strengthening Monetary Policy Frameworks. Central banks should adopt a more flexible monetary policy framework that prioritizes stability and growth. This could involve setting explicit inflation and employment targets, allowing for a more balanced approach to monetary policy (Blinder, 2018). Additionally, central banks should explore unconventional monetary policy tools to stimulate demand during periods of economic stagnation.

Developing Comprehensive Debt Restructuring Frameworks. Countries should establish comprehensive frameworks for debt restructuring that facilitate timely and orderly negotiations between debtors and creditors. These frameworks should include clear guidelines for the restructuring process, as well as mechanisms for resolving disputes (Gelpern & Gulati, 2006).

Promoting Financial Literacy and Transparency. Enhancing financial literacy among policymakers, economists, businesses and consumers is essential for effective debt management. Governments should invest in education and training programs that promote understanding of debt dynamics and responsible borrowing practices (Stiglitz, 2018). Additionally, transparency in financial reporting and disclosure can help build trust and confidence in the financial system.

Emphasizing Data-Driven Decision Making. Policymakers and economists should prioritize data-driven decision-making to enhance the effectiveness of state regulation methods. By investing in data collection and analysis, governments can better understand the dynamics of debt crises and tailor interventions to address specific economic conditions¹. This approach can lead to more effective and timely responses to economic challenges.

Fostering International Collaboration. In an increasingly globalized economy, fostering international collaboration is essential for effective state regulation of debt crises. Collaborative efforts among countries can help mitigate the effects of external shocks and

promote coordinated policy responses². This could involve sharing data, best practices, and resources to enhance collective resilience against debt crises.

Conclusion. Debt crises present significant challenges for economic stability and growth. While existing methods of state regulation, such as fiscal and monetary policies, have proven effective in managing these crises, there is chance for improving. By enhancing fiscal discipline, strengthening monetary policy frameworks, developing comprehensive debt restructuring mechanisms, promoting financial literacy, emphasizing data-driven decision-making and fostering international collaboration, policymakers and economists can develop more effective strategies to combat the adverse effects of debt crises.

Future research should focus on the long-term impacts of state regulation methods on economic growth and stability. Additionally, studies should explore the role of financial institutions and globalization in shaping debt crises and the effectiveness of policy responses. By advancing our understanding of these dynamics, policymakers and economists can better navigate the complexities of debt crises and promote sustainable economic growth.

1 World Development Report 2021: Data for Better Lives. World Bank. 2021. URL: <https://www.worldbank.org> (дата звернення: 01.12.2024).

2 Fiscal Monitor: Addressing the Crisis. International Monetary Fund (IMF). 2021. URL: <https://www.imf.org> (дата звернення: 01.12.2024).

References

1. Alesina, A., & Ardagna, S. (2010). Large changes in fiscal policy: Taxes versus spending. *Tax Policy and the Economy*, 24(1), 35-68. doi: <https://doi.org/10.1086/649828>
2. Begg, I. (2015). The European Union's response to the economic crisis: A view from the European Parliament. *European Journal of Political Economy*, 39, 1-8.
3. Bermanke, B. S. (2010). Monetary policy and the housing bubble. *The Proceedings of the Annual Meeting of the American Economic Association*, 100(2), 1-19.
4. Brady, G. (1991). The Brady Plan: A new approach to the debt crisis. *Foreign Affairs*, 70(1), 25-39.
5. Muratalieva, N. (2024). Chinese Lending Adapts to Central Asia's Realities. Retrieved from <https://carnegieendowment.org/posts/2024/08/china-investment-central-asia-debt?lang=en>
6. Gelpern, A., & Gulati, M. (2006). The role of the IMF in sovereign debt restructuring. *The Yale Law Journal*, 115(6), 1885-1915.
7. Chorhanbiyev, P. Tajikistan's external debt increased slightly last year, says finance ministry. Retrieved from <https://www.asiaplustj.info/en/news/tajikistan/economic/20240216/tajikistans-external-debt-increased-slightly-last-year-says-finance-ministry>
8. Koo, R. (2011). *The Holy Grail of Macroeconomics: Lessons from Japan's Great Recession*. Wiley.
9. Mian, A., & Sufi, A. (2014). *House of Debt: How They (and You) Caused the Great Recession, and How We Can Prevent It from Happening Again*. University of Chicago Press.
10. Reinhart, C. M., & Rogoff, K. S. (2010). *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton University Press. doi: <https://doi.org/10.2307/j.ctvc4m4gqx>
11. Rodrik, D. (2018). *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*. Princeton University Press.
12. Stiglitz, J. E. (2018). *Globalization and Its Discontents Revisited: Anti-Globalization in the Era of Trump*. W. W. Norton & Company.
13. Asonuma, T., Chamon, M., Erce, A., & Sasahara, A. (2024). Costs of sovereign debt crises: Restructuring strategies and bank intermediation. *Journal of International Economics*, 152, 104002. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2024.104002>
14. Bordignon, M., Gatti, N., & Onorato, M. G. (2023). Getting Closer or Falling Apart? Euro Area Countries After the Sovereign Debt Crisis. *Comp Econ Stud*, 65, 191-220. doi: <https://doi.org/10.1057/s41294-022-00192-5>
15. Kakran, S., Sapra, N., Kumar, A. et al. (2024). Interrelationship dynamics between stock markets of nation under debt crisis and its major trading partners: evidence from Sri Lankan crisis. *Future Business Journal*, 10, 12. doi: <https://doi.org/10.1186/s43093-024-00301-z>
16. Shah, S.S.A., Dickinson, D., Tao, K. et al. (2025). The Heterogenous Threshold Effects of Public Debt on Economic Growth: Empirical Evidence from Developing Countries. *Open Econ Rev*, 36, 243-280. doi: <https://doi.org/10.1007/s11079-024-09756-7>
17. Shah, S.S.A., Afridi, M.A., Luo, L. et al. (2024). Fiscal Resilience or Vulnerability? Assessing Public Debt Sustainability in the Developing Countries During 1996-2020. *Journal of the Knowledge Economy*. doi: <https://doi.org/10.1007/s13132-024-02251-x>

Список використаної літератури

1. Alesina, A., & Ardagna, S. (2010). Large changes in fiscal policy: Taxes versus spending. *Tax Policy and the Economy*, 24(1), 35-68. doi: <https://doi.org/10.1086/649828>
2. Begg, I. (2015). The European Union's response to the economic crisis: A view from the European Parliament. *European Journal of Political Economy*, 39, 1-8.
3. Bermanke, B. S. (2010). Monetary policy and the housing bubble. *The Proceedings of the Annual Meeting of the American Economic Association*, 100(2), 1-19.
4. Brady, G. (1991). The Brady Plan: A new approach to the debt crisis. *Foreign Affairs*, 70(1), 25-39.
5. Muratalieva, N. (2024). Chinese Lending Adapts to Central Asia's Realities. Retrieved from <https://carnegieendowment.org/posts/2024/08/china-investment-central-asia-debt?lang=en>
6. Gelpern, A., & Gulati, M. (2006). The role of the IMF in sovereign debt restructuring. *The Yale Law Journal*, 115(6), 1885-1915.
7. Chorhanbiyev, P. Tajikistan's external debt increased slightly last year, says finance ministry. Retrieved from <https://www.asiaplustj.info/en/news/tajikistan/economic/20240216/tajikistans-external-debt-increased-slightly-last-year-says-finance-ministry>
8. Koo, R. (2011). *The Holy Grail of Macroeconomics: Lessons from Japan's Great Recession*. Wiley.
9. Mian, A., & Sufi, A. (2014). *House of Debt: How They (and You) Caused the Great Recession, and How We Can Prevent It from Happening Again*. University of Chicago Press.
10. Reinhart, C. M., & Rogoff, K. S. (2010). *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton University Press. doi: <https://doi.org/10.2307/j.ctvc4m4gqx>
11. Rodrik, D. (2018). *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*. Princeton University Press.
12. Stiglitz, J. E. (2018). *Globalization and Its Discontents Revisited: Anti-Globalization in the Era of Trump*. W. W. Norton & Company.
13. Asonuma, T., Chamon, M., Erce, A., & Sasahara, A. (2024). Costs of sovereign debt crises: Restructuring strategies and bank intermediation. *Journal of International Economics*, 152, 104002. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2024.104002>
14. Bordignon, M., Gatti, N., & Onorato, M. G. (2023). Getting Closer or Falling Apart? Euro Area Countries After the Sovereign Debt Crisis. *Comp Econ Stud*, 65, 191-220. doi: <https://doi.org/10.1057/s41294-022-00192-5>
15. Kakran, S., Sapra, N., Kumar, A. et al. (2024). Interrelationship dynamics between stock markets of nation under debt crisis and its major trading partners: evidence from Sri Lankan crisis. *Future Business Journal*, 10, 12. doi: <https://doi.org/10.1186/s43093-024-00301-z>
16. Shah, S.S.A., Dickinson, D., Tao, K. et al. (2025). The Heterogenous Threshold Effects of Public Debt on Economic Growth: Empirical Evidence from Developing Countries. *Open Econ Rev*, 36, 243-280. doi: <https://doi.org/10.1007/s11079-024-09756-7>
17. Shah, S.S.A., Afridi, M.A., Luo, L. et al. (2024). Fiscal Resilience or Vulnerability? Assessing Public Debt Sustainability in the Developing Countries During 1996-2020. *Journal of the Knowledge Economy*. doi: <https://doi.org/10.1007/s13132-024-02251-x>

18. Chamon, M., & Roldán, F. (2025). Sovereign Debt Tolerance with Potentially Permanent Costs of Default. *IMF Econ Rev*, 73, 118–149. doi: <https://doi.org/10.1057/s41308-024-00260-z>
19. Semmler, W., & Young, B. (2024). Threats of sovereign debt overhang in the EU, the new fiscal rules and the perils of policy drift. *Economia Politica*, 41, 565–595. doi: <https://doi.org/10.1007/s40888-023-00319-6>
20. Herman, B. (2024). Comprehensive, Fair and Speedy Resolution of Sovereign Debt Crises through New Law in Capital-market Countries. *Development*. doi: <https://doi.org/10.1057/s41301-024-00413-7>
18. Chamon, M., & Roldán, F. (2025). Sovereign Debt Tolerance with Potentially Permanent Costs of Default. *IMF Econ Rev*, 73, 118–149. doi: <https://doi.org/10.1057/s41308-024-00260-z>
19. Semmler, W., & Young, B. (2024). Threats of sovereign debt overhang in the EU, the new fiscal rules and the perils of policy drift. *Economia Politica*, 41, 565–595. doi: <https://doi.org/10.1007/s40888-023-00319-6>
20. Herman, B. (2024). Comprehensive, Fair and Speedy Resolution of Sovereign Debt Crises through New Law in Capital-market Countries. *Development*. doi: <https://doi.org/10.1057/s41301-024-00413-7>

Камоліддін Джаббаров,

доктор філософії з економіки, доцент,

Національний університет Узбекистану, вул. Університетська, 4,

Ташкент, 100174, Узбекистан

j.kamoliddin@nuu.uz

<https://orcid.org/0000-0003-0280-550X>

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БОРГОВИХ КРИЗ

Боргові кризи створюють значні виклики для національних економік, часто призводячи до серйозних економічних спадів, соціальних заворушень та довгострокових регресів у розвитку. Ця аналітична записка досліджує природу боргових криз, їх причини та наслідки для державного регулювання. У ній критично оцінюються існуючі методи державного регулювання, спрямовані на управління борговими кризами, включаючи фінансову політику, монетарну політику, механізми реструктуризації та міжнародне співробітництво. Крім того, в роботі пропонуються інноваційні стратегії для підвищення ефективності державного регулювання у запобіганні та управлінні борговими кризами. Застосовуючи комплексний, проактивний та адаптивний підхід, це дослідження має на меті надати практичні рекомендації для політиків, які сприятимуть економічній стабільності та стійкості. Ця емпірична наукова робота має на меті проаналізувати існуючі методи державного регулювання боргових криз та запропонувати вдосконалення, які можуть підвищити їхню ефективність. У статті проаналізовано ситуації, пов'язані з борговою кризою у світі, з використанням декількох методологій. Основними методами є порівняльний аналіз та аналіз розвитку подій. Досліджено наслідки боргової кризи, що спостерігалася в деяких країнах світу, та надано рекомендації щодо подальших дій. Зокрема, досліджено боргову кризу, що спостерігалася в країнах Латинської Америки у 1980-х роках, та кризи суверенного боргу, що спостерігалися в європейських країнах у 2010-х роках. Оцінено їх загальний вплив на економіку та зроблено відповідні висновки. Політичні обмеження, економічна невизначеність, глобалізація та зовнішні шоки, а також роль фінансових інститутів визначені як фактори, що безпосередньо впливають на запровадження ефективних методів управління борговими кризами в країні. Як напрям вдосконалення методів державного регулювання, що застосовуються на практиці сьогодні, запропоновано вдосконалення методів управління боргом: посилення фінансової дисципліни та відповідальності, зміцнення основ грошово-кредитної політики, розробка комплексних механізмів реструктуризації боргу, підвищення фінансової грамотності та прозорості, акцент на прийнятті рішень на основі даних, сприяння міжнародному співробітництву.

Ключові слова: боргова криза, економічні спади, зовнішні шоки, криза державного боргу, державне регулювання боргової кризи.

JEL Classification: E320; E62; H63.

The article was received by the editors 15.01.2025.
The article is recommended for printing 18.02.2025.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 18.02.2025 р.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-18>
УДК 368. 914 (477)

Олена Ігорівна Зварич*

доктор економічних наук, доцент
lena_zl@ukr.net
<http://orcid.org/0000-0002-5088-7565>

Володимир Вікторович Волошин*

аспірант
voloshyn86@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0005-9836-8923>

*Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника,
вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО НАКОПИЧУВАЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Стаття досліджує необхідність і передумови впровадження накопичувального пенсійного страхування в Україні в контексті сучасних демографічних, економічних і соціальних викликів. Автори аналізують поточний стан пенсійної системи України, яка базується на солідарному принципі, та обґрунтовують її обмеженість у забезпеченні стійкого функціонування в умовах старіння населення і зменшення частки працездатного населення.

Дослідження показує, що існуюча солідарна система вже не здатна забезпечувати гідний рівень пенсій для більшості громадян через низький рівень надходжень до Пенсійного фонду та нерівномірне навантаження на працююче населення. В умовах демографічного дисбалансу автори наголошують на важливості переходу до багаторівневої моделі пенсійного забезпечення, де ключову роль відіграє обов'язковий накопичувальний рівень.

На основі аналізу міжнародного досвіду, зокрема країн Східної Європи та Західної Європи, стаття ідентифікує успішні практики впровадження накопичувальних систем. Автори встановлюють, що країни з подібними соціально-економічними умовами, як Україна, досягли позитивних результатів за рахунок введення обов'язкових накопичувальних внесків, забезпечення прозорості діяльності пенсійних фондів і створення ефективних механізмів державного регулювання.

Стаття розкриває основні передумови успішного впровадження накопичувальної системи в Україні, серед яких автори виділяють: необхідність формування довіри населення до фінансових інститутів, підвищення рівня фінансової грамотності, розробку дієвого правового регулювання, а також створення прозорих і надійних механізмів управління пенсійними активами. Крім того, увага приділяється потенційним ризикам, таким як макроекономічна нестабільність і недостатній рівень обізнаності громадян, які можуть ускладнити реалізацію реформи.

У статті представлено результати емпіричного дослідження, яке включає соціологічне опитування громадян України щодо їхнього ставлення до накопичувального пенсійного страхування, а також аналіз статистичних даних Пенсійного фонду України за останні роки. Отримані дані демонструють низький рівень обізнаності та довіри до пенсійних реформ серед населення, що потребує активізації інформаційно-просвітницької роботи.

Автори формулюють рекомендації щодо запровадження накопичувальної системи, зокрема створення гнучких умов для участі громадян, впровадження стимулів для добровільних внесків, а також розробку інструментів захисту пенсійних накопичень від інфляційних ризиків. Зазначені рекомендації можуть бути використані для розробки стратегічних документів з реформування пенсійної системи України.

Ключові слова: накопичувальне пенсійне страхування, накопичувальна пенсійна система, пенсійне забезпечення, система пенсійного забезпечення, пенсійна система, пенсійна реформа.

JEL Classification: J01; J1; J14; J26; J32.

Як цитувати: Зварич, О. І., & Волошин, В. В. (2025). Необхідність та передумови впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування в Україні. *Соціальна економіка*, 69, 209-230. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-18>

Вступ. Система пенсійного забезпечення є важливою складовою соціальної політики будь-якої держави, оскільки вона визначає рівень добробуту громадян у поважному віці. Для України питання реформування пенсійної системи набуло особливої актуальності через низку демографічних, економічних і соціальних викликів. Зокрема, старіння населення, скорочення працездатної частини населення та недостатній рівень фінансування солідарної системи ставлять під сумнів її стійкість і здатність забезпечувати гідний рівень життя для пенсіонерів. У цьому контексті впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування стає невідкладним завданням, що вимагає комплексного аналізу та чіткого стратегічного планування.

Проблема впровадження накопичувальної системи обов'язкового пенсійного страхування має як теоретичну, так і практичну значущість. З одного боку, вона є предметом дослідження багатьох економістів, соціологів і політиків, які шукають оптимальні моделі для забезпечення стійкого функціонування системи пенсійного забезпечення. З іншого боку, вона має безпосередній вплив на соціально-економічний добробут мільйонів громадян, які потребують прозорих і ефективних механізмів для формування своїх майбутніх пенсій.

Разом із тим, низка аспектів цієї проблеми залишається невирішеною. Зокрема, питання щодо вибору найбільш ефективної моделі накопичувальної системи, визначення оптимальних механізмів фінансування, регулювання діяльності пенсійних фондів і створення дієвих інструментів захисту накопичень громадян потребують подальшого вивчення. Саме цим питанням і присвячено дану статтю.

Мета статті полягає у визначенні необхідності впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування в Україні та аналізі передумов для його успішної реалізації.

Для досягнення цієї мети поставлено такі завдання: вивчити сучасний стан пенсійної системи України та окреслити її ключові проблеми; проаналізувати світовий досвід функціонування накопичувальних систем пенсійного забезпечення; обґрунтувати передумови для впровадження накопичувальної системи в Україні; визначити основні ризики й виклики, пов'язані з реформуванням пенсійної системи; запропонувати рекомендації для успішного впровадження накопичувальної системи пенсійного страхування.

Об'єктом дослідження є процес реформування пенсійної системи України,

а предметом – накопичувальна система обов'язкового пенсійного страхування як елемент цього процесу.

Стаття спрямована на розробку науково обґрунтованих пропозицій, які можуть стати основою для подальших реформ у сфері пенсійного забезпечення України.

Огляд літератури. Проблематика впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування активно досліджується як вітчизняними, так і закордонними науковцями, серед яких: Л. Алексєєнко провела дослідження теоретичних і емпіричних аспектів накопичувальної системи пенсійного забезпечення, що сприяє виявленню закономірностей та суперечностей її розвитку в соціумі (Алексєєнко, 2021); І. Войналович розглянув актуальні проблем системи пенсійного забезпечення в Україні та окреслив вектори розвитку обов'язкового накопичувального пенсійного страхування в сучасних умовах (Войналович, 2024); Є. Калюга, О. Витвицька, І. Криштопа, О. Федорченко, Г. Гришук, О. Калюга визначили причини, які гальмують упровадження накопичувальної пенсійної системи, та необхідність їх урахування із застосуванням досвіду успішних зарубіжних країн (Калюга, Витвицька, Криштопа, Федорченко, Гришук, & Калюга, 2023); Я. Одовічена, О. Орловський проаналізували сутність, правову природу системи накопичувального пенсійного страхування, а також з'ясували об'єктивні чинники, що визначають ефективність її запровадження в Україні (Одовічена & Орловський, 2023); О. Петрушка розкрив роль та місце накопичувального пенсійного страхування у становленні та розвитку пенсійних систем зарубіжних країн (Петрушка, 2019); І. Пиріг, С. Пиріг представили результати теоретичного обґрунтування підходів до запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (Пиріг & Пиріг, 2021); Н. Руцишин, О. Грицак, М. Руцишин сформулювали комплекс перешкод та стимулів розвитку системи накопичувального пенсійного забезпечення в Україні, які стосуються вдосконалення нормативно-правової бази, модернізації інституційного забезпечення, осучаснення ринкової інфраструктури, державного регулювання та тенденцій внутрішнього ринку праці, якості життя населення (Руцишин, Грицак, & Руцишин, 2024); В. Тарасенко проаналізував перспективи запровадження в Україні накопичувальної системи пенсійного страхування, визначив основні проблеми, пов'язані із відстроченням запуску та функ-

ціонування цієї системи в нашій країні (Тарасенко, 2019); Г. Трунова внесла пропозиції та зробила висновки щодо ефективного впровадження та функціонування накопичувальної системи пенсійного страхування (Трунова, 2023); Т. Андерсен, Я. Бхаттачарія, А. Гродецька-Мессі, К. Манн розробили просту модель життєвого циклу, яка розкриває основні теоретичні механізми, що пов'язують пенсійні системи, які включають накопичення активів і розподіл виплат, оскільки накопичувальні повністю фінансовані плани перетворюють осіб із нижчими доходами, яких часто характеризують як тих, хто заощаджує, на власників активів, а також можуть передбачати більш рівний розподіл доходів, ніж розподільні системи (Andersen, Bhattacharya, Grodecka-Messi, & Mann, 2024); Н. Барр здійснив комплексний аналіз еволюції та суперечок навколо індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунків, з основним акцентом на обов'язкову накопичувальну пенсійну модель та її глобальний вплив на реформування пенсійних систем у різних країнах світу (Barr, 2023); Р. Бецма, О. Комада, К. Макарьський, Я. Тирович провели аналіз політичної стабільності накопичувального соціального забезпечення на основі досвіду країн Центральної та Східної Європи, які скоротили свої накопичувальні пенсійні стовпи незабаром після їх створення (Beetsma, Komada, Makarski, & Tygowiec, 2021); А. Доктринал оцінив те, як розширення пенсійних систем за рахунок накопичувальних приватних пенсій впливає на доходи пенсіонерів у багаторівневих пенсійних системах (Doctrinal, 2024); Р. Гебесоглу, Х. Ертугрул, У. Булут дослідили вплив накопичувальних пенсійних внесків на рівень заощаджень у 25 обрахунок країн ОЕСР шляхом використання квантильного регресійного аналізу, який враховує неоднорідність даних (Gebesoglu, Ertugrul, & Bulut, 2023); М. Хетчер показав, що двокомпонентна пенсійна система, що включає накопичувальний рівень забезпечує оптимальне накопичення капіталу без спотворення пропозиції робочої сили, тим самим досягаючи кращих результатів (Hatcher, 2024); К. Гінрікс здійснив аналіз реформування пенсійних систем усіх країн-членів Європейського Союзу за останні 30 років, визначивши що з огляду на постійне та посилене старіння населення, зусилля були спрямовані на стримування майбутнього підвищення ставки внесків, покращення коефіцієнта залежності системи, зниження коефіцієнта виплат та/або впливання в систему податкових грошей

чи інших фінансових ресурсів, за рахунок переходу до багаторівневих пенсійних системи, що включають рівні накопичувального пенсійного страхування (Hinrichs, 2021); Р. Лавіньє, А. Міелонен, Н. Ваананен, М. Відлунд здійснили аналіз сучасних багаторівневих пенсійних систем країн Європи, встановили що накопичувальне пенсійне страхування дозволить пенсійним системам ефективно функціонувати в умовах старіння населення (Lavigne, Mielonen, Vaananen, & Vidlund, 2024); К. МакКірнан вивчила приклад Чилі, яка перша перейшла від розподільчої системи пенсійного забезпечення до приватної накопичувальної системи індивідуальних пенсійних рахунків, однак також демонструє значний неформальний сектор, щоб оцінити перехідний вплив приватизації пенсійного забезпечення на добробут, коли працівники мають можливість ухилитися від державної системи через неформальність (McKiernan, 2021); В. Поскуте, Т. Гудайтіс, Т. Медайскіс, Я. Мечковскі дослідили реформування пенсійних систем в Європі за останні кілька десятиліть, визначили що багато європейських країн запровадили політику, спрямовану на диверсифікацію джерел фінансування доходів у старшому віці, шляхом розподілу ризиків між розподільчими та накопичувальними пенсіями, що допоможе досягти цілей соціальної політики щодо пенсійних систем (Poskute, Gudaitis, Medaiskis, & Meckovski, 2022); Е. Вестерхаут, А. Мейдам, Е. Пондс, Й. Боненкамп розробили аналітичну структуру, яка включає три моделі пенсійного дизайну, що дозволяє вивчати роль ефективності, перерозподілу та узгодженості часу в пенсійній політиці в умовах поступового переходу від розподільчої системи до фінансування накопичувальних пенсій (Westerhout, Meijdam, Ponds, & Bonenkamp, 2022); І. Вульф пояснив еволюцію пенсійних систем через політичний тиск, який призвів до скасування пенсій в останні роки в багатьох країнах Центрально-Східної Європи, коли під час переходу на накопичувальну пенсійну схему люди з високими доходами отримують вигоду від змін, тоді як становище тих, хто має низькі доходи, погіршується (Wolf, 2022). Загалом, їхні праці зосереджуються на аналізі ефективності існуючих пенсійних систем, вивченні міжнародного досвіду та визначенні можливостей адаптації різних моделей пенсійного забезпечення до українських реалій.

Незважаючи на значний обсяг досліджень, проблема інтеграції обов'язкової накопичувальної системи в українські реалії

залишається дискусійною. Недостатньо вивченою є тема адаптації міжнародного досвіду з урахуванням українських соціально-економічних особливостей, а також питання захисту накопичень громадян від інфляційних ризиків. Таким чином, дана стаття спрямована на розширення наукового дискурсу з цієї проблематики та формування практичних рекомендацій для її вирішення.

Методологія дослідження. Методологічна основа дослідження базується на міждисциплінарному підході, що включає елементи економічного, соціологічного та правового аналізу. У роботі проведено критичний аналіз теоретичних підходів до визначення дефініцій, пов'язаних із системою обов'язкового накопичувального пенсійного страхування, емпіричне дослідження проблем її впровадження в Україні та аналіз статистичних даних.

Основні поняття, які використовуються в роботі, включають «накопичувальна пенсійна система», «пенсійне страхування», «пенсійний фонд», «активи пенсійного забезпечення». Зокрема, накопичувальна пенсійна система розглядається як механізм формування пенсійних виплат шляхом регулярних внесків, які інвестуються та накопичуються протягом робочого життя громадянина.

Для досягнення мети дослідження використано кілька методологічних підходів:

теоретичний аналіз, який включає огляд літератури з проблематики пенсійного страхування, зокрема праць провідних українських та закордонних науковців; порівняльний аналіз, який застосовано для вивчення світового досвіду функціонування накопичувальних пенсійних систем у країнах Східної Європи, Західної Європи та США; емпіричні методи, такі як соціологічне опитування, яке мало на меті визначити рівень обізнаності громадян щодо накопичувального страхування, їхні очікування та рівень довіри до фінансових установ, а також статистичний аналіз даних Державної служби статистики України та Пенсійного фонду України, зокрема динаміки надходжень, витрат та структури фінансування; методи збору та аналізу даних, для цього використовувались відкриті дані державних установ, результати соціологічного опитування (USAID) та інформація з міжнародних баз даних (OECD, World Bank, Eurostat), а також кореляційний аналіз для виявлення зв'язку між демографічними показниками і фінансовою стійкістю пенсійної системи та факторний аналіз для оцінки впливу різних чинників (економічних, соціальних, демографічних) на можливість впровадження накопичувальної системи.

Сильні сторони методології включають широкий спектр використовуваних методів, що дозволило комплексно підійти до пробле-

Таблиця 1. Динаміка основних показників бюджету Пенсійного фонду України

Table 1. Dynamics of the main indicators of the budget of the Pension Fund of Ukraine

Показники / Indicators	Значення за рік: / Value for the year:						Темпи приросту, % / Growth rates, %	
	2014	2019	2020	2021	2022	2023	2023 до / to 2022	2023 до / to 2014
Доходи бюджету ПФУ (власні кошти), млрд грн / Revenues of the PFU budget (own funds), billion UAH	192,3	303,1	329,5	367,2	403,4	450,6	11,7	134,3
Видатки бюджету ПФУ, млрд грн / Expenditures of the PFU budget, billion UAH	243,5	435,9	479,3	520,9	590,1	746,3	26,5	206,5
Дефіцит бюджету ПФУ, млрд грн / PFU budget deficit, billion UAH	51,2	132,8	149,8	153,7	186,7	295,7	58,4	477,5
Дефіцит бюджету ПФУ у відсотках до його доходів, % / PFU budget deficit as a percentage of its revenues, %	26,6	43,8	45,5	41,9	46,3	65,6	41,8	146,6

Джерело: складено та розраховано автором за даними Пенсійного фонду України¹

Source: compiled and calculated by the author based on the data of the Pension Fund of Ukraine¹

ми. Проте, основною складністю стало забезпечення репрезентативності даних соціологічного опитування через низький рівень довіри респондентів до теми дослідження. Крім того, збір актуальних статистичних даних ускладнювався через обмеження доступу до деяких джерел інформації.

Результати дослідження є вагомим внеском у розвиток наукового дискурсу щодо впровадження накопичувальної системи пенсійного страхування в Україні та можуть бути використані для розробки практичних рекомендацій.

Основні результати. Дослідження функціонування добровільного недержавного накопичувального пенсійного страхування і рівень залучення до нього громадян показали, що третій рівень національної пенсійної системи не справляється зі своєю основною метою, полягаючи в істотному доповненні солідарної розподільчої підсистеми, яка є перший рівнем української

пенсійної системи, та у забезпеченні гідного рівня життя громадянам після їх виходу на пенсію (Зварич & Волошин, 2024a). А, поскільки обов'язкове накопичувальне пенсійне страхування другого рівня так і не впроваджене, а солідарна пенсійна підсистема й надалі слугує основним джерелом виплат належних пенсій відповідним громадянам похилого віку, у сучасних умовах функціонування вітчизняної пенсійної системи на неї покладається основне фінансове навантаження у сфері пенсійного забезпечення громадян.

На підтвердження цього спочатку визначимо співвідношення між доходами та витратами у солідарній пенсійній підсистемі України, які представлені у Табл. 1. У зв'язку із тим, що доходами розподільчої підсистеми зазвичай прийнято вважати страхові внески, які перераховані до бюджету Пенсійного фонду України (ПФУ), а видатками – фактичні витрати на пенсій-

Таблиця 2. Динаміка показників дефіциту бюджету ПФУ, ВВП і доходів бюджету України та їх співвідношення за 2014-2023 роки

Table 2. Dynamics of indicators of the PFU budget deficit, GDP and budget revenues of Ukraine and their ratio for 2014-2023

Показники / Indicators	Значення за рік: / Value for the year:						Темпи приросту, % / Growth rates, %	
	2014	2019	2020	2021	2022	2023	2023 до / to 2022	2023 до / to 2014
Дефіцит бюджету ПФУ, млрд грн / PFU budget deficit, billion UAH	51,2	132,8	149,8	153,7	186,7	295,7	58,4	477,5
ВВП України, млрд грн / GDP of Ukraine, billion UAH	1 586,9	3 974,6	4 194,1	5 459,6	5 191,0	6 537,8	25,9	312,0
Співвідношення дефіциту бюджету ПФУ до ВВП України, у % / The ratio of the PFU budget deficit to the GDP of Ukraine, in %	3,2	3,3	3,6	2,8	3,6	4,5	25,6	40,6
Доходи бюджету України, млрд грн / Revenues of the budget of Ukraine, billion UAH	357,1	998,3	1 076,0	1 296,9	1 787,4	2 672,0	49,5	648,2
Співвідношення дефіциту бюджету ПФУ до доходів бюджету України, у % / The ratio of the PFU budget deficit to the revenues of the budget of Ukraine, in %	14,3	13,3	13,9	11,9	10,5	11,1	5,9	-22,4

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної служби статистики України¹ та Пенсійного фонду України²

Source: compiled and calculated by the author based on the data of the State Statistics Service¹ of Ukraine and the Pension Fund of Ukraine²

1 Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

2 Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

ні виплати, її дефіцит покриватиметься за рахунок коштів Державного бюджету України.

Показники, що наводяться у Табл. 1, свідчать про збільшення дефіциту бюджету солідарної пенсійної підсистеми України у абсолютних значеннях: із 51,2 млрд грн у 2014 році до 295,7 млрд грн у 2023 році. Одночасно у відносному вираженні розмір дефіциту за 10 років помітно зріс (на 477,5 %).

Таке істотне зростання дефіциту бюджету солідарної пенсійної підсистеми зумовлюється тим, що темп збільшення її доходів не відповідає темпу зростання понесених витрат. Частина доходу, який випадає із пенсійної системи, спричинена цілою низкою чинників – таких, як: висока частка неформального сектору у національній економіці, зменшення співвідношення зайнятих і пенсіонерів тощо. Такий стан справ ставить під загрозу не тільки фінансову стійкість самої пенсійної системи, а і бюджетну стабільність України в цілому.

Щоб визначити масштаб такої ситуації, потрібно розглянути як абсолютні, так і відносні показники дефіциту бюджету розподільчого обсягу вітчизняної пенсійної системи, зокрема, його співвідношення до валового внутрішнього продукту (ВВП) та доходів бюджету України, які наведені у Табл. 2.

Результати аналізу наведених у ній даних свідчать про те, що впродовж останніх 10 років динаміка дефіциту бюджету розподільчої пенсійної підсистеми щодо основних показників національної економіки поступово зазнавала змін. Так, із 2014 року дефіцит солідарної пенсійної підсистеми збільшився із 3,2 % ВВП до 4,5 %, а відносно доходів бюджету зменшився із 14,3 % до 11,1 %.

Такі розрахунки дають можливість зробити висновок про відсутність тих зрушень, які стосуються зменшення навантаження солідарного елемента української пенсійної системи на вітчизняну економіку. Як бачимо, співвідношення дефіциту бюджету розподільчої пенсійної підсистеми до ВВП країни у період з 2014 року до 2017 року зменшувалось, однак із 2018 до 2023 року його значення зросло вдвічі (Табл. 2). Якщо виходити із цього аналізу, то можливо зробити висновок, що солідарна пенсійна підсистема держави є фінансово не стійкою, оскільки дефіцит її бюджету покривається за рахунок коштів бюджетного трансферту, рівень якого у понад 5.0 % від ВВП країни буде критичним із позиції стійкості як державного бюджету, так і економічної ситуації.

Далі продовжимо оцінювати ефективність розподільчої пенсійної підсистеми, розглянувши показники розмірів заробітних плат, пенсійних виплат та їх співвідношення у динаміці, які наводяться у Табл. 3.

Як можливо переконатись, показники пенсійних виплат протягом останніх років є свідченням того, що вони є недостатніми для того, щоб забезпечити громадянам гідний рівень життя опісля виходу на пенсію. Так, за станом на 01. 01. 2023 року середній розмір пенсії в Україні становив 4622,59 грн або ж \$ 126,41, тоді як на 01. 01. 2024 року він зріс до 5385,25 грн чи \$ 141,71 (Табл. 3).

Відтак, зазначені у Табл. 3 дані показують, що впродовж останніх 10 років валовий коефіцієнт заміщення пенсією середнього заробітку зменшився із 45,3 % станом на 01. 01. 2015 року до 30,9 % на 01. 01. 2024 року, а це свідчить про негативну динаміку у зростанні розриву від оптимального значення у 40.0 %, яке рекомендоване міжнародними організаціями. Водночас неможливо не помітити регресу із огляду на підвищення рівня заміщення заробітної плати пенсією впродовж останніх років. Тим більше, із 2015 по 2017 рік помічаємо різке зменшення коефіцієнта заміщення. Проте, уже у 2018 році він почав повільно збільшуватися, але в останні роки його значення залишається на рівні 31.0 %. Така ситуація означає, що темпи, із якими зростають пенсії, не відповідають темпам збільшення заробітних плат, оскільки пенсії зростають повільніше.

Враховуючи те, що дефіцит бюджету розподільчої пенсійної підсистеми України продовжує своє зростання, як у абсолютному, так і у відносному вираженні, приходимо до логічного висновку, що у неї відсутні будь-які ознаки її ефективності, позаяк попри значне зростання витрат на забезпечення виплат пенсій одночасно спостерігаємо зменшення значення коефіцієнта заміщення.

Далі продовжимо оцінювати ефективність обов'язкового розподільчого елемента вітчизняної пенсійної системи з розгляду його основних характеристик порівняно з розподільчими підсистемами деяких інших країн-членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Основними показниками, які характеризують розподільчу пенсійну підсистему і дають можливість оцінити її ефективність, потрібно вважати такі, як: рівень державних витрат на виплату пенсій, валовий коефіцієнт заміщення заробітку, вік виходу на пенсію,

Таблиця 3. Динаміка рівня заробітних плат, пенсійних виплат та їх співвідношення у солідарній пенсійній підсистемі України за 2014 – 2023 роки**Table 3. Dynamics of the level of wages, pension payments and their ratio in the solidarity pension subsystem of Ukraine for 2014 – 2023**

Показники / Indicators	Значення станом на: / Value as of:						Темпи приросту, % / Growth rates, %	
	01.01. 2015	01.01. 2020	01.01. 2021	01.01. 2022	01.01. 2023	01.01. 2024	01.01. 2024 до / to 01.01. 2015	01.01. 2024 до / to 01.01. 2015
Мінімальна заробітна плата, грн / Minimum wage, UAH	1 218,00	4 723,00	6 000,00	6 500,00	6 700,00	7 100,00	6,0	482,9
Мінімальна пенсія, грн / Minimum pension, UAH	949,00	1 638,00	1 769,00	1 934,00	2 093,00	2 361,00	12,8	148,8
Середня заробітна плата, грн / Average salary, UAH	3 474,75	10 503,75	11 596,60	14 017,80	14 857,00	17 442,00	17,4	402,0
Середня пенсія, грн / Average pension, UAH	1 573,00	3 064,77	3 538,97	3 991,53	4 622,59	5 385,25	16,5	242,4
Співвідношення між мінімальною і середньою пенсіями, % / The ratio between the minimum and average pensions, %	60,3	53,5	50,0	48,5	45,3	43,8	-3,2	-27,3
Співвідношення між мінімальними пенсією та заробітною платою, % / Ratio between minimum pension and salary, %	77,9	34,7	29,5	29,8	31,2	33,3	6,4	-57,3
Співвідношення між мінімальною пенсією і середньою заробітною платою, % / The ratio between the minimum pension and the average wage, %	27,3	15,6	15,3	13,8	14,1	13,5	-3,9	-50,4
Валовий коефіцієнт заміщення середнього заробітку, % / Gross replacement rate of average earnings, %	45,3	29,2	30,5	28,5	31,1	30,9	-0,7	-31,8

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної служби статистики України¹ та Пенсійного фонду України²

Source: compiled and calculated by the author based on the data of the State Statistics Service of Ukraine¹ and the Pension Fund of Ukraine²

1 Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

2 Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

Таблиця 4. Порівняльна характеристика основних показників розподільчих пенсійних систем деяких країн ОЕСР та України станом на 1 січня 2023 року
Table 4. Comparative characteristics of the main indicators of the distribution pension systems of some OECD countries and Ukraine as of January 1, 2023

Держава / State	Співвідношення витрат на пенсії до ВВП, % / Ratio of pension costs to GDP, %	Валовий коефіцієнт заміщення середнього заробітку, % / Gross replacement rate of average earnings, %	Валовий коефіцієнт заміщення заробітку на 1 % ВВП, % / Gross earnings replacement rate per 1% of GDP, %	Вік виходу на пенсію, років / Retirement age, years		Середня тривалість життя на пенсії, років / Average life expectancy in retirement, years		Кількість працюючих на одного пенсіонера, осіб / Number of persons working for one pensioner, persons
				Чол. / Man	Жін. / Wom.	Чол. / Man	Жін. / Wom.	
Бельгія / Belgium	10,7	43,5	4,1	65,0	65,0	22,2	25,2	2,9
Британія / Britain	4,9	21,7	4,4	66,0	66,0	20,9	23,5	3,0
Греція / Greece	15,7	80,8	5,1	62,0	62,0	19,1	25,5	2,5
Іспанія / Spain	11,3	80,4	7,1	65,0	65,0	22,0	26,5	3,0
Італія / Italy	15,9	76,1	4,8	64,0	64,0	21,7	25,7	2,4
Латвія / Latvia	6,8	39,8	5,9	64,3	64,3	16,6	20,5	2,6
Литва / Lithuania	6,4	18,2	2,8	64,3	63,7	14,0	19,2	2,8
Нідерланди / Netherlands	5,0	29,1	5,8	66,6	66,6	19,2	22,5	2,9
Німеччина / Germany	10,4	43,9	4,2	65,8	65,8	18,8	22,6	2,6
ОЕСР / OECD	7,7	42,3	5,5	64,4	63,6	18,4	22,8	3,2
Польща / Poland	10,9	29,3	2,7	65,0	60,0	15,1	22,2	3,3
Португалія / Portugal	12,4	73,9	6,0	65,6	65,6	17,5	22,6	2,6
Словачія / Slovakia	7,1	54,9	7,7	62,8	62,8	15,7	20,2	3,7
Словенія / Slovenia	10,0	42,1	4,2	62,0	62,0	20,4	26,2	2,8
США / USA	7,1	39,1	5,5	66,0	66,0	18,0	20,6	3,4
Угорщина / Hungary	7,6	52,4	6,9	65,0	62,0	14,5	20,7	3,0
Україна / Ukraine	11,4	31,1	2,7	60,0	60,0	13,7	18,7	2,4
Франція / France	13,4	57,6	4,3	64,8	64,8	23,3	26,1	2,5
Чехія / Czech Republic	7,9	47,4	6,0	63,8	63,8	15,8	21,5	2,8
Швейцарія / Switzerland	6,4	21,2	3,3	65,0	64,0	20,7	23,8	3,1
Швеція / Sweden	7,0	49,0	7,0	65,0	65,0	19,5	22,6	2,8

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної служби статистики України¹, Пенсійного фонду України², ОЕСР³ та Høj & Klimchuk⁴

Source: compiled and calculated by the author based on the data of the State Statistics Service of Ukraine¹, the Pension Fund of Ukraine², OECD³ and Høj & Klimchuk⁴

1 Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

2 Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

3 OECD. (2023). Pensions at Glance 2023: OECD and G20 Indicators. OECD Publishing, Paris. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/12/pensions-at-a-glance-2023_4757bf20/678055dd-en.pdf (дата звернення: 03.01.2025).

4 Høj J., Klimchuk V. «Safeguarding the sustainability of the Ukrainian pension system». OECD Economics Department Working Papers. No. 1805. Paris: OECD Publishing, 2024. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/06/safeguarding-the-sustainability-of-the-ukrainian-pension-system_7dafdf76/fc202a7e-en.pdf (дата звернення: 03.01.2025).

середня тривалість життя опісля виходу на пенсію та співвідношення працюючих до пенсіонерів. Зазначені показники наведені у Табл. 4.

Представлені у Табл. 4 показники свідчать про невтішний стан розподільної пенсійної підсистеми України відносно розподільчих підсистем країн-членів ОЕСР. А одна із найскладніших проблем стосується співвідношення числа працюючих і пенсіонерів. Так, в Україні на одну особу пенсійного віку припадає 2,4 особи працездатного віку, однак частина із них офіційно не працевлаштовані та не сплачують внески, а у Великій Британії, Іспанії, Польщі, США, Угорщині, Швейцарії не менше як по 3 особи. Причина

такої ситуації полягає у демографічних чинниках, що спричинені процесом старіння нації, зростанням тривалості життя, зменшенням народжуваності та низьким значенням віку виходу на пенсію для українців (у 2024 році – 60 років для чоловіків та жінок), проте і найменшою середньою тривалістю життя опісля виходу на пенсію. Ще одним негативним чинником є низьке значення валового коефіцієнта заміщення розподільчої пенсійної підсистеми, що є одних із найнижчих показників у зазначених країнах, однак в інших державах із низьким показником коефіцієнта заміщення добре розвинутий другий та третій рівні пенсійної системи, що дає змогу істотно збільшити його значення, і чого немає в Україні.

Дослідження показують, що в Україні на теперішній час спостерігається один із найнижчих показників віддачі із витрачених державою коштів на пенсійне забезпечення громадян. У відповідності до наведених у Табл. 4 показників в Україні 1.0 % коштів, які витрачаються на пенсійне забезпечення громадян, створює лише 2,7 % валового коефіцієнта заміщення.

За умови, коли б пенсійний вік в Україні був встановлений, так, як і у розвинених державах Європи, із 65 років, вітчизняна підсистема розподільчого пенсійного забезпечення знаходилась би в однакових умовах із розподільчими пенсійними підсистемами інших країн хоча б за ознакою віку для працюючих, позаяк саме демографічні чинники мають визначальний вплив на розподільчі підсистеми. Так, в Україні на 1 січня 2022 року громадяни віком старше 65 років становили тільки 17,6 % населення (найнижче значення було лише в СРСР – 9 %)¹. Зважаючи на те, що у нашій держа-

ві на одну особу пенсійного віку припадає тільки 2,4 працюючих, а це є значно нижчим у порівнянні із аналогічними у інших досліджуваних країнах (Табл. 4), впливом надзвичайно низького значення показника співвідношення працюючих та пенсіонерів і визначається винятково низька ефективність розподільчої підсистеми.

Досить низький рівень соціальних стандартів в Україні, в їх числі пенсійного забезпечення, підтверджують і дослідженнями, порівнюючи розміри вітчизняних пенсійних виплат, заробітних плат, ставок страхового пенсійного внеску, стажу для призначення пенсії та чистого коефіцієнта заміщення середнього заробітку із показниками розвинених європейських країн (Табл. 5).

Для здійснення оцінки цих показників взято деякі країни-члени ОЕСР, серед яких представники Східної Європи – Латвія, Литва, Польща, Словачія, Словенія, Угорщина та Чехія, і Західної Європи – Греція, Іспанія, Італія, Німеччина, Франція та інші (Табл. 5). Так, у Польщі, яка разом із іншими східноєвропейськими державами набула статусу члена Євросоюзу і здійснює повну перебудову своєї національної економіки за принципами розвиненої ринкової економічної системи, середня пенсія станом на 1 січня 2023 року складала 400,0 \$ та була у 3,2 рази більша, ніж в Україні, але у п'ять разів нижчою за Німеччину. Позаяк така тенденція є характерною уже протягом тривалого часу і є свідченням того, що навіть у країнах Східної Європи, які вже впродовж тривалого періоду є членами Європейського Союзу, все ще так і не змогли досягти того високого рівня економічного розвитку та соціального захисту власних громадян, якщо порівнювати їх з державами Західної Європи.

В оцінці розподільчого складника національної пенсійної системи важливе місце займає і рівень ставок страхових пенсійних внесків. Так, в Україні встановлено їх ставку на рівні 22.0 % від нарахованої заробітної плати, що нижче за інші держави-члени ОЕСР (Табл. 5). Наприклад, у Великобританії вона складає 25,8 %, Греції – 26,0 %, Іспанії – 28,3 %, Італії – 33,0 %, у Франції – 27,8 %, Чехії – 28,0 %. І це при тому, що, на відміну від досліджуваних країн лише в Україні усі 100.0 % страхових внесків сплачує роботодавець.

Здійснюючи аналіз соціальних стандартів в Україні, потрібно наголосити на

ки України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

1 Офіційний веб-сайт Державної служби статисти-

Таблиця 5. Співставлення розмірів заробітних плат, пенсій та інших показників розподільчих пенсійних систем країн ОЕСР і України на 1 січня 2023 року
Table 5. Comparison of wages, pensions and other indicators of the distributional pension systems of OECD countries and Ukraine as of January 1, 2023

Країна / Country	Середній розмір місячної заробітної плати, \$ / Average monthly salary, \$	Ставка страхового пенсійного внеску, % / Insurance pension contribution rate, %			Стаж необхідний для призначення пенсії, років / The length of service is necessary for the appointment of a pension, years		Середній розмір місячної пенсійної виплати, \$ / The average monthly pension payment, \$	Чистий коефіцієнт заміщення пенсією середнього заробітку, % / Net coefficient of pension replacement of average earnings, %
		Роботодавець / Employer	Працівник / Employee	Разом / Together	Повний / Full	Мінімальний / Minimum		
Бельгія / Belgium	2 230	8,86	7,54	16,40	45	30	970	60,9
Британія / Britain	4 550	13,80	12,00	25,80	35	10	987	54,4
Греція / Greece	1 747	16,33	9,67	26,00	40	15	1 412	90,0
Іспанія / Spain	2 489	23,60	4,70	28,30	15	15	2 001	86,5
Італія / Italy	2 971	23,81	9,19	33,00	20	20	2 261	82,6
Латвія / Latvia	1 471	10,00	10,00	20,00	15	15	585	52,8
Литва / Lithuania	1 814	0,00	8,70	8,70	15	15	330	28,9
Нідерланди / Netherlands	5 047	0,00	18,00	18,00	45	5	1 469	36,5
Німеччина / Germany	4 830	9,30	9,30	18,60	45	35	2 120	55,3
ОЕСР / OECD	3 438	9,10	6,30	15,40	34	19	1 454	61,4
Польща / Poland	1 364	9,76	9,74	19,50	25	25	400	40,3
Португалія / Portugal	2 258	15,50	7,20	22,70	31	15	1 668	98,8
Словачія / Slovakia	1 364	18,75	4,05	22,80	47	30	749	72,5
Словенія / Slovenia	2 047	8,85	15,55	24,40	15	15	862	63,4
США / USA	5 407	5,30	5,30	10,60	35	10	2 114	50,5
Угорщина / Hungary	1 415	9,31	9,99	19,30	20	20	742	78,8
Україна / Ukraine	406	22,00	0,00	22,00	35	30	126	38,6
Франція / France	3 645	16,50	11,30	27,80	43	1	2 100	71,9
Чехія / Czech Republic	1 687	21,50	6,50	28,00	35	35	800	58,9
Швейцарія / Switzerland	8 595	4,35	4,35	8,70	44	1	1 822	45,3
Швеція / Sweden	4 074	10,81	6,99	17,80	40	15	1 996	65,3

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної служби статистики України¹, Світового банку², Пенсійного фонду України³, ОЕСД⁴

Source: compiled and calculated by the author based on the data of the State Statistics Service of Ukraine¹, the World Bank², the Pension Fund of Ukraine³, OECD⁴

1 Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

2 Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <https://www.worldbank.org/ext/en/home> (дата звернення: 03.01.2025).

3 Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

4 Pensions at Glance 2023: OECD and G20 Indicators. Paris: OECD Publishing, 2023. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/12/pensions-at-a-glance-2023_4757bf20/678055dd-en.pdf (дата звернення: 03.01.2025).

тому, що вони є набагато нижчими від розвинених держав Європи, а західноєвропейські взагалі у багато разів перевершують українські показники. Одночасно привертає особливу увагу показник, що характеризує рівень чистого

коефіцієнта заміщення середньої заробітної плати. Так, приміром, у Німеччині середня пенсія складає 55,3 % від середньої заробітної плати у країні, у той час, як у Польщі та Україні він дорівнює 40,3 % і 38,6 % (Табл. 5).

Тож, очевидним є те, що розподільча складова національної пенсійної системи потребує впровадження стратегічних заходів для її удосконалення і досягнення середніх статистичних показників, котрі встановлені у розвинених країнах Європи та рекомендовані міжнародними економічними організаціями.

Дослідження основних особливостей формування і функціонування пенсійних систем у зарубіжних державах (Зварич &

Волошин, 2023), у тому числі усього різноманіття проведених реформ систем пенсійного забезпечення громадян у країнах ОЕСР, є надзвичайно корисним для розробки стратегії державного регулювання системи пенсійного забезпечення громадян України. Проте, застосування міжнародного досвіду відносно визначення подальших шляхів відповідного розвитку вітчизняної пенсійної системи без врахування демографічних особливостей України та її соціально-економічних чинників на сучасному етапі пенсійної реформи може призвести до несприятливих наслідків як для самої пенсійної системи держави, так і вітчизняної економіки в цілому.

Водночас результати наведених досліджень підтверджують нагальну необхідність у реформуванні сфери пенсійного забезпечення громадян в Україні. При цьому фахівці у пенсійній сфері вважають, що найбільші істотні проблеми стосовно соціального захисту громадян за їх виходу на пенсію

Таблиця 6. Країни із найвищими прогнозованими темпами зменшення чисельності населення у 2022 – 2050 роках
Table 6. Countries with the highest projected rates of population decline in 2022 – 2050

№ п/п / No	Країна / Country	Загальна чисельність населення, тис. осіб / Total population, thousand persons		Зміна чисельності населення: / Population change:	
		2022 рік / year	2050 рік / year	тис. осіб / thousand persons	%
1	Україна / Ukraine	40 511	29 887	-10 624	-26,2
2	Латвія / Latvia	1 876	1 466	-410	-21,9
3	Литва / Lithuania	2 806	2 337	-469	-16,7
4	Болгарія / Bulgaria	6 839	5 858	-981	-14,3
5	Греція / Greece	10 460	8 965	-1 495	-14,3
6	Хорватія / Croatia	3 862	3 310	-552	-14,3
7	Румунія / Romania	19 042	16 439	-2 603	-13,7
8	Польща / Poland	37 654	34 624	-3 030	-8,0
9	Португалія / Portugal	10 352	9 650	-702	-6,8
10	Словачія / Slovakia	5 435	5 180	-255	-4,7
11	Угорщина / Hungary	9 689	9 231	-458	-4,7
12	Італія / Italy	59 030	57 519	-1 511	-2,6
13	Фінляндія / Finland	5 548	5 459	-89	-1,6
14	Словенія / Slovenia	2 107	2 094	-13	-0,6

Джерело: систематизовано автором на основі даних Державної служби статистики України¹ та Статистичного офісу ЄС (Євростат)²

Source: systematized by the author based on data from the State Statistics Service of Ukraine¹ and the Statistical Office of the EU (Eurostat)²

¹ Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

² Офіційний веб-сайт Статистичного офісу ЄС (Євростат). URL: <https://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення: 03.01.2025).

виникають та у подальшому будуть загострюватись у державах, де відбуваються процеси старіння і скорочення чисельності населення. У нинішніх реаліях його старіння вже стало глобальною проблемою, у той час як скорочення його чисельності залишається здебільшого явищем регіонального значення. Перед явищем стрімкого скорочення кількості населення на фоні винятково ви-

сокого значення рівня постаріння громадян у Європі зіткнулись у цей період часу саме постсоціалістичні країни Східної Європи, серед яких і Україна (Табл. 6).

У порівнянні із західноєвропейськими та скандинавськими державами, у яких на цей час наявні та на перспективу прогнозуються ще вищі темпи зменшення чисельності населення, а відповідно із наявними

Таблиця 7. Динаміка основних демографічних показників України та їх аналіз
Table 7. Dynamics of the main demographic indicators of Ukraine and their analysis

Показники / Indicators	Значення станом на: / Value as of:						Темпи приросту, % / Growth rates, %	
	01.01. 2015	01.01. 2018	01.01. 2019	01.01. 2020	01.01. 2021	01.01. 2022	01.01.22 до / to 01.01.21	01.01.22 до / to 01.01.15
Кількість населення, млн осіб / Population, million people	42,9	42,2	42,0	41,7	41,4	41,0	-1,0	-4,4
Чисельність осіб нижче працездатного віку, млн осіб / Number of people below working age, million people	6,8	6,9	6,9	6,8	6,7	6,6	-1,5	-2,9
Кількість осіб працездатного віку, млн осіб / Number of people of working age, million people	26,6	25,6	25,3	25,0	24,6	24,3	-1,2	-8,6
Чисельність осіб пенсійного віку, млн осіб / The number of people of retirement age, million people	9,3	9,7	9,8	10,0	10,1	10,2	1,0	9,7
Кількість осіб, які сплачують пенсійні внески, млн осіб / Number of persons paying pension contributions, million persons	12,9	12,9	13,2	13,2	12,8	12,2	-4,7	-5,4
Число пенсіонерів, млн осіб / Number of pensioners, million people	12,3	11,7	11,5	11,3	11,1	10,8	-2,7	-12,2
Співвідношення платників пенсійних внесків і працездатних осіб, % / Ratio of payers of pension contributions and able-bodied persons, %	48,5	50,4	52,2	52,8	52,0	50,2	-3,5	3,5
Співвідношення чисельності осіб, котрі сплачують пенсійні внески, до чисельності пенсіонерів, % / The ratio of the number of persons who pay pension contributions to the number of pensioners, %	1,05	1,1	1,2	1,2	1,2	1,1	-8,3	4,8
Відношення частки пенсіонерів до загальної кількості населення, % / The ratio of the share of pensioners to the total population, %	28,7	27,7	27,4	27,1	26,8	26,3	-1,9	-8,4
Коефіцієнт демографічного навантаження, % / Demographic load factor, %	37,5	39,3	39,8	40,3	40,6	41,0	1,0	9,3
Коефіцієнт потенційного заміщення, % / Coefficient of potential replacement, %	25,6	27,0	27,3	27,2	27,2	27,2	0,0	6,3
Коефіцієнт пенсійного навантаження, % / Coefficient of pension burden, %	35,0	37,9	38,7	40,0	41,1	42,0	2,2	20,0

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України¹ та Пенсійного фонду України²

Source: compiled and calculated by the author based on data from the State Statistics Service of Ukraine¹ and the Pension Fund of Ukraine²

1 Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

2 Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

прогнозами міжнародних фінансових організацій і провідних науковців знаходяться: Україна, Латвія та Литва. А у відповідності зі здійсненими розрахунками до 2050 року чисельність населення у цих державах може зменшитись відповідно на 26,2 %, 21,9 % і 16,7 % (Табл. 6). Зважаючи на наведене, така тенденція у демографічній сфері у подальшому не буде сприяти підвищенню рівня соціальних стандартів для громадян після досягнення ними пенсійного віку і в Україні.

Так, демографічні процеси у світі та в Україні вважають одним із визначальних чинників, який безпосередньо здійснює вплив на фінансовий стан національних пенсійних систем. Притаманним для них явищем у сучасних умовах став процес старіння населення, який проявляється через зростання частки осіб, які належать до старших вікових груп у загальній чисельності громадян, котрі досягли віку виходу на пенсію. Зокрема, процес стрімкого демографічного старіння населення України підтверджується основними відображеннями у Табл. 7 демографічними показниками. Так, станом на 1 січня 2015 року загальна

чисельність населення в Україні складала 42,9 млн. осіб, а на 1 січня 2022 року – 41,0 млн. осіб (Табл. 7). Але, частка громадян пенсійного віку за станом на 1 січня 2015 року становила 28,7 %, а на 1 січня 2022 – 26,3 %.

Вплив на суспільство та економіку населення, яке не належить до працездатного віку, визначається коефіцієнтом демографічного навантаження. По-скільки до такої когорти громадян відносяться ті особи, які молодші 16 років, і пенсійного віку, то його потрібно визначати як співвідношення залежної частини населення до його продуктивної (працездатної) частини. Таким чином, для України він на 1 січня 2025 року дорівнюватиме 37,5 % та із кожним наступним роком поступово збільшуватиметься (Табл. 7). Позаяк цей показник визначає, що чисельність працездатного населення у 1,5 рази перевищує кількість громадян непрацездатного віку, то таке співвідношення свідчить про відносно середнє значення соціального навантаження для громадянського суспільства. Однак, потрібно зауважити те, що в Україні є достатньо високою частка «тіньової економіки» і не усе населення працездатно-

Таблиця 8. Рейтинг деяких країн відповідно до Індексу процвітання (The Legatum Prosperity Index) за 2010, 2020, 2023 роки
Table 8. Rating of some countries according to the Legatum Prosperity Index for 2010, 2020, 2023

Рейтинг держави у році: / State ranking in the year:			Країна / Country	Значення індексу у 2023 році: / Value of the index in 2023:		
2010	2020	2023		«Соціальний капітал» / «Social capital»	«Економічна якість» / «Economic quality»	«Умови життя» / «Living Conditions»
1	1	1	Данія / Denmark	1	7	2
2	5	2	Швеція / Sweden	4	8	3
3	2	3	Норвегія / Norway	3	5	4
4	4	4	Фінляндія / Finland	7	20	7
5	3	5	Швейцарія / Switzerland	12	2	5
6	6	6	Нідерланди / Netherlands	8	10	1
8	7	7	Люксембург / Luxembourg	18	6	6
10	8	8	Ісландія / Iceland	5	21	10
9	9	9	Німеччина / Germany	20	11	8
7	10	10	Нова Зеландія / New Zealand	2	22	30
82	95	74	Україна / Ukraine	59	77	74

Джерело: систематизовано автором за даними The Legatum Prosperity IndexTM¹

Source: systematized by the author based on The Legatum Prosperity IndexTM¹

¹ The Legatum Prosperity IndexTM 2023. A tool for transformation. URL: https://docs.prosperity.com/9616/7756/5038/The_2023_Legatum_Prosperty_Index_report.pdf (дата звернення: 03.01.2025).

го віку здійснює сплату страхових пенсійних внесків до бюджету Пенсійного фонду України. Тому зазначена ситуація є достатньо істотною проблемою як для економіки держави в цілому, так і для функціонування її пенсійної системи у тому числі.

Значення коефіцієнта потенційного заміщення, який розраховується як співвідношення чисельності населення, вік якого є нижчим від працездатного, до кількості громадян працездатного віку, для України за станом на 1 січня 2015 року становила 25.6 %, а за станом на 1 січня 2022 року – 27.2 %, як це зазначено у Табл. 7. При цьому у той час, як значення коефіцієнта пенсійного забезпечення, який визначається як співвідношення чисельності населення пенсійного віку до кількості працездатних громадян, для нашої держави за станом на 1 січня 2015 року становив 35.0 % та 42.0 % на 1 січня 2021 року.

Тож, старіння населення стало глобальною проблемою і спричинило серйозні наслідки по суті для усіх сфер суспільного життя. Із такої причини усі питання, які пов'язані з процесом старіння, повинні бути узяті до уваги для увідповіднення суспільства та економіки із змінами демографічної ситуації.

Для врахування наслідків старіння населення функціонує мейнстрімінг демографічного старіння – багатовимірні зусилля, процес і стратегія із інтеграції чинника старіння громадян в усі сфери соціальної політики та закладання відповідних програм на усіх її рівнях. А основною метою стало досягнення певного рівня розвитку суспільства, корисного для його усіх вікових груп.

За умов пришвидшеного демографічного старіння населення в Україні основне значення має проблема недостатньої економічної та соціальної активності осіб старшого віку. Зокрема, на низькому рівні залишається участь літніх людей в економічній діяльності – рівень зайнятості осіб віком від 60 і більше років становив в Україні у 2022 році тільки 9,0 %, а у країнах ЄС – 53,8 % у віковій групі від 60 до 64 років та 24,5 % – у віці 65 – 69 років^{1 2)}.

При цьому із метою здійснення оцінки якості життя осіб літнього віку використо-

вуються різноманітні індекси для оцінювання їх реального стану і здійснення відповідних міжнародних співставлень. Але, такий індекс це лише перший крок, який буде сприяти впровадженню більш активної та цілеспрямованої соціальної політики із боку держави і невпинного розвитку соціального потенціалу та визначенню основних чинників задля економічного прогресу. Так, один із чинників, яким здійснюється вплив на пенсійне забезпечення громадян, є економічний і соціальний рівень держави. Такий Рейтинг процвітання складається лондонським інститутом Legatum ще із 2006 року (Табл. 8). Він показує, як країни у ньому розміщені згідно індексу, що визначають за 12 такими показниками, як: бізнес; доступ до ринку; екологія; захищеність та особиста свобода громадян; інвестиційне середовище; інфраструктура; освіта; охорона здоров'я; соціальний капітал; якість економіки і управління та інші. Так, в рейтингу Індексу процвітання Україна займає 74 позицію, піднявшись на 21 пункт порівняно із 2020 роком і на 8 у порівнянні із 2010 роком³.

Одночасно із цим вважаємо, що накопичення пенсійних активів, які інвестуються в економіку держави, сприяють її невпинному економічному зростанню і збільшенню зайнятості, що своєю чергою істотно розширює фінансові можливості солідарної пенсійної систем. Таким чином, відповідні пенсійні накопичення дуже істотно позитивно впливають на економіку та пенсійну підсистему, покращуючи позиції держав у Рейтингу із індексом процвітання.

На стрімке зростання кількості осіб пенсійного віку суспільство відповіло прискореним розвитком і подальшою трансформацією пенсійних систем.

При цьому варто зазначити, що Україна дещо відстає від країн пострадянського простору у здійсненні пенсійних реформ та створенні відповідаючої ринковим умовам системи соціального захисту осіб, які втратили працездатність.

Таким чином, основними чинниками незадовільного функціонування вітчизняної пенсійної системи залишаються: важка макроекономічна ситуація у державі; досить складні демографічні процеси і негативні тенденції їх розвитку; значна «тінізація» виплат працівникам; істотний рівень «тінізації» національної економіки; надто

1 Офіційний веб-сайт Статистичного офісу ЄС (Євростату). URL: <https://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення: 03.01.2025).

2 Pensions at Glance 2023: OECD and G20 Indicators. Paris: OECD Publishing, 2023. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/12/pensions-at-a-glance-2023_4757bf20/678055dd-en.pdf (дата звернення: 03.01.2025).

3 The Legatum Prosperity IndexTM 2023. A tool for transformation. URL: https://docs.prosperity.com/9616/7756/5038/The_2023_Legatum_Pro Prosperity_Index_report.pdf (дата звернення: 03.01.2025).

високий рівень трудової міграції; недостатня поінформованість громадян про результати у здійсненні пенсійної реформи.

Звертаючи відповідну увагу на важливість врахування демографічного чинника у процесі побудови ефективної національної пенсійної системи, вітчизняні фінансисти здебільшого вважають, що не він є головним. Основною ж проблемою, на їх думку, є поточна економічна ситуація у державі, покільки, що б не робилось у самій пенсійній системі та які б заходи не пропонувались, завжди можливо щось «направити», але проблеми у загальному таким чином розв'язати неможливо. Тому міжнародними експертами пропонується розгляд демографічної проблеми у загальному контексті стану соціально-економічного розвитку будь-якої держави, а для цього необхідно об'єктивні передумови для формування довгострокової стратегії макроекономічного розвитку¹.

Відтак, макроекономічний стан держави є не менш важливим чинником, який здійснює істотний вплив на стан пенсійної системи, покільки низькі показники діяльності відповідного державного механізму і жорсткість наявної економічної системи не дають реальної можливості забезпечувати відповідним чином високий рівень життя громадян. Проте, на теперішній час в Україні так і не вдалось здійснити пришвидшення макроекономічного розвитку.

Водночас система пенсійного забезпечення громадян України на сьогоднішній день залишається у складному становищі – вона все ще не в змозі повною мірою задовольнити нагальні потреби осіб пенсійного віку. При цьому значення основних показників, які її характеризують, є істотно нижчими, аніж в більшості розвинених європейських країн та не відповідають рівню сучасних міжнародних стандартів у сфері пенсійного забезпечення осіб похилого віку.

Покільки питома вага пенсіонерів за останні п'ять років становить близько 26,0 – 27,0 % усього населення нашої держави, тому обсяг пенсійних виплат займає доволі значний відсоток відносно обсягу ВВП України. Одночасно попри зростання за період цього дослідження розмірів середньої заробітної плати і мінімальної та середньої пенсій у країні їх розміри не в змозі задо-

вольнити потреби вітчизняних пенсіонерів і працездатного населення.

При цьому винятково важливу роль у пенсійному забезпеченні відіграє фінансовий аспект, покільки особи пенсійного віку складають чверть усього населення держави. Тож, забезпечення фінансовими ресурсами їх потреб є одним із основних завдань фінансових інститутів країни. А однією із причин постійного значного розміру дефіциту бюджету Пенсійного фонду України, як вважає більшість фінансових експертів, є істотна частка «тіньової» економіки. Так, із 24,3 млн осіб працездатного населення в Україні сплачують єдиний соціальний внесок тільки 12,2 млн осіб², отже така ситуація створює суттєву проблему, позаяк надходження від сплати єдиного соціального внеску є основним джерелом фінансування виплат пенсій солідарної пенсійної системи. Тому виведення економіки з «тіні» сприятиме скороченню дефіциту бюджету Пенсійного фонду України і збільшенню надходжень його доходів³.

Наявність проблем тіньового сектору економіки є надзвичайно актуальною для України, покільки ухилення від сплати податків створює значний дефіцит коштів в бюджеті держави, що в результаті призводить до урізання соціальних потреб, тобто зменшення видатків на суспільні потреби. При цьому значний рівень «тінізації» оплати праці громадян пояснюється: 1. Враженням невідповідності сплачених пенсійних внесків і податків та якості надання державних послуг, яке призводить до потреби у значних додаткових витратах населення для їх отримання на належному рівні. 2. Істотним розривом у ціні трудових ресурсів для роботодавця і фактичними коштами, які отримує за свою роботу працюючий. 3. Їх лояльним ставленням до виплат неофіційних заробітних плат та позбавлення гарантій їх пенсійного і соціального забезпечення. 4. Почуттям несправедливості системи солідарного розподілу пенсій, яке пов'язане зі значною кількістю особливих, пільгових, професійних та спеціальних режимів пенсійного забезпечення. 5. Фактичною відсутністю покарань за порушення у сфері праці. 6. Функціонуванням механізмів, що призводять до дешевшого та легшого виведення коштів підприємств із ле-

1 Høj J., Klimchuk V. «Safeguarding the sustainability of the Ukrainian pension system». OECD Economics Department Working Papers. No. 1805. Paris: OECD Publishing, 2024. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/06/safeguarding-the-sustainability-of-the-ukrainian-pension-system_7dafdf76/fc202a7e-en.pdf (дата звернення: 03.01.2025).

2 Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

3 Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2023 рік. URL: <https://www.pfu.gov.ua/2164905-zvit-pro-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-za-2023-rik/> (дата звернення: 03.01.2025).

гального у позалегальний сектор економіки для виплат «тіньових» зарплат.

Солідарна підсистема пенсійного забезпечення громадян України не в змозі самостійно справитись із фінансуванням виплат пенсій, оскільки не вистачає власних фінансових ресурсів, свідченням чого є дефіцит бюджету Пенсійного фонду України. Така ситуація призводить до залучення грошових ресурсів із Державного бюджету України, позаяк відповідно до українського пенсійного законодавства дефіцит його бюджету покривається саме за рахунок нього. Так, у 2023 році із 10,5 млн пенсіонерів 3,1 млн або 29,7 % отримують пенсійні виплати у розмірі до 3.0 тис грн., а середній розмір пенсійної виплати у 2023 році склав 5385,25 грн¹. Таким чином, зазначені дані засвідчують кризовий фінансовий стан солідарної пенсійної підсистеми.

Водночас ключову роль у вдалій реалізації кожного наступного етапу реформування пенсійної системи відіграє рівень довіри до неї громадян. Недостатність у здійсненні інформаційно-роз'яснювальної роботи із населенням на початку пенсійної реформи призводить до зменшення рівня довіри до запроваджуваних реформ і збільшення негативної оцінки самого терміну «реформа». При цьому за результатами профінансованого Агентством США із міжнародного розвитку (USAID) опитування громадської думки, мета якого полягала у визначенні ставлення населення України до питань пенсійного віку та пенсійного забезпечення, більшість із них не володіє достатньою інформацією про зміни, які впроваджувались в пенсійній системі, розпочинаючи із 2004 року, а тому підтримка пенсійних реформ громадянами є все ще не активною². Наявний досить сильний спротив підвищенню пенсійного віку і це відноситься до респондентів усіх вікових категорій та освітніх рівнів. Ще низьким залишається рівень довіри громадян і до приватних фінансових установ, що відіграватимуть основну роль у функціонуванні другого рівня національної пенсійної системи. Населення замало поінформоване із питань діяльності недержавних пенсійних фондів та скептично ставиться до результатів їх роботи³. Таким чином, у світлі пен-

сійного реформування нагальною є низка заходів із вдосконалення і спрощення самого механізму функціонування пенсійної системи та забезпечення її розуміння громадянами і роботодавцями.

Саме у зв'язку із цим здійснення реформи вітчизняної пенсійної системи стало одним із пріоритетів для Кабінету Міністрів України. Розпочинаючи її реформування потрібно насамперед розуміти до чого воно призведе та якою у результаті буде наша система пенсійного забезпечення громадян. При цьому накопичений за кордоном досвід свідчить про те, що оптимальна пенсійна система повинна бути адекватною, тобто пенсійна виплата має належним чином замінити минулу заробітну плату особи, щоб коли опісля виходу на пенсію вона не відчувала істотного погіршення фінансового стану, позаяк основна вимога до пенсійної системи – подолання бідності осіб пенсійного віку.

Важливим є і те, щоб система пенсійного забезпечення була реальною, а це означає, що громадськість повинна мати фінансову можливість забезпечити її адекватність, як на сьогоднішній день, так і через багато років. Окрім цього, вона має бути сталою, позаяк постійні непередбачувані зміни та їх коригування призводять до того, що громадяни втрачають впевненість у власному майбутньому і довіру як до пенсійного забезпечення, так і влади. Тому, як показали сьогоднішні реалії, пенсійна система повинна бути надійною та такою, яка зможе протистояти викликам, зокрема, економічним і демографічним кризам.

У рамках реформування пенсійної системи України важливим системним заходом вважається впровадження загальнообов'язкового державного накопичувального пенсійного страхування, яке формуватиме другий рівень вітчизняної пенсійної системи. Як вважають деякі фінансисти, їх системи мають можливість стати «рушієм економіки»⁴. Накопичувальна складова пенсійного забезпечення уможливить диверсифікацію джерел одержання коштів опісля досягнення пенсійного віку та зменшення у майбутньому впливу на стан солідарної підсистеми пенсійного страхування демографічного чинника. Окрім цього, використання підсистеми загальнообов'язкового накопичувального пенсійного страхування дасть можливість сформувати цілісну модель національної

1 Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. URL: <https://www.pfu.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2025).

2 Опитування громадської думки. Проект USAID, 2020. URL: https://www.sapiens.com.ua/publications/socpolresearch/287/USAID_ENGAGE_CEP_Winter2020_UKR.pdf (дата звернення: 03.01.2025).

3 Там само.

4 Коваль О. П. Ризики, угрозы, приоритеты та наслідки реформування пенсійної системи України: аналітична доповідь. Київ : НІСД, 2012. 112 с.

пенсійної системи, яка складатиметься із трьох рівнів, які визначаються вітчизняним пенсійним законодавством¹. Сама ж потреба у одночасному функціонуванні усіх трьох рівнів національної пенсійної системи сприятиме її послідовному становленню, як цілісного механізму і надасть змогу використовувати як солідарні, так і накопичувальні пенсійні програми, та вивести фінансові відносини між її основними суб'єктами на новий щабель.

Що ж стосується впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування, в Україні уже тривалий період часу ведуться наукові та політичні дискусії. З цього приводу існують різні погляди, як саме другий рівень вітчизняної пенсійної системи буде проявляти себе на практиці, і яким має бути механізм його функціонування, які фінансові інститути повинні бути задіяні для його впровадження та якою мусить бути розроблена нормативно-правова основа для нього. А найголовнішим є питання, яким чином повинен бути реалізований захист пенсійних активів другого рівня відносно проявів різних фінансових ризиків за їхнього довгострокового зберігання. Накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (другий рівень) була прийнятою на законодавчому рівні ще у 2003 році, проте і донині в Україні не впроваджена. Думка додавання обов'язкової накопичувальної підсистеми до сьогодні чинної моделі вітчизняної пенсійної системи у подальшому виникла у 2016 – 2017 роках, а у липні 2017 року групою народних депутатів у Верховній Раді України зареєстровано проект закону № 6677², який передбачає систему децентралізованого адміністрування накопичувальних пенсійних рахунків учасників другого рівня через уже наявних суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення (третього рівня). У березні 2019 року Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку було запропоновано вже власний проект закону, який стосувався впровадження загальнообов'язкового накопичувального пенсійного страхування³.

1 Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09 липня 2003 року. № 1058-IV. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15> (дата звернення: 03.01.2025).

2 Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення : проект Закону України від 10 липня 2017 року. № 6677-IV. Законодавство України. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62218 (дата звернення: 03.01.2025).

3 Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення : проект Закону 27 червня 2018 року. Розроб-

При цьому у пошуках оптимального механізму впровадження другого рівня до Верховної Ради України в грудні 2019 року було подано ще один проект закону про практичне використання обов'язкового накопичувального пенсійного страхування у системі пенсійного забезпечення громадян України⁴. Згодом, у квітні 2023 року до питання про запровадження накопичувальної пенсійної підсистеми другого рівня повернулись знову, зареєструвавши новий законопроект, однак після довгих дискусій і розглядів у квітні 2024 року він був теж відхилений парламентом та відправлений на доопрацювання⁵. А зовсім нещодавно Міністерство соціальної політики України направило Спільному представницькому органу об'єднань профспілок на погодження законопроект «Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення», підготовлений на виконання завдання, визначеного пунктом 4 протоколу наради від 27 червня 2024 року під головуванням Прем'єр-міністра України Д. Шмигала стосовно реформування системи пенсійного забезпечення населення⁶.

Ці законодавчі пропозиції у пенсійній сфері, які стосуються реформування вітчизняної пенсійної системи засвідчують, що експертами, науковцями, науково-дослідними установами і міжнародними фінансовими інститутами у пенсійній сфері здійснюється пошук відповідного оптимального механізму, який би сприяв ефективному застосуванню у нашій державі обов'язкових накопичувальних пенсійних програм (Зварич & Волошин, 2024b). Таким чином, важливе значення матимуть аналіз і оцінка належного дослідження основних передумов для ефективного впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування.

ник Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: https://www.nssmc.gov.ua/projects_of_regular/proekt-zakonu-ukrani-pro-zagalynoobovyazkove-nakopichuvalyne-pensyne-zabezpetchennya/ (дата звернення: 03.01.2025).

4 Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення : проект Закону України від 27 грудня 2019 року. № 2683. Законодавство України. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67794 (дата звернення: 03.01.2025).

5 Про накопичувальне пенсійне забезпечення : проект Закону України від 17 квітня 2023 року. № 9212. Законодавство України. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/41768> (дата звернення: 03.01.2025).

6 Про накопичувальне пенсійне забезпечення : проект Закону України від 24 жовтня 2024 року. Розробник Міністерство соціальної політики України. URL: <https://spo.fpsu.org.ua/wp-content/uploads/2024/10/zakonoprojekt-proyekt-%E2%84%96-106547-5-24-markuvannya-1.pdf> (дата звернення: 03.01.2025).

При цьому у державному пенсійному страхуванні обов'язкова накопичувальна пенсійна підсистема розглядається як доповнення до солідарної підсистеми, яка формує перший рівень національної пенсійної системи. Даючи характеристику накопичувальній пенсійній підсистемі із визначеним розміром внеску, науковці зазначають, що результат її функціонування повинні визначити три важливих чинники: дохід від інвестування і операційні витрати; ставка страхових внесків; термін їх сплати, розпочинаючи її як найраніше¹.

Застосування пенсійної підсистеми другого рівня буде сприяти розв'язанню демографічних проблем довгострокового характеру, покращенню достатності пенсійних виплат для громадян пенсійного віку. Цього можливо буде досягти за рахунок її оптимальної побудови, ефективного управління нею і формуванню відповідного регулювання, а особливо зі сторони держави в сфері пенсійного законодавства. Одночасно обов'язкова підсистема накопичувального пенсійного страхування характеризується широким вибором варіантів її побудови, які включають як активні, так і пасивні стратегії інвестування, встановлені параметри вибору інвестицій та компаній із управління активами і багато опцій відносно етапів пенсійних виплат.

Специфічна риса пенсійної системи другого рівня – чутливість до невизначеності на ринках праці та фінансів. Майбутні пенсійні виплати у накопичувальних пенсійних програмах значною мірою залежать від актуарних та інвестиційних ризиків. Актуарний ризик впливає на зменшення розміру виплат і пов'язаних із інфляцією ризиків та збільшенням тривалості життя, а інвестиційний – на дохідність накопичених пенсійних активів, що може бути недостатньо для проведення очікуваних пенсійних виплат, тому їх потрібно враховувати і за можливості управляти ними у системі обов'язкового накопичувального пенсійного страхування².

Впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування потребує вивчення та дослідження важливих передумов, які могли б цьому посприяти.

1 Обов'язкові накопичувальні пенсійні системи (2-й рівень). Міжнародний досвід: уроки для України. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору», березень 2018 рік. URL: https://www.ibr-ua.info/wp-content/uploads/2019/02/Mandatory-Retirement-Savings_Pillar-2_February2018_ua.pdf (дата звернення: 03.01.2025).

2 Коваль О. П. Ризики, угрозы, приоритеты та наслідки реформування пенсійної системи України: аналітична доповідь. Київ: НІСД, 2012. 112 с.

Зарубіжний досвід використання накопичувальних пенсійних систем, висвітлений багатьма науковими публікаціями, визначає дві групи базових передумов ефективного впровадження пенсійної системи другого рівня:

I. Передумови, що пов'язуються із державним сектором економіки.

II. Передумови, які пов'язані із приватним сектором^{3 4 5}.

Перший їх блок включає: адекватну базу державного нагляду і регулювання. На початковому етапі впровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи із визначеним внеском потрібно заснувати забезпечений відповідним персоналом компетентний регулюючий у цій сфері орган. Одночасно є важливим забезпечення спроможності регулятора ефективно долати виклики, що будуть виникати із початку впровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи. Такий інститут регулювання має бути спроможним видавати ліцензії лише кваліфікованим адміністраторам та компаніям із управління активами пенсійних фондів; адміністративну спроможність акумулювання внесків і забезпечення їх обліку; діючий товарний ринок деривативів для управління фінансовими ризиками; можливість Уряду забезпечувати економічне зростання та утримувати макроекономічну стабільність. Така його спроможність наділена основоположним значенням для накопичувальних пенсійних систем, які чутливі до відповідних ринкових чинників – інфляції, нестабільності у фінансовому секторі, спади в економіці; політичну життєздатність в прагненні політиків послідовно та успішно втілити процес пенсійного реформування; просвітницьку роботу із населенням щодо підвищення їх фінансової грамотності. Поскілки громадяни здебільшого не розуміються у інвестуванні, особливо важливим буде належне забезпечення захисту прав споживачів у таких складних сферах, у яких населення не матиме можливості захистити себе саме. Для того щоб, це успішно реалізувати необхідні відповідні процедури регулювання, належ-

3 Barr N. Reforming Pensions: Myths, Truths, and Policy Choices. IMF Working Paper. WP/00/139, August 2000.

4 Old-Age Income Support in the 21st Century: An International Perspective on Pension Systems and Reform, Robert Holzmann and Richard Hinz (ed.), World Bank, 2005.

5 Heinz R., Rocha R. Enabling Conditions for Second Pillars of Pension Systems. World Bank Working Paper. 4890, April 2009. URL: https://www.mfw4a.org/sites/default/files/resources/Enabling_Conditions_For_Second_Pillars_Of_Pension_Systems.pdf (дата звернення: 03.01.2025).

ні кваліфіковані фахівці та обов'язковість додержання відповідних процедур.

До другого блоку передумов входять: автоматизована розрахункова палата як механізм централізації потоків даних та їх інтеграції із платежами. Її створенням і централізацією потоків даних можливо досягти економії пенсійних коштів завдяки масштабу, полегшити тягар роботодавців зі сплати пенсійних внесків та покращити ефективність платіжної системи. А перевага автоматизованих розрахункових палат полягає у їх спроможності вчасно і ефективно опрацьовувати потоки платежів зі значно нижчим рівнем витрат та операційних ризиків; адекватна спроможність у сфері адміністрування індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунків і управління активами. Її відсутність спричинятиме ризики у зв'язку із розмиванням інвестиційного доходу надлишковими адміністративними витратами, а у гіршому випадку нестача такої спроможності може загрожувати життєздатності накопичувальної пенсійної системи; відповідне розуміння та довіру зі сторони громадськості до приватних фінансових компаній чи інструментів. Впровадження накопичувальних пенсійних систем потребує довіри до державних і приватних фінансових установ та обізнаності громадян із базовими питаннями діяльності фінансових ринків (різновиди фінансових інструментів, типи стратегій диверсифікації та інвестування тощо); приватні накопичувальні пенсійні схеми мають потребу у ринках капіталу і фінансових активах для направлення заощаджень саме туди, де вони будуть використовуватись найпродуктивніше. Базою для надійних приватних фінансових активів слугують державне регулювання, ефективне корпоративне управління, конкуренція на фінансових ринках і стає економічне зростання. Найімовірніше, що на початковому етапі розвитку обов'язкової накопичувальної пенсійної системи базою інвестиційного портфеля стануть депозити у банках, депозитні сертифікати та державні облігації.

Запровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи другого рівня буде життєздатним, але тільки за рахунок оптимізації її структури і параметрів реалізації у відповідності до усієї пенсійної системи. Цього можливо успішно досягти, забезпечивши виконання таких основних вимог:

1) використання стратегій на засадах повного життєвого циклу як опції за замовчуванням для захисту тих, хто наближається до пенсійного віку;

2) досягнення внутрішньої логічності у побудові системи індивідуальних накопичу-

вальних пенсійних рахунків на етапі переходу між фазами накопичення відповідного обсягів коштів та пенсійної виплати (ануїтетів), зокрема, і в межах усієї пенсійної системи, що включає запровадження жорсткої нормативної бази стосовно належного управління інвестиціями, яка враховуватиме ключові ризики і невизначеність, що притаманна пенсійним заощадженням;

3) забезпечення ефективної комунікації та належне розв'язання задавленої проблеми подолання фінансової неграмотності та необізнаності населення; залучення іноземних інвестиційних компаній із управління пенсійними активами до участі в управлінні ними саме на другому рівні пенсійної системи;

4) заохочення до якомога ширшої участі та сплати внесків у достатніх обсягах (порівняно із бажаним результатом) на довгострокову перспективу;

5) пропонування тих інвестиційних інструментів для здійснення пенсійних заощаджень, які характеризуються низькими операційними витратами;

6) розробка відповідних стратегій інвестування за замовчуванням, проте при цьому надання для учасників можливості обрання інвестиційних фондів (стратегій) із різними профілями ризику та інвестиційними горизонтами;

7) можливості для інвестування суттєвого (від середнього до високого) розміру частини усієї вартості пенсійних коштів в іноземні види активів¹.

Висновки. У ході дослідження питання необхідності та передумов впровадження накопичувального пенсійного страхування в Україні було підтверджено, що сучасна солідарна пенсійна система не здатна забезпечити належний рівень соціального захисту для пенсіонерів. Основні виклики, такі як демографічні зміни, старіння населення, зменшення кількості працюючих громадян, а також обмеженість бюджетних ресурсів, зумовляють нагальність реформування пенсійної системи.

З'ясовано, що запровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування є перспективним напрямком, який сприятиме підвищенню фінансової стійкості пенсійної системи, зниженню навантаження на солідарний рівень та стимулюванню економічного розвитку за рахунок

1 Design and Delivery of Defined Contribution (DC) Pension Schemes: Policy Challenges and Recommendations. OECD, 2013. P. 4. URL: <https://web.archive.oecd.org/2013-03-06/227243-DCPensionDesignHighlights.pdf> (дата звернення: 03.01.2025).

накопичення довгострокових фінансових ресурсів. Основними передумовами успішного впровадження є забезпечення економічної стабільності, розвиток фінансових ринків, формування довіри населення до фінансових інституцій, а також підвищення рівня фінансової грамотності громадян.

На основі проведеного аналізу автори пропонують низку заходів для створення сприятливого середовища для впровадження накопичувальної системи: вдосконалення нормативно-правової бази, створення прозорих механізмів управління пенсійними активами, посилення нагляду за діяльністю пенсійних фондів, а також

інформаційно-просвітницька робота серед населення.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у розробленні оптимальної моделі обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, адаптованої до українських реалій, визначенні механізмів інтеграції накопичувального рівня з існуючою солідарною системою, а також аналізі міжнародного досвіду для уникнення можливих ризиків. Особливу увагу слід приділити оцінці економічного та соціального ефекту запровадження накопичувальної системи, а також пошуку шляхів залучення широких верств населення до участі в обов'язковому накопичувальному пенсійному страхуванні.

References

1. Alekseenko, L. (2021). The Accumulated Pension System in Ukraine: Theoretical and Applied Discourse. *Bulletin of Economy*, 1, 22–32. doi: <https://doi.org/10.35774/visnyk2021.01.022> (in Ukrainian)
2. Voynalovych, I. (2024). Current state and vectors of pension security development in Ukraine. *Economy and Society*, 64, 99–101. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-95> (in Ukrainian)
3. Kalyuga, Y., Vytvytska, O., Kryshchuk, I., Fedorchenko, O., Hryshchuk, G., & Kalyuga, O. (2023). Assessment of the accumulated pension system. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 4(51), 320–332. doi: <https://doi.org/10.55643/fcapter.4.51.2023.4071> (in Ukrainian)
4. Odovichenya, Ya., & Orlovskyy, O. (2023). Accumulative pension insurance: theoretical and legal analysis of the essence and mechanism of implementation. *Legal Scientific Electronic Journal*, 11, 218–221. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2023-11/50> (in Ukrainian)
5. Petrushka, O. (2019). Accumulated pension insurance: practice of european countries. *Azov Economic Bulletin*, 2(13), 294–298. Retrieved from <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/37332/1/%d0%9f%d0%95%d0%92.pdf> (in Ukrainian)
6. Pyrig, I., & Pyrig S. (2021). Peculiarities of implementing the accumulative model of pension insurance in Ukraine. *Journal of the Kyiv University of Law*, 2, 159–162. DOI: <https://doi.org/10.36695/2219-5521.2.2021.31> (in Ukrainian)
7. Rushchyshyn, N., Hrytsak, O., & Rushchyshyn, M. (2024). Problems and prospects of the development of the funding pension system in Ukraine. *Modeling the development of the economic systems*, 3, 296–301. DOI: <https://doi.org/10.31891/mdes/2024-13-41> (in Ukrainian)
8. Tarasenko, V. (2019). Prospects for the implementation of the accumulative pension insurance system. *Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Jurisprudence*, 38, 103–105. DOI: <https://doi.org/10.32841/2307-1745.2019.38.24> (in Ukrainian)
9. Trunova, G. (2023). Legal principles of implementing the accumulative system of generally mandatory state pension insurance. *Legal State*, 34, 466–474. DOI: <https://doi.org/10.33663/1563-3349-2023-34-466-474> (in Ukrainian)
10. Andersen, T., Bhattacharya, J., Grodecka-Messi, A., & Mann, K. (2024). Pension reform and wealth inequality: Theory and evidence. *European Economic Review*, 165. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2024.104746>

Список використаної літератури

1. Алексеев Л. Накопичувальна система пенсійного забезпечення в Україні: теоретико-прикладний дискурс. *Вісник економіки*. 2021. Вип. 1. С. 22–32. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2021.01.022>
2. Войналович І. Сучасний стан і вектори розвитку пенсійного забезпечення в Україні. *Економіка та суспільство*. 2024. № 64. С. 99–101. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-95>
3. Калюга Є., Витвицька О., Криштопа І., Федорченко О., Грищук Г., Калюга О. Оцінка накопичувальної системи пенсійного забезпечення. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2023. № 4(51), С. 320–332. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcapter.4.51.2023.4071>
4. Одовіченя Я., Орловський О. Накопичувальне пенсійне страхування: теоретико-правовий аналіз сутності та механізму запровадження. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2023. № 11. С. 218–221. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0374/2023-11/50>
5. Петрушка О. Накопичувальне пенсійне страхування: практика європейських країн. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 2(13). С. 294–298. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/37332/1/%d0%9f%d0%95%d0%92.pdf> (дата звернення: 03.01.2025).
6. Пиріг І., Пиріг С. Особливості реалізації накопичувальної моделі пенсійного страхування в Україні. *Часопис Київського університету права*. 2021. № (2). С. 159–162. DOI: <https://doi.org/10.36695/2219-5521.2.2021.31>
7. Руцишин Н., Грицак О., Руцишин М. Проблематика та перспективи розвитку системи накопичувального пенсійного забезпечення в Україні. *Modeling the development of the economic systems*. 2024. № 3. С. 296–301. DOI: <https://doi.org/10.31891/mdes/2024-13-41>
8. Тарасенко В. Перспективи впровадження накопичувальної системи пенсійного страхування. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція*. 2019. № 38. С. 103–105. DOI: <https://doi.org/10.32841/2307-1745.2019.38.24>
9. Трунова Г. Правові засади впровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. *Правова держава*. 2023. № 34. С. 466–474. DOI: <https://doi.org/10.33663/1563-3349-2023-34-466-474>
10. Andersen T., Bhattacharya J., Grodecka-Messi A., Mann K. Pension reform and wealth inequality: Theory and evidence. *European Economic Review*. 2024. Vol. 165. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2024.104746>

11. Barr, N. (2023). Individual funded pension accounts and the World Bank: evolving views. *Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka*, 156 (1), 1–13. DOI: <https://dx.doi.org/10.5604/01.3001.0053.8834>
12. Beetsma, R., Komada, O., Makarski, K., & Tyrowicz, J. (2021). The political (in)stability of funded social security. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 133. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2021.104237>
13. Doctrinal, L. (2024). Changes in Private Pensions and Income Inequality in Retirement: A Decomposition Analysis by Income Source in Nine European Countries (1986–2018). *Work, Aging and Retirement*, 10(4), 361–372. DOI: <https://doi.org/10.1093/workar/waad017>
14. Gebesoglu, P., Ertugrul, H., & Bulut, U. (2023). The determinants of savings rates in OECD countries: The role of private pensions. *Central Bank Review*, 23. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cbrev.2023.100107>
15. Hatcher, M. (2024). Optimal pensions with endogenous labour supply. *Economics Letters*, 244. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2024.112033>
16. Hinrichs, K. (2021). Recent pension reforms in Europe: More challenges, new directions. An overview. *Soc Policy Adm*, 55, 409–422. DOI: <https://doi.org/10.1111/spol.12712>
17. Lavigne, A., Mielonen, A., Vaananen, N., & Vidlund, M. (2024). The Financial Burden of Pensions in Europe A Cross-country Comparison. *Revue de l'OFCE*, 184 (1), 193–226. DOI: <https://doi.org/10.3917/reof.184.0193>
18. McKiernan, K. (2021). Social Security reform in the presence of informality. *Review of Economic Dynamics*, 40, 228–251. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.red.2020.10.001>
19. Poskute, V., Gudaitis, T., Medaiskis, T., & Meckovski, J. (2022). Search for sustainable pension system and state support for funded pensions in CEE countries. *Business: Theory and Practice*, 23, 313–322. DOI: <http://dx.doi.org/10.3846/btp.2022.16250>
20. Westerhout, E., Meijdam, L., Ponds, E., & Bonenkamp, J. (2022). Should we revive PAYG? On the optimal pension system in view of current economic trends. *European Economic Review*, 148. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2022.104227>
21. Wolf, I. (2022). Studying the equilibrium of pension designs when shifting to funded pension schemes: economic theory and links to political factors. *SN Business & Economics*, 2. DOI: <https://doi.org/10.1007/s43546-022-00236-z>
22. Zvarych, O., & Voloshyn, V. (2024). Analysis of the state of non-state pension insurance in Ukraine. *Business Inform*, 8, 237–251. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-8-237-251> (in Ukrainian)
23. Zvarych, O., & Voloshyn, V. (2023). Foreign experience in using accumulative pension insurance in national pension systems of citizens. *Scientific innovations and advanced technologies*, 14(28), 636–667. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2023-14\(28\)-636-667](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2023-14(28)-636-667) (in Ukrainian)
24. Zvarych, O., & Voloshyn, V. (2024). Legislative prerequisites for the introduction of mandatory accumulative pension insurance in Ukraine. *Current problems of the development of the region's economy*, 20(1), 327–344. DOI: <https://doi.org/10.15330/apred.1.20.327-344> (in Ukrainian)
11. Barr N. Individual funded pension accounts and the World Bank: evolving views. *Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka*. 2023. Vol. 156 (1). Pp. 1–13. DOI: <https://dx.doi.org/10.5604/01.3001.0053.8834>
12. Beetsma R., Komada O., Makarski K., Tyrowicz J. The political (in)stability of funded social security. *Journal of Economic Dynamics and Control*. 2021. Vol. 133. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2021.104237>
13. Doctrinal L. Changes in Private Pensions and Income Inequality in Retirement: A Decomposition Analysis by Income Source in Nine European Countries (1986–2018). *Work, Aging and Retirement*. October 2024. Vol. 10. Iss. 4. Pp. 361–372. DOI: <https://doi.org/10.1093/workar/waad017>
14. Gebesoglu P., Ertugrul H., Bulut U. The determinants of savings rates in OECD countries: The role of private pensions. *Central Bank Review*. 2023. Vol. 23. Issue. 1. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cbrev.2023.100107>
15. Hatcher M. Optimal pensions with endogenous labour supply. *Economics Letters*. 2024. Vol. 244. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2024.112033>
16. Hinrichs K. Recent pension reforms in Europe: More challenges, new directions. An overview. *Soc Policy Adm*. 2021. Vol. 55. Pp. 409–422. DOI: <https://doi.org/10.1111/spol.12712>
17. Lavigne A., Mielonen A., Vaananen N., Vidlund M. The Financial Burden of Pensions in Europe A Cross-country Comparison. *Revue de l'OFCE*. 2024. Vol. 184 (1). Pp. 193–226. DOI: <https://doi.org/10.3917/reof.184.0193>
18. McKiernan K. Social Security reform in the presence of informality. *Review of Economic Dynamics*. 2021. Vol. 40. Pp. 228–251. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.red.2020.10.001>
19. Poskute V., Gudaitis T., Medaiskis T., Meckovski J. Search for sustainable pension system and state support for funded pensions in CEE countries. *Business: Theory and Practice*. 2022. Vol. 23. Pp. 313–322. DOI: <http://dx.doi.org/10.3846/btp.2022.16250>
20. Westerhout E., Meijdam L., Ponds E., Bonenkamp J. Should we revive PAYG? On the optimal pension system in view of current economic trends. *European Economic Review*. 2022. Vol. 148. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2022.104227>
21. Wolf I. Studying the equilibrium of pension designs when shifting to funded pension schemes: economic theory and links to political factors. *SN Business & Economics*. 2022. Vol. 2. DOI: <https://doi.org/10.1007/s43546-022-00236-z>
22. Зварич О. І., Волошин В. В. Аналіз стану недержавного пенсійного страхування в Україні. *Бізнес Інформ*. 2024. № 8. С. 237–251. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-8-237-251>
23. Зварич О. І., Волошин В. В. Зарубіжний досвід використання накопичувального пенсійного страхування у національних системах пенсійного забезпечення громадян. *Наукові інновації та передові технології*. 2023. № 14(28). С. 636–667. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2023-14\(28\)-636-667](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2023-14(28)-636-667)
24. Зварич О. І., Волошин В. В. Законодавчі передумови впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування в Україні. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2024. № 20 (том. 1). С. 327–344. DOI: <https://doi.org/10.15330/apred.1.20.327-344>

Olena Zvarych*,
D.Sc. (Economics), Associate Professor
lena_zl@ukr.net
<http://orcid.org/0000-0002-5088-7565>

Volodymyr Voloshyn*,
PhD Student
voloshyn86@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0005-9836-8923>

*Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, 57, Shevchenko str., Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine

NECESSITY AND PREREQUISITES FOR IMPLEMENTING COMPULSORY ACCUMULATIVE PENSION INSURANCE IN UKRAINE

Abstract. The article explores the necessity and prerequisites for the introduction of accumulative pension insurance in Ukraine in the context of current demographic, economic and social challenges. The authors analyse the current state of the Ukrainian pension system, which is based on the pay-as-you-go principle and substantiate its limitations in ensuring sustainable functioning in the context of an ageing population and a declining share of the working-age population.

The study shows that the current PAYG system is no longer able to provide a decent level of pensions for most citizens due to low revenues to the Pension Fund and an uneven burden on the working population. In the context of demographic imbalance, the authors emphasise the importance of moving to a multi-pillar model of pension provision, with a key role played by the mandatory accumulative pillar.

Based on the analysis of international experience, in particular, Eastern European and Western European countries, the article identifies successful practices of implementing funded systems. The authors find that countries with similar socio-economic conditions as Ukraine have achieved positive results by introducing mandatory accumulation contributions, ensuring transparency of pension funds and creating effective mechanisms of state regulation.

The article reveals the main prerequisites for the successful implementation of the accumulative system in Ukraine, among which the authors highlight: the need to build public confidence in financial institutions, increase the level of financial literacy, develop effective legal regulation, and create transparent and reliable mechanisms for managing pension assets. In addition, attention is paid to potential risks, such as macroeconomic instability and lack of public awareness, which may complicate the implementation of the reform.

The article presents the results of an empirical study, which includes a sociological survey of Ukrainian citizens on their attitude to accumulative pension insurance, as well as an analysis of statistical data of the Pension Fund of Ukraine in recent years. The data obtained demonstrate a low level of awareness and trust in pension reforms among the population, which requires intensification of information and awareness-raising activities.

The authors formulate recommendations for the introduction of a funded system, including the creation of flexible conditions for citizen participation, the introduction of incentives for voluntary contributions, and the development of tools to protect pension savings from inflationary risks. These recommendations can be used to develop strategic documents for reforming the pension system of Ukraine.

Keywords: *Accumulative Pension Insurance, Accumulative Pension System, Pension Provision, Pension Provision System, Pension System, Pension Reform.*

JEL Classification: J01; J1; J14; J26; J32.

In cites: Zvarych, O., & Voloshyn, V. (2025). Necessity and prerequisites for implementing compulsory accumulative pension insurance in Ukraine. *Social Economics*, 69, 209-230. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-18> (In Ukrainian)

Authors Contribution: All authors have contributed equally to this work
Conflict of Interest: The authors declare no conflict of interest

Внесок авторів: всі автори зробили рівний внесок у цю роботу.
Конфлікт інтересів: автори повідомляють про відсутність конфлікту інтересів

The article was received by the editors 07.09.2024.
The article is recommended for printing 12.11.2024.

Стаття надійшла до редакції 04.01.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 08.02.2025 р..

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-19>
UDC 336.71

Nataliia Pohorelenko

D.Sc. (Economics), Professor,
V. N. Karazin Kharkiv National University
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine
pogorelenko.n.p@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-9815-9818>

ANALYSIS OF THE PERFORMANCE OF UKRAINIAN BANKS IN TIMES OF WAR: RISKS, FUNDING, ASSETS

Abstract. The article analyzes the performance indicators of Ukrainian banks in the context of relevant research on risks, funding, and assets. These components today largely shape the ability of the banking system to fulfill its obligations to depositors and borrowers, as well as to ensure an appropriate level of financial stability.

Martial law, high level of macroeconomic uncertainty, influence of global financial markets, and constant changes in the legislative framework determine the ability of banks to be ready to quickly adapt and develop adaptive and effective strategies for banking activities.

Risks that shape the operating environment of banks are a determining factor in their strategies. The study provides a comparative analysis of the risks that have a significant impact on the financial stability of the banking system. In the context of economic instability, the role of risk management becomes crucial, especially in the context of risk prevention. It is found that improving methods of risk assessment and management helps to reduce losses and increase confidence in banks. Ensuring the stability of banks in a risky environment is a key to the financial security of the government.

An analysis of the funding indicators of Ukrainian banks has shown that diversification of capital sources and the development of long-term funding are important components of their sustainability. Dependence on short-term deposits poses risks to banks' liquidity, especially in times of crisis. The introduction of modern financial instruments, such as bonds and syndicated loans, helps to expand funding opportunities. Attracting international capital is also of strategic importance, especially in the context of postwar reconstruction and development, as Ukraine's banking system will face increased risks after the war. Developing new approaches to liability management allows banks to respond more effectively to market changes.

An analysis of Ukrainian banks' assets has shown that asset quality is a key factor in financial stability. Non-performing loans remain one of the main challenges for the banking sector, requiring the introduction of effective restructuring and resolution mechanisms. Despite the transition of banks to a new capital structure, the accumulated structural problems remain relevant. Improving asset quality helps to increase banks' profitability and their ability to meet their obligations to depositors. It is important to develop innovative approaches to asset management, including the introduction of digital technologies and process automation.

The unprecedented challenges faced by Ukraine's banking system since the outbreak of the war have strengthened coordination between the NBU and banks, which has helped to ensure the relative stability of the financial sector under extreme pressure. Continuous monitoring, revision of strategies, and appropriate responses to current challenges will remain important to ensure the stability of Ukraine's financial system - now and in the post-war period.

Keywords: *Banks, Risks, Funding, Assets, Financial Stability.*

JEL Classification: E51; E52; G21.

In cites: Pohorelenko, N. (2025). Analysis of the performance of Ukrainian banks in times of war: risks, funding, assets. *Social Economics*, 69, 231-247. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-19>

Introduction. The banking sector of Ukraine is the basis for ensuring the stability of the economy by providing financial intermediation and stimulating economic

development by increasing lending to the real sector. However, in recent years it has been significantly affected by macroeconomic and political challenges. The 2014-2015 crisis

related to the war in the east of the country led to massive bankruptcies of many banks and a general decline in confidence in the banking system. The negative impact was exacerbated by the full-scale invasion in 2022.

The unprecedented challenges faced by Ukraine's banking system since the outbreak of war have strengthened coordination between the NBU and banks, which has helped to ensure the relative stability of the financial sector under extreme pressure.

Risks, funding, and asset quality are an integral part of banking operations. The military aggression has led to a significant increase in banking risks, which adversely affect the financial stability and ability to meet its obligations to depositors and borrowers. Due to the high level of macroeconomic uncertainty, the impact of global financial markets, and constant changes in the legal framework, banking institutions must be prepared to quickly adapt and develop effective risk management strategies. Continuous monitoring, revision of strategies, and appropriate response to current challenges will remain an important task in ensuring the stability of Ukraine's financial system - now and in the post-war period.

All of this necessitates a study aimed at identifying the list of problems faced by the Ukrainian banking system since the beginning of the war, in order to further define a list of anti-crisis measures aimed at minimizing banking risks and ensuring financial stability.

The purpose of the study is to analyze the performance indicators of Ukrainian banks in the context of war.

To achieve the stated research objective, the following tasks are realized in the work: analysis of the risks that shape the conditions of banking activity in Ukraine; assessment of the funding indicators of Ukrainian banks; characterization of the assets of Ukrainian banks.

The object of the study is the banking system of Ukraine. The subject of the research is practical aspects and approaches to systematizing the features, mechanisms and trends of the functioning of the banking system of Ukraine in the conditions of war.

Literature Review. The study on the influence of factors that shape the potential of the banking system was conducted on the basis of generalization, comprehension and systematization of the results of scientific works and practical achievements of leading Ukrainian scholars. These works can be conditionally divided into "pre-war" and "war" ones, since the conclusions and

recommendations offered by the authors are made in the context of different external conditions of banking activity in Ukraine.

As for the first - the "pre-war" list of publications. In particular, O. Baranovskyi and T. Putintseva (2020) emphasize the need and importance of an effective system of ensuring the financial security of banks and the negative effects of its absence. They emphasize the interconnectedness and interdependence of bank liquidity and financial security, and also point out that the formation of this system should be given considerable attention by scientists, practitioners, government agencies, regulators of the banking services market and banks.

G. Bortnikov, O. Lyubich, D. Gladkykh (Bortnikov, Lyubich, & Gladkykh, 2022) having studied the activities of state-owned banks under martial law, indicate that banks with state capital demonstrated financial stability, did not experience significant withdrawals of funds by clients, but preferred to lend to large corporations or financial support to SMEs only under state programs. Therefore, the authors concluded that there is a need to develop national programs of loan restructuring together with the banking community, and it is time to return to the idea of creating a full-fledged development bank in Ukraine on the basis of existing state-owned banks.

O. Vovchak and R. Stadniychuk (Vovchak & Stadniychuk, 2021), developing methodological approaches to assessing the level of financial stability of banks, substantiate the principles and indicators that should be used in such an assessment, which allows identifying weaknesses in its functioning and vectoring the regulator's actions for timely implementation of appropriate measures.

V. Kovalenko, S. Sheludko, N. Radova, F. Murshudli, K. Gonchar (Kovalenko, Sheludko, Radova, Murshudli, Gonchar, 2021) determine that during the financial and economic crisis in the economy, it is necessary to abandon the ideology of bank capital management and the creation of financial reserves to maintain liquidity and stability of financial institutions, as these measures will not be able to protect the bank from default and bankruptcy. The authors add that this ideology has evolved into a new paradigm of effective banking regulation, which can be formulated as an accepted set of three vectors: risk; risk management; and risk-based supervision.

As for the second, "martial law" list of publications, the authors pay closer attention to the conditions of banking activities. For

example, O. Shumilo, O. Zaika, S. Grechko (Shumilo, Zaika, & Grechko, 2023), in their study of the trends in the functioning of banks during martial law, identify a reduction in the number of banking institutions and the network of branches, a decrease in net loans and an increase in bank assets, uneven growth of deposits, the spread of digitalization of services, and the maintenance of the profitability of banking institutions. In addition, the authors identify the largest banks in Ukraine by assets, analyze bank ratings by loan volume, and provide a rating of the financial reliability of Ukrainian banks for individuals and legal entities.

The issues of bank behaviour in times of war have also been developed in the works of foreign scholars. The article (Roselli, 2024) explores how central banks during wartime, notably the First World War, financed governments' significant expenditure through monetary measures, leading to widespread inflation and the suspension of gold convertibility, with Italy facing severe post-war economic challenges and the United States emerging as a dominant global power.

The article (Chowdhury & Sundaram, 2023) examines the benefits and risks of moderate inflation rates (10–15%) amidst recent inflationary pressures, analyzing their developmental potential, challenges for central bank independence, and implications for sustainable economic growth.

G. Chesini and F. Fauri (Chesini & Fauri, 2024) highlights the European Central Bank's adaptive responses during the last 15 years, emphasizing its crisis management during the war, where it leveraged innovative tools and institutional reforms to sustain euro countries amidst unprecedented economic challenges.

The study (Batten, Boubaker, Kinatader, Choudhury, & Wagner, 2023) investigates the VIX's influence on global banking during crises, revealing that volatility had a lesser impact during the Russia-Ukraine War compared to the Global Financial Crisis and COVID-19, with Asian banks showing greater resilience than their European counterparts.

S. Markoulis, S. Martzoukos, A. Nikolaou (Markoulis, Martzoukos, & Nikolaou, 2023) investigates the effects of the European Central Bank's extraordinary monetary policies during the Covid-19 pandemic and the Russia-Ukraine war, revealing stronger impacts on Eurozone bank stock returns from unconventional measures like quantitative easing and liquidity provision, with resilience observed in banks with higher capital adequacy and liquidity.

The article outlines wartime monetary policy options for central banks, emphasizing measures to stabilize economies during war, such as adjusting interest rates, liquidity ratios, and reserve requirements, with examples (Ozili, Okeke, & Obiora, 2024).

This study (Vu, Huynh, Phan, & Hoang, 2023) investigates how recent disruptions, including Brexit, the COVID-19 pandemic, and the Russia-Ukraine conflict, have influenced the robustness of European banks.

Works devoted to the study of the peculiarities and trends in the development of banking are always relevant, as the banking system is the most dynamic component of the economy. However, the martial law, constant external and internal influences indicate the need for constant research for the scientific and practical development of this issue.

Research Methodology. The content of this study was disclosed using general and special research methods, namely: graphical method, methods of systemic and structural and comparative analysis; methods of statistical and economic observation, analysis and generalization. The above research methods allowed for a qualitative assessment and identification of the key factors that have the greatest impact on the studied indicators. The results were presented and interpreted using graphical and tabular tools.

The statistical and informational basis for the study is the information and data contained in open sources, in particular, the statistical data of the National Bank of Ukraine, published on its official website.

This study was conducted according to a standard procedure: collection of necessary data → processing and visualization of the assessment results → analysis and characterization of the data obtained to identify dynamics, trends, and key factors of influence.

Each of the presented stages creates the basis for implementing a systematic approach to solving the defined goal and formulating relevant conclusions from the studied components and determining the overall potential of the Ukrainian banking system and its ability to maintain financial stability and remain an active participant in the post-war economic recovery.

Main Results. The relevance of banking risk analysis is growing in the face of increased market competition, technological transformation, and cybercrime threats. A bank's ability to manage risks directly affects its profitability, reliability and reputation. Failure to take into account or incorrectly assess risks can lead to significant financial

losses, loss of liquidity, and even bankruptcy of banking institutions.

When analyzing risks, banking activities should not be considered separately, but as an element of the financial system. A generalized map of financial sector risks is shown in fig. 1, which shows that macroeconomic risks have increased and remain the most critical factor for the financial sector. The economic recovery has slowed down, mainly due to disruptions in the energy sector.

The state budget deficit and the external debt-to-GDP ratio are still high. Moreover, the widening current account deficit and rising public debt-to-GDP ratio increase risks. Significant international financial assistance mitigates these risks.

Household credit risk remains almost unchanged and is moderate. The share of significantly overdue loans continues to decline. In addition, banks have improved their expectations for the quality of their retail portfolios. At the same time, households' expectations about economic development deteriorated slightly.

The level of corporate defaults in the period under review shows a decline in this indicator. The banks' own assessment of the quality of the future corporate loan portfolio shows positive dynamics.

The quality of the corporate loan portfolio has also improved. The financial position of companies is good, and their debt burden is acceptable, but the prospects for future

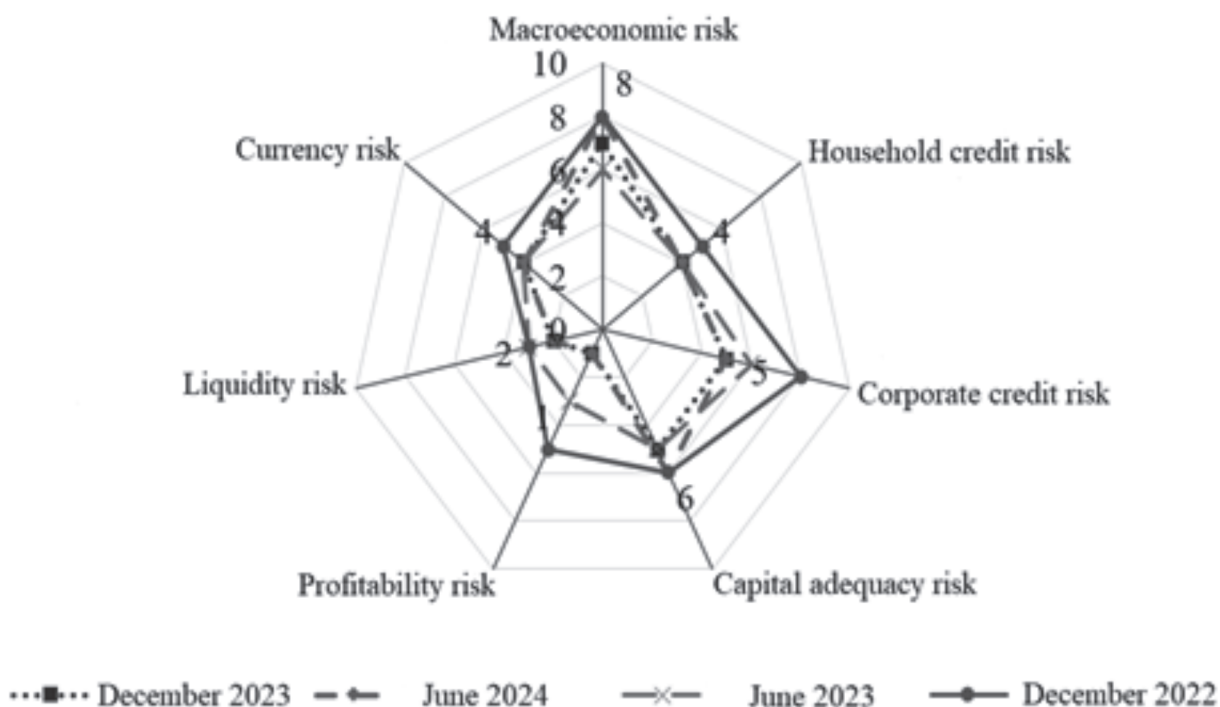


Fig. 1. Financial sector risk map according to the NBU methodology, where 1 is the lowest risk level and 10 is the highest

Notes:

- | | |
|---|--|
| 1. Macroeconomic risk | reflects the level of threats arising in the real economy or fiscal sphere |
| 2. Credit risk of households and corporate sector | reflects the prospects for changes in the level of non-performing loans in banks' portfolios and the need for additional provisioning for such loans |
| 3. Capital adequacy risk | assesses the ability of banks to ensure a sufficient level of capital |
| 4. Profitability risk | assesses the banks' ability to generate net profit |
| 5. Liquidity risk | reflects the ability of banks to fully and timely fulfill their obligations to depositors and creditors |
| 6. Currency risk | shows the extent to which foreign exchange market trends may affect the stability of banks |

Source: built by the author according to data¹

¹ Zvit pro finansovu stabilnist NBU. Cherven 2023 [Financial Stability Report, June 2023]. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovu-stabilnist-cherven-2023-roku> (дата звернення: 12.12.2024).

Table 1. Comparative analysis of banking risks

Risk type	Characteristics	Consequences of risk realization	Examples of how Ukrainian banks operate	Reduction methods
Credit risk	The risk of borrowers' failure to repay the loans received	Losses from non-performing loans, reduced liquidity	Increase in the share of non-performing loans during financial crises	Improving credit score, collateral requirements, debt restructuring
Liquidity risk	Lack of liquid assets to cover liabilities	Non-payment of deposits, loss of trust, bankruptcy	In 2014, many banks failed to fulfill their obligations to customers.	Asset and liability management, maintenance of liquidity reserves, access to interbank markets
Interest rate risk	Impact of interest rate changes on the bank's income and expenses.	Losses due to unfavorable changes in loan and deposit rates.	Changes in the NBU discount rate may affect loan margins	Interest rate hedging, loan portfolio diversification
Currency risk	Currency fluctuations affecting the bank's balance sheet	Losses due to unfavorable changes in foreign exchange rates	Hryvnia to dollar fluctuations in times of economic instability	Hedging currency risks, using currency swaps
Operational risk	Management errors, technical failures or fraudulent activities	Financial losses, reputational damage	Cybercrime as an attack on PrivatBank in 2020	Investing in cybersecurity, automating processes, and strengthening internal controls
Regulatory risk	Changes in legislation and NBU requirements	Losses from non-compliance with new regulations, fines	NBU requirements for bank capitalization after the 2014-2015 crisis	Adapting to new regulatory standards, monitoring legislative changes
Reputational risk	Negative impact on the bank's image due to various factors	Loss of customers, decline in share prices	Public scandals around PrivatBank after nationalization	Transparency of operations, communication strategies to protect reputation
Cyber risk	Threat of loss of data or funds due to cyberattacks	Financial losses, leakage of customer data	The Petya. A virus, which blocked access to computer systems, encrypted files and demanded a ransom to unlock them.	Use of multi-level security systems, regular cybersecurity audits

Source: built by the author according to data (Zabchuk & Ivashchuk, 2022; Sarakhman, Shurpenkova, & Kalaitan, 2023)

changes in business activity have deteriorated.

The capital ratios of Ukrainian banks declined due to stricter capital requirements, including full coverage of operational risk. At the same time, banks' capital buffers remain strong due to high profitability and profit distribution mechanisms. As a result, capital risk is still moderate.

Profitability risk remains at historically low levels. Banks remain profitable due to high net interest income, low loan loss provisions, and high operating efficiency. Risks to banks' profitability remain low, despite the decline in interest rates.

Liquidity risk remains largely unchanged and low. Customer funds continue to flow into the bank; the LCR ratio is more than

three times the benchmark. According to NBU surveys, banks continue to assess liquidity risk as moderate.

The level of currency risk is moderate. At the same time, the volatility of the hryvnia-US dollar exchange rate increased, which led to a deterioration in banks' assessment of currency risk.

The level of currency risk is moderate. At the same time, the volatility of the hryvnia-US dollar exchange rate increased, which led to a deterioration in banks' assessment of currency risk.

At the same time, the banks' risks were mitigated by a reduction in their net foreign currency position. In addition, an increase in foreign exchange reserves provided some relief

to the situation in the foreign exchange market.

Next, we will elaborate on the main risks in banking, as banking is associated with various risks, each of which has its own characteristics and requires a specific approach to management (Tshonkovski, 2023). A comparative characterization of banking risks is presented in table 1.

Credit risk is characterized by problems with loan repayment by borrowers. The high level of non-performing loans (NPLs) is one of the main threats to the Ukrainian banking sector. The financial stability of banks is based on the volume of risks, the most important of which is credit risk, in which the volume of NPL plays a significant role.

A bank's liquidity determines its ability to meet its obligations to customers in a timely manner and in full. Insufficient liquid assets may result in the bank's inability to make payments on deposits or other obligations, which in turn undermines confidence in the bank (Khrystoforova & Minasian, 2019).

Interest rate risk arises from changes in market interest rates. Banks make loans and accept deposits at certain interest rates, and changes in these rates could adversely affect the bank's income. Interest rate risk management is particularly important in countries with unstable economies and frequent changes in monetary policy.

Since Ukrainian banks operate not only with the national currency but also with foreign currencies, exchange rate fluctuations pose significant risks to banking activities. Sharp changes in the hryvnia exchange rate against the US dollar or the euro can cause significant losses for both banks and their customers.

Operational risk is associated with internal management errors, technical failures, human factors or fraudulent activities. Operational risks can have a significant impact on the bank's stability and lead to losses in financial and reputational resources.

Changes in legislation and regulatory requirements may also have a significant impact on banks' operations. In particular, new capitalization, reporting, or risk management standards may create additional challenges for banking institutions, especially in a rapidly changing regulatory environment.

Managing these risks is one of the main tasks for Ukrainian banks, as their effectiveness depends not only on external factors but also on the ability of the bank's management to predict and minimize negative consequences.

Next, we will analyze the funding indicators of Ukrainian banks.

Bank funding is a key component of the stable operation of the banking system, as it determines the ability of banks to attract and efficiently use resources to maintain their liquidity and financial stability. The main sources of funding are deposits from individuals and legal entities, loans from international organizations, market instruments, and funding from the central bank. Below, we will analyze in more detail the main sources of funding for Ukrainian banks and the dynamics of their changes in recent years.

One of the most important sources of funding for Ukrainian banks is retail and corporate deposits. The deposit base provides

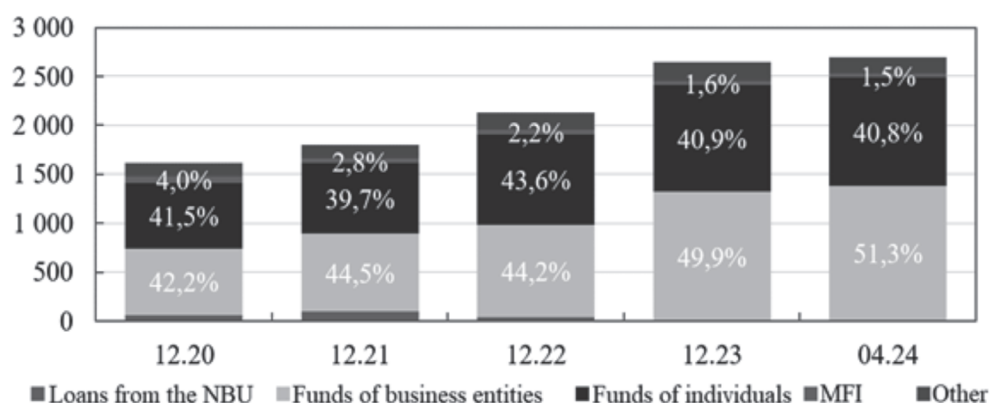


Fig. 2. Structure of liabilities of Ukrainian banks in 2020-2024, UAH billion

Source: built by the author according to data¹

¹ Zvit pro finansovu stabilnist NBU. Cherven 2023 [Financial Stability Report, June 2023]. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-f finansovu-stabilnist-cherven-2023-roku> (дата звернення: 12.12.2024).

banks with the ability to issue loans, invest in various assets, and maintain liquidity. Retail deposits are highly stable, as individuals traditionally keep their savings in banking institutions, even in times of economic instability. Corporate deposits, on the other hand, often depend on business activity and the overall economic climate in the country.

In the funding structure of Ukrainian banks, retail deposits typically account for about 50-60% of total liabilities. Corporate deposits also play a significant role, but they are more sensitive to changes in the economic environment. During economic crises or rising inflation, some corporate clients may withdraw their funds to use for internal business or due to a lack of confidence in the financial system. As of April 2024, customer accounts (individuals and legal entities) in banks' liabilities exceeded 93% (fig. 2).

Loans received by Ukrainian banks from international financial institutions, such as the International Monetary Fund (IMF) or the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), are an important source of long-term funding. These loans are usually provided on preferential terms for the purpose of maintaining the stability of the banking system or to finance specific projects. Attracting such loans depends on the macroeconomic situation in the country and the degree of its integration into the global financial system. At the same time, the share of loans from international organizations in

the banking sector's liabilities decreased to 1.5% this year.

Ukrainian banks also use market instruments to raise capital, in particular through the issuance of bonds. Bonds are an important instrument for long-term funding, allowing banks to raise large amounts of funds from the capital markets for a long period of time (Myronenko, Polova, Khaietska, & Koval, 2018). This is an important alternative to deposit funding, especially when banks need stable resources to invest in large projects or to maintain liquidity in times of crisis.

Over the past few years, the funding structure of Ukrainian banks has undergone certain changes due to economic and political factors. In the aftermath of the 2014-2015 economic crisis, there was a significant outflow of deposits, especially corporate deposits, due to a decline in confidence in the banking system. However, the situation began to stabilize in 2017, which contributed to the growth of the deposit base (Shchurevych & Stakhiv, 2020).

Since 2020, during the COVID-19 pandemic, the banking system has faced renewed challenges due to deposit outflows and the need to attract external financing. At the same time, international financial institutions such as the IMF and EBRD continued to support Ukrainian banks through loans and technical assistance (Avramchuk & Melnyk, 2022; Dziubliuk, 2020).

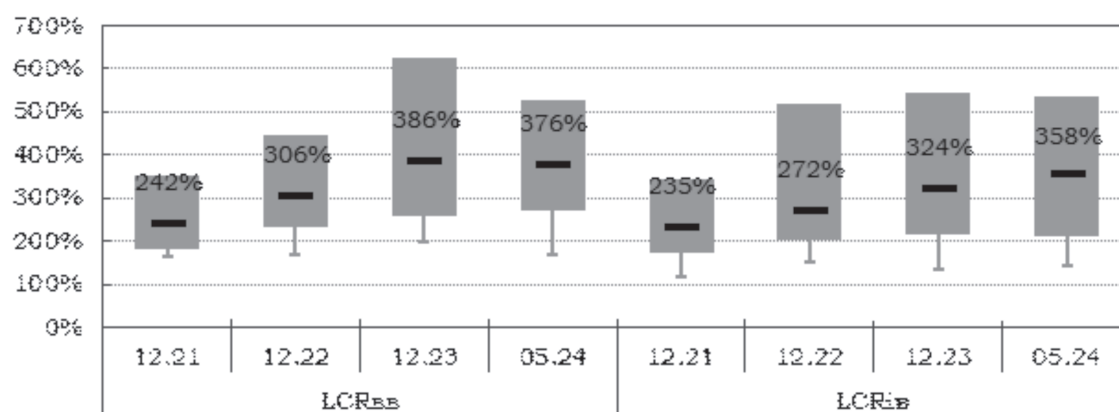


Fig. 3. Liquidity coverage ratios in all currencies (LCR ac) and in foreign currencies (LCR fc)

Notes: The edges of the rectangle are the 1st and 3rd quartiles of the distribution.

The line inside the rectangle is the median.

The lower lines outside the rectangle are the minimum.

The normative value is 100%.

Source: built by the author according to data¹

1 Zvit pro finansovu stabilnist NBU. Cherven 2023 [Financial Stability Report, June 2023]. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovu-stabilnist-cheren-2023-roku> (дата звернення: 12.12.2024).

In 2022, amid the war, the funding structure changed again, with households and businesses partially withdrawing funds, but banks began to more actively attract loans from the NBU and other government programs to maintain liquidity.

The Ukrainian banking system maintains a high level of liquidity. This is facilitated by regular inflows of funds to customers' accounts, as well as a favorable (for liquidity) asset structure.

Most banks' LCR ratios (liquidity coverage ratio, which measures a bank's ability to maintain a sufficient level of high-quality liquid assets to cover short-term liabilities) exceed the minimum required level by three times (fig. 3).

In early 2024, banks transferred significant amounts of funds to fulfill their budgets, which led to a short-term decrease in liquidity in the banking system. Banks paid record profit tax at high rates, and state-owned banks also paid large dividends: in total, banks paid about UAH 77 billion in profit tax in 2023. Most of these funds were paid at the beginning of the year. Dividends paid by state-owned banks amounted to about UAH 32 billion (Khrystoforova & Minasian, 2019).

The share of liquid assets in banks' net assets remains high at 42%. Banks maintain sufficient safety margins to withstand liquidity risks that may arise in wartime. The largest liquidity reserves are held by foreign banks, where this figure reaches half of net assets, while the share of state-owned and private banks is close to 40%. The structure of liquid assets remains largely unchanged: hryvnia liquid assets are dominated by

government bonds and NBU certificates of deposit, while foreign currency assets are dominated by funds on correspondent accounts with foreign banks. The share of the latter is decreasing, as correspondent accounts with banks are gradually being removed from the list of highly liquid assets in accordance with European standards (currently, this share should not exceed 60% of total highly liquid assets).

Deposits from individuals and legal entities are the main source of liquidity for banks. They provide the necessary resources for daily operations, including lending, payments, and investments. In a stable economic environment, banks are able to use deposits as a stable instrument to maintain their liquidity, as household deposits are generally less sensitive to external factors than other sources of funding.

Thanks to their large deposit base, banks can avoid using more expensive and less stable sources of funding, such as interbank loans or bonds. However, in times of crisis, when confidence in the banking system is declining, deposit outflows are likely, reducing banks' liquidity and increasing their need for external funding.

An analysis of the situation in 2022-2024 shows that, despite the war, funds are accumulating in companies' accounts (fig. 4).

The rapid inflow of hryvnia deposits to banks continues. Companies' funds are growing faster than those of individuals. Businesses are also investing more in foreign currency. The accumulation of funds on accounts reflects the high profits of most companies and the limited use of funds,

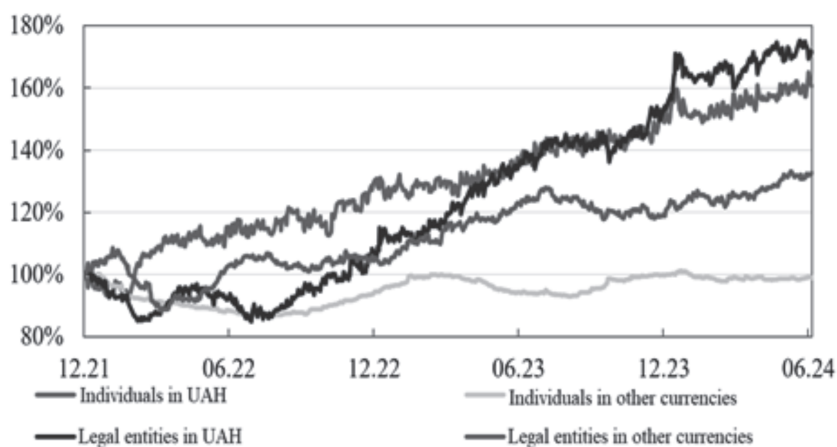


Fig. 4. Due to individuals and legal entities, January 1, 2022 = 100%

Source: built by the author according to data¹

¹ Zvit pro finansovu stabilnist NBU. Cherven 2023 [Financial Stability Report, June 2023]. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovu-stabilnist-cheroven-2023-roku> (дата звернення: 12.12.2024).

with modest working capital needs and no investment projects^{1 2 3}.

Businesses traditionally keep almost all of their funds on current accounts, and with the NBU's recent currency liberalization, it is expected that some of the accumulated funds will be used for external payments (in particular, loan repayments and dividends). At the same time, these outflows will be offset by corporate earnings and thus will not put pressure on bank liquidity.

Individual deposits are the largest source of funding for banks, as they provide a stable inflow of funds, especially through long-term deposit programs. Legal entities also actively use bank deposits to store temporarily available funds, but these deposits are more prone to fluctuations depending on economic activity. Public confidence in the banking system is a key factor in the stability of the deposit base. During periods of crisis or political instability, deposit volumes decline as depositors begin to convert their funds into cash or other assets.

In the analyzed period, despite the war, retail deposits continued to grow. Households' hryvnia savings continue to grow steadily, despite normal seasonal fluctuations. This growth was driven by a rapid increase in nominal household incomes and continued confidence in Ukrainian banks. Both deposit balances and average deposit amounts increased. The average deposit amount increased by 18% since April last year, reaching around UAH 12,000. At the same time, large deposits are growing much faster than small ones, which increases the concentration of households' funds: hryvnia deposits over UAH 600,000 have increased by more than 40% over the past year and account for about a third of the total deposit portfolio. Overall, such deposits account for only 0.2%.

The volume of household time deposits in hryvnia has been growing, albeit somewhat slower than total retail deposits. When the key policy rate was raised, this resulted in a limited adjustment of the cost of term deposits of this client group. The reason: an attempt to preserve regulatory incentives to attract term

deposits, such as reserve requirements and higher interest rates on 3-month certificates of deposit. As a result, the share of time deposits remains at around 36%.

Dollar withdrawals from deposits slowed (fig. 5).

The easing of currency restrictions meant that the service of converting hryvnia into foreign currency and placing it on deposit was no longer in demand. As a result, households' time deposits in foreign currency declined. In recent months, the statistical effects of the hryvnia depreciation and the increase in foreign currency holdings by businesses have reversed the downward trend in the share of foreign currency holdings. Since the beginning of 2024, the share of these funds in customer deposits has been around 32%, which is low in retrospective comparison. Banks are still unable to actively attract foreign currency deposits due to extremely limited investment opportunities. Given the high interest rates on foreign currency assets, banks can temporarily generate additional income by keeping these funds in low-risk instruments, such as deposits with foreign banks and investment-grade bonds. In the long run, however, these opportunities will be undermined by the expected decline in key interest rates in developed countries. Thus, banks will continue to have little incentive to encourage their clients to invest in foreign currency.

Non-deposit sources of funding include interbank loans, market instruments, external financing from international financial organizations and borrowings from the National Bank of Ukraine (Korol, Spivak, & Kulikovska, 2023). These sources are important, especially in times of increased liquidity needs or during a crisis, when the deposit base is unable to provide the required level of funding.

Interbank loans play an important role in short-term financing of banks, especially in cases of temporary liquidity shortages. On the interbank market, banks can quickly raise the necessary funds to cover temporary liquidity gaps or to finance operations. However, the cost of such loans can vary significantly depending on the overall market situation, the level of trust between banks, and the NBU's monetary policy.

Market instruments, such as bonds, are also used by banks for funding purposes, but their main advantage is the ability to raise long-term capital. Banks can issue bonds on the domestic and foreign markets to raise funds from investors to finance their operations and investment projects. Issuing

1 Ibid.

2 Zvit pro finansovu stabilnist NBU. Cherven 2024 [Financial Stability Report, June 2024]. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovu-stabilnist-cherven-2024-roku> (дата звернення: 12.12.2024).

3 Zvit pro finansovu stabilnist NBU. Cherven 2022 [Financial Stability Report, June 2022]. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovu-stabilnist-cherven-2022-roku> (дата звернення: 12.12.2024).

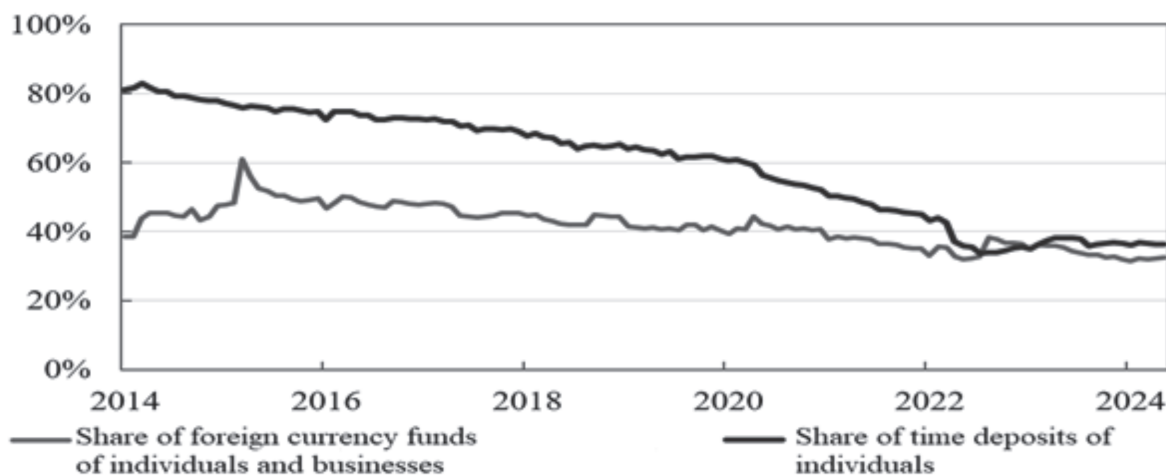


Fig. 5. Level of dollarization of funds of individuals and legal entities in 2014-2024

Source: built by the author according to data¹

bonds may be particularly important in times when deposit funding is insufficient or unstable.

The NBU is a key player in the market for supporting the liquidity of the banking system. One of the main instruments for attracting funds from the NBU is refinancing programs, which provide banks with access to loans to support their liquidity in the short and medium term (Blashchuk-Deviatkina, 2023).

Refinancing programs offered by the NBU allow banks to raise funds to maintain liquidity in the event of deposit outflows or insufficient liquidity in the interbank market.

These programs are particularly important in times of crisis, when access to external funding may be limited or too expensive.

The NBU refinancing can be provided for different terms, ranging from short to medium-term. The terms of refinancing may depend on the NBU's overall monetary policy, inflation, and the needs of the banking system. During crises, such as the 2014 financial crisis or the COVID-19 pandemic, the NBU actively used refinancing programs to stabilize the banking system (Komar, Zomchak, & Peshko, 2023).

The hostilities of 2022 again led to the need to support banks through refinancing programs, which allowed banks to maintain

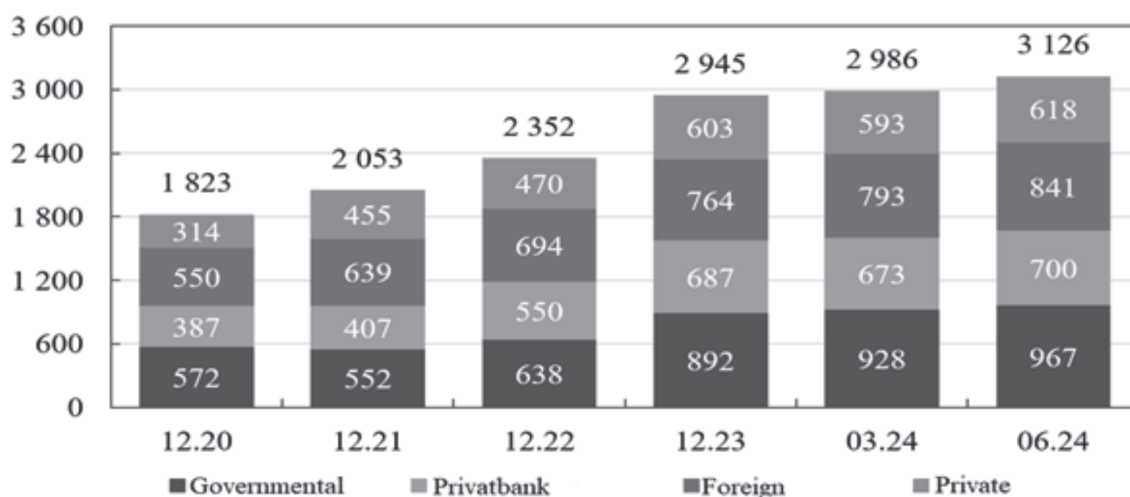


Fig. 6. Net assets by bank groups, UAH billion

Source: built by the author according to data²

¹ Zvit pro finansovu stabilnist NBU. Cherven 2023 [Financial Stability Report, June 2023]. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovu-stabilnist-cherven-2023-roku> (дата звернення: 12.12.2024).

² Ohliad bankivskoho sektoru. Serpen 2024. Ofitsiyniy sait Natsionalnyi bank Ukrainy. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2024-08.pdf?v=9 (дата звернення: 12.12.2024).

their functionality even in extraordinary conditions (Petryshyn, 2023).

A comprehensive analysis of the activities of Ukrainian banks during the war will be incomplete without an appropriate analysis of assets, which is a key aspect of both assessing the financial stability of the banking system and selecting effective methods of managing it.

Fig. 6 shows a positive trend in the growth of total net assets of banks over the period under review.

A more detailed analysis by bank group shows a steady increase in the net assets of state-owned banks throughout the period. This is primarily due to the active policy of the state to support such banks and their participation in financing government programs.

The dynamics of Privatbank's net assets demonstrates insignificant fluctuations, which are caused by both the impact of external economic and regulatory conditions and changes in internal credit policy. The net assets of foreign banks are also growing, but at a slower pace than those of state-owned banks. This can be explained by a more cautious policy of foreign banks to expand their presence in the Ukrainian market due to the war.

The analysis of the dynamics of net assets of private banks also revealed fluctuations in the overall upward trend, which may be due to the diversity of strategies of individual banks, their response to changes in macroeconomic conditions and regulatory requirements.

Total net assets for the second quarter

of 2024 increased from UAH 2,986 billion to UAH 3,126 billion, i.e. by 4.7%, of which 1% increase was due to changes in the exchange rate (fig. 7). First and foremost, there was an increase in funds with the NBU and in the portfolio of domestic government bonds. In contrast, the volume of NBU certificates of deposit continues to decline. At the same time, the portfolio of loans to customers increased by 19.1% compared to the corresponding data of the previous year.

Thus, there is an overall positive trend in the banking system's net assets, which indicates that the banking sector is active and contributes to the country's economic growth.

The published results of the NBU's review of the banking sector confirm that gross hryvnia loans have been growing for more than a year. During the second quarter of 2024, the growth rate of business loans increased to 5.3%, and that of retail loans to individuals to 6.7% compared to the previous quarter. At the same time, the share of real estate loans increased by 0.8% in the structure of retail loans, but the share of loans for current needs decreased by 0.6%.

Fig. 8 shows that loans traditionally account for the largest share in the structure of net assets. An increase in the share of loans to legal entities and individuals indicates a certain intensification of economic processes in the country and, accordingly, an increase in the role of banks in financing economic activity.

Another significant component of banks' assets is due from the NBU. An increase

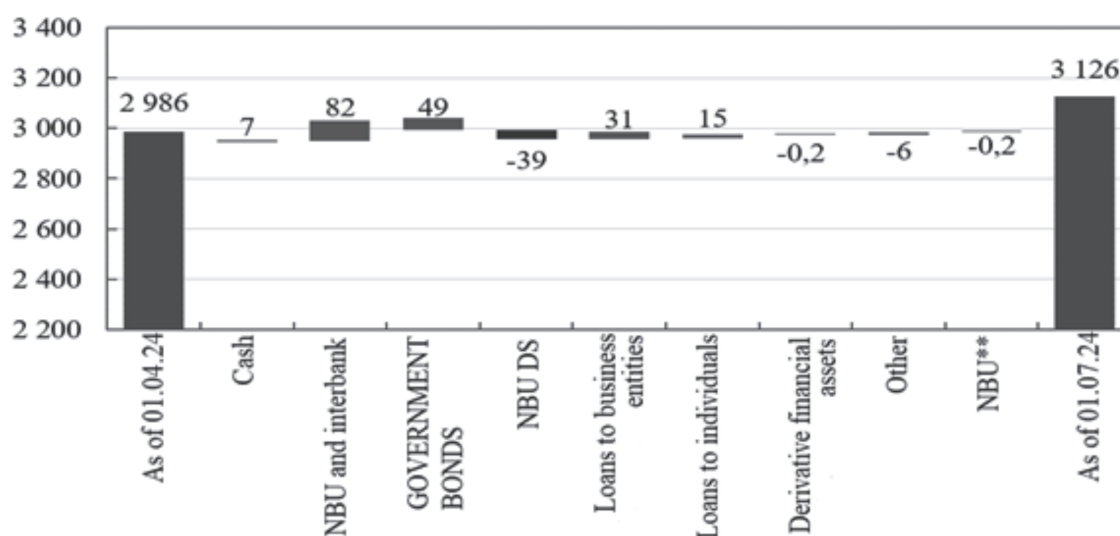


Fig. 7. Changes in the structure of net assets in Q2 2024, UAH billion

Source: built by the author according to data¹

1 Ohliad bankivskoho sektoru. Serpen 2024. Ofitsiyniy sait Natsionalnyi bank Ukrainy. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2024-08.pdf?v=9 (дата звернення: 12.12.2024).

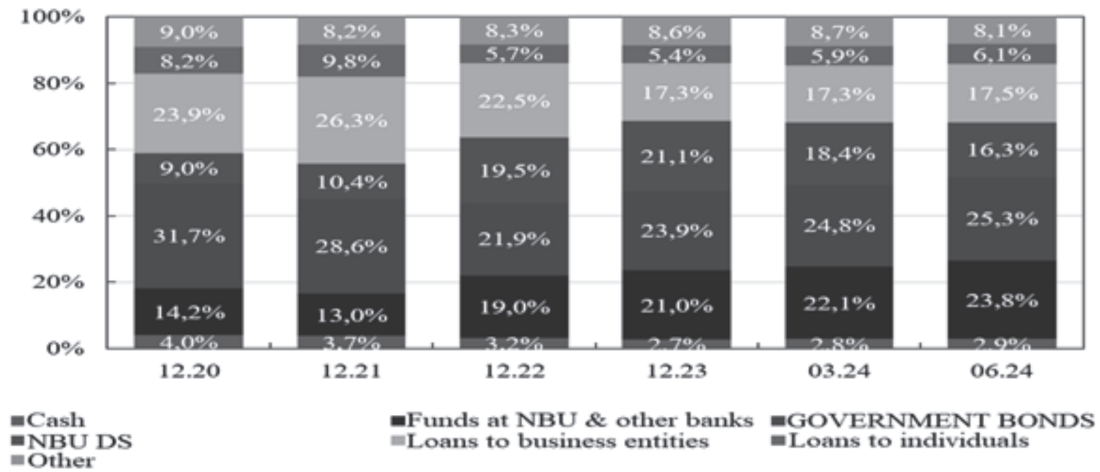


Fig. 8. Structure of net assets of the banking system of Ukraine Source: built by the author according to data¹

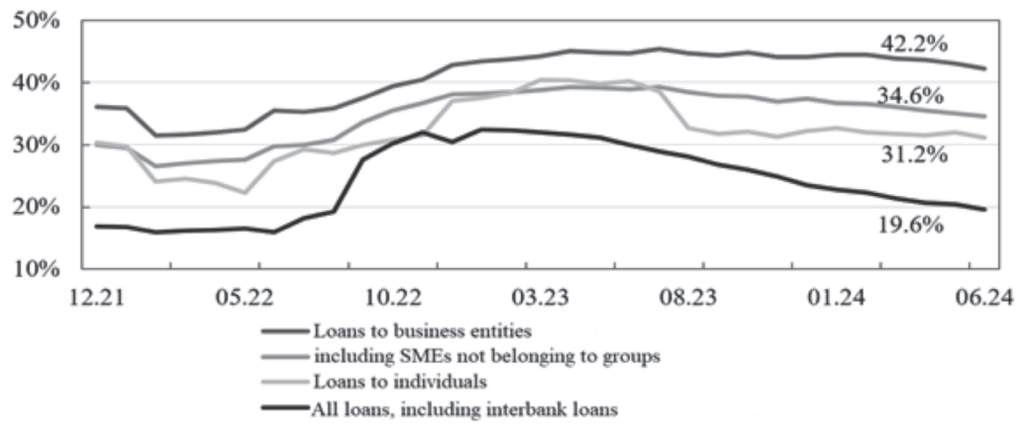


Fig. 9. Share of non-performing loans in banks' portfolios

Source: built by the author according to data¹

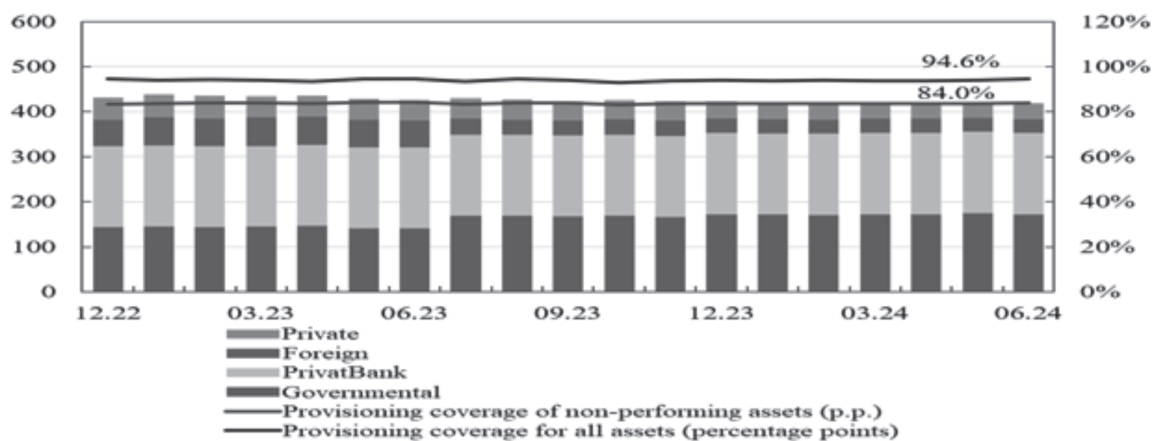


Fig. 10. NPL volume (UAH billion) and level of provisioning coverage for active operations

Source: built by the author according to data¹

¹ Огляд банківського сектору. Серпень 2024. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2024-08.pdf?v=9 (дата звернення: 12.12.2024).

in their share contributes to the banks' liquidity, which is an important factor in their sustainability.

Ukrainian government bonds are a significant component of Ukrainian banks' assets. Investments in domestic government bonds allow banks to earn stable income and diversify their risks.

The share of cash in banks' assets is smaller compared to other assets. Its dynamics reflects the general trend toward non-cash payments.

It is also worth noting the positive dynamics in reducing the share of NPLs in banks' portfolios (fig. 9).

Non-performing loans (NPLs) are loans for which the borrower has stopped making timely payments of principal or interest. The percentage of such loans is an important indicator of the quality of the loan portfolio of both an individual bank and the banking system as a whole.

Figure 9 shows the dynamics of the share of NPLs in banks' portfolios by different categories of loans during the period under review and indicates that their quality has improved. At the same time, the highest level of NPLs is observed in the category of "Loans to business entities". This indicates that the business sector was most affected by the economic difficulties, which led to an increase in the number of insolvent debtors.

Other categories of NPLs studied are almost back to their pre-war levels. Thus, during the second quarter of 2024, the share of NPLs decreased for all groups of banks, which was facilitated by an active increase in new loans and write-offs of those recognized as non-performing.

When analyzing banks' assets, it is necessary to consider the level of NPL coverage

by bank reserves (fig. 10).

In general, there is an almost constant trend in the volume of non-performing assets during the analyzed period. The level of provisioning coverage also fluctuates insignificantly and demonstrates a sufficient level to cover possible losses from non-performing assets.

The analysis of the ratio of net assets to interest income is also worthy of attention (fig. 11).

The largest component of interest income during the entire period under review is related to loans to business entities and demonstrates a stable share with insignificant fluctuations. Interest income from loans to individuals also shows stable dynamics, but their share is slightly lower compared to income from loans to business entities and fluctuates slightly from quarter to quarter.

Interest income from domestic government debt securities accounted for a relatively stable share during the period, gradually increasing from the end of 2022 and remaining stable thereafter. Income from NBU certificates of deposit increased significantly in the second half of 2022 and maintained a significant share throughout 2023, but their share slightly decreased in Q2 2024. Other interest income remains the smallest component and makes an insignificant contribution to banks' total income relative to net assets.

This trend is due to the fact that the pandemic and the economic crisis caused by the war have affected lending to both individuals and businesses. In response, banks increased their investments in government bonds and NBU certificates of deposit, which provide stable income with low risk.

Changes in the NBU discount rate

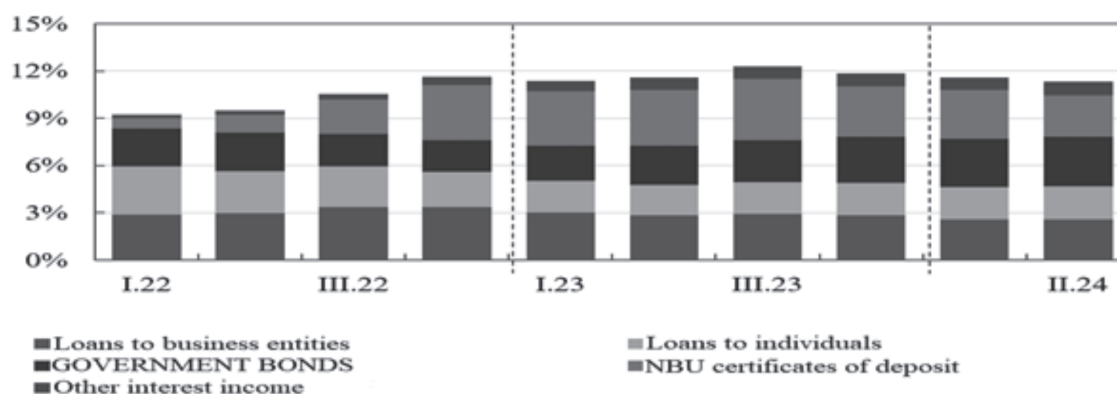


Fig. 11. Ratio of net asset components to interest income

Source: built by the author according to data¹

¹ Ohliad bankivskoho sektoru. Serpen 2024. Ofitsiyniy sait Natsionalnyi bank Ukrainy. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2024-08.pdf?v=9 (дата звернення: 12.12.2024).

affected the yield on NBU certificates of deposit, making them attractive to banks, especially in the face of uncertainty in the credit market. In recent years, the demand for loans among business entities and individuals has remained relatively stable, which ensures that banks receive an appropriate level of lending income. The slight fluctuation is due to changes in economic activity.

Overall, the chart shows that banks have gradually adapted to the new environment, optimizing their asset structure to minimize risks and maximize stable income, focusing on investments in government instruments and NBU certificates of deposit, and maintaining stable lending to businesses and households.

Fig. 12 shows the ratio of interest expense components of Ukrainian banks to net assets from Q1 2022 to Q2 2024.

Interest expense from retail customers accounts for a significant portion of interest expense, showing a stable share throughout the period. However, there was a slight decline in the third quarter of 2022, after which the level of expenses stabilized at a high level. Interest expense from funds of business entities has been gradually increasing since the first quarter of 2022, and starting in the first quarter of 2023, it accounts for the majority of interest expense relative to net assets, peaking in the third quarter of 2023 and then slightly decreasing in the second quarter of 2024.

The NBU refinancing has an unstable dynamic. In the third quarter of 2022 and the first quarter of 2023, there is a slight increase in the share of refinancing costs, but then it remains stable or even slightly decreases in the last quarters. Other interest expense increases in the second half of 2022 and remains at a significant level throughout

2023, but declines slightly in the second quarter of 2024.

The above dynamics is due to the fact that inflation and economic instability caused an increase in the cost of borrowed funds, which forced banks to increase interest expenses on retail and corporate deposits.

The NBU's refinancing policy, which includes changes in the key policy rate and support for banks' liquidity, affected interest expenses related to refinancing. This dynamic was also affected by changes in demand for deposits among individuals and businesses. Banks tried to attract funds by raising deposit rates, which led to an increase in interest expenses, especially during times of economic uncertainty.

In general, the chart shows a trend of increasing costs of raising funds from individuals and businesses amid economic instability and rising interest rates. However, in the first half of 2024, there was a positive trend in reducing interest expenses, which demonstrates the effectiveness of banks' adaptation policy to the changing environment.

Conclusion. The findings of the study suggest that Ukraine's banking system has faced unprecedented challenges in the context of the war, the main ones being risks, funding, and assets, which shape its ability to perform its functions, serve customers, and support economic development.

In this environment, the determining factor in banks' strategies is risks, which have a significant impact on the financial stability of the banking system. It is the quality of banking risk management that ensures the reduction of losses, an appropriate level of profitability and increased confidence in banks.

An equally important component of banks' activities in times of war is funding,

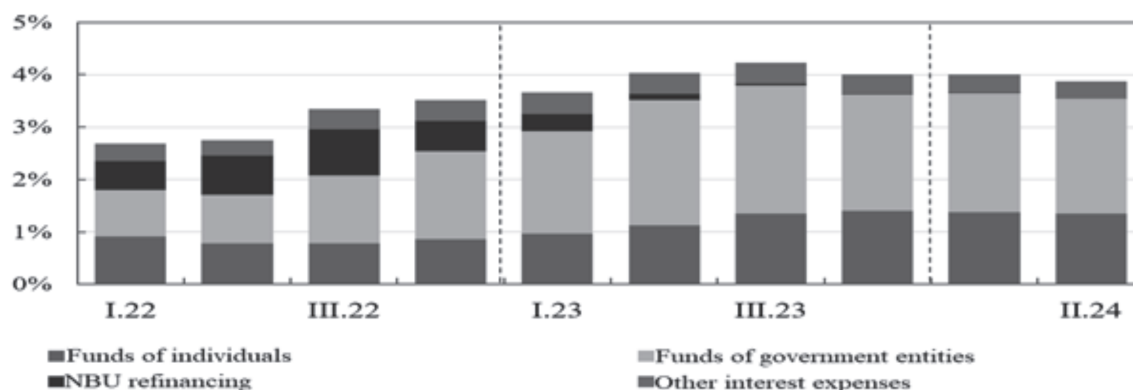


Fig. 12. Ratio of net asset components to interest expense

Source: built by the author according to data¹

1 Ohliad bankivskoho sektoru. Serpen 2024. Ofitsiyni sait Natsionalnyi bank Ukrainy. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2024-08.pdf?v=9 (дата звернення: 12.12.2024).

which creates the necessary preconditions for the development of long-term financing. Practitioners are also searching for new approaches to liability management and the use of modern financial instruments, which will ensure their ability to respond more effectively to current changes.

In turn, the analysis of banks' assets has shown that the quality of banks' assets is a key factor in financial stability today. This issue has been and, unfortunately, remains a problem, which, if resolved through restructuring and appropriate resolution, will help to increase the profitability and market value of banks.

The post-war efficiency of the Ukrainian banking system will largely depend on a thorough

review of strategies, both at the level of individual banks and the banking system as a whole.

Overall, Ukraine's banking system has considerable potential and has demonstrated resilience in an extremely difficult environment. Since the outbreak of the war, banks have faced numerous challenges, such as reduced liquidity and insolvency risks. However, during the "war" years, it adapted to rapid changes by introducing innovative technologies and developing digital services. During the war, many banks were forced to revise their strategies to maintain stability and support customers. Despite these difficulties, the banking system remains a crucial contributor to economic recovery and financial stability of the country.

References

1. Baranovskyi, O. I., & Putitseva, T. V. (2020). The place and role of liquidity of commercial banks in ensuring their financial security. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 3(34). doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i34.215347> (in Ukrainian)
2. Bortnikov, H. P., Liubich, O. O., & Hladkykh, D. M. (2022). State-owned banks under martial law: key issues and response measures. *Finance of Ukraine*, 4, 67-91. doi: <https://doi.org/10.33763/finukr2022.04.067> (in Ukrainian)
3. Vovchak, O. D., & Stadniichuk, R. V. (2021). Integrated assessment of the level of financial stability of banks in the system of their financial recovery. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 2 (37). doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i37.229681> (in Ukrainian)
4. Kovalenko, V., Sheludko, S., Radova, N., Murshudli, F., & Gonchar, K. (2021). International standards for bank capital regulation. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 36, 35–45. doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i36.227609>
5. Shumilo, O. S., Zaika, O. V., & Hrechko, S. Ie. (2023). Analysis of the current state of the banking system of Ukraine. *Economic space*, 188, 195–199. doi: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/188-32>
6. Roselli, A. (2024). Central Bank at War: Subservient to the Government. In *The Political Economy of Central Banking*. Palgrave Macmillan, Cham. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-031-77036-4_4
7. Chowdhury, A., & Sundaram, J. K. (2023). Inflation and Development: Central Bank Stabilization Policies Revisited. *Development*, 66, 3–14. doi: <https://doi.org/10.1057/s41301-023-00359-2>
8. Chesini, G., & Fauri, F. (2024). From one crisis to another: The European central bank's role from the great recession to the Ukraine war. *Constitutional Political Economy*. doi: <https://doi.org/10.1007/s10602-024-09441-4>
9. Batten, J. A., Boubaker, S., Kinader, H., Choudhury, T., & Wagner, N. F. (2023). Volatility impacts on global banks: Insights from the GFC, COVID-19, and the Russia-Ukraine war. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 215, 325–350. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2023.09.016>
10. Ozili, P. K., Okeke, E. N., & Obiora, K. I. (2024). Wartime monetary policy: Monetary policy options to adopt during war. In *Reference Module in Social Sciences*. Elsevier. doi: <https://doi.org/10.1016/B978-0-44-313776-1.00261-0>

Список використаної літератури

1. Барановський О. І., Путінцева Т. В. Місце і роль ліквідності комерційних банків у забезпеченні їхньої фінансової безпеки. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2020. № 3 (34). DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i34.215347>
2. Бортніков Г. П., Любич О. О., Гладких Д. М. Державні банки в умовах воєнного стану: ключові проблеми та заходи реагування. *Фінанси України*. 2022. № 4. С. 67-91. DOI: <https://doi.org/10.33763/finukr2022.04.067>
3. Вовчак О. Д., Стаднічук Р. В. Інтегральне оцінювання рівня фінансової стабільності банків у системі їхнього фінансового оздоровлення. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2021. № 2 (37). DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i37.229681>
4. Kovalenko V., Sheludko S., Radova N., Murshudli F., Gonchar K. International standards for bank capital regulation. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2021. № 1(36). С. 35–45. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i36.227609>
5. Шуміло О. С., Заїка О. В., Гречко С. Є. Аналіз сучасного стану банківської системи України. *Економічний простір*. 2023. №188. С. 195-199. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/188-32>
6. Roselli A. Central Bank at War: Subservient to the Government. *The Political Economy of Central Banking*. Cham : Palgrave Macmillan, 2024. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-031-77036-4_4
7. Chowdhury A., Sundaram J. K. Inflation and Development: Central Bank Stabilization Policies Revisited. *Development*. 2023. Vol. 66. P. 3–14. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41301-023-00359-2>
8. Chesini G., Fauri F. From one crisis to another: the European central bank's role from the great recession to the Ukraine war. *Constitutional Political Economy*. 2024. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10602-024-09441-4>
9. Batten J. A., Boubaker S., Kinader H., Choudhury T., Wagner N. F. Volatility impacts on global banks: Insights from the GFC, COVID-19, and the Russia-Ukraine war. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2023. Vol. 215. P. 325–350. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2023.09.016>
10. Ozili P. K., Okeke E. N., Obiora K. I. Wartime monetary policy: Monetary policy options to adopt during war. *Reference Module in Social Sciences*. Elsevier, 2024. DOI: <https://doi.org/10.1016/B978-0-44-313776-1.00261-0>

11. Phuong Thi Thu Vu, Huynh N., Phan H., & Hoang H. (2023). Financial earthquakes and aftershocks: From Brexit to Russia-Ukraine conflict and the stability of European banks. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 88, Article 101830. doi: <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2023.101830>
12. Tshonkovski, K. (2023). Banking activities in conditions of economic crisis: national and international experience. *Investments: practice and experience*, 22, 17–22. doi: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.22.17> (in Ukrainian)
13. Zabchuk, H., & Ivashchuk, O. (2022). Risks of the banking system of Ukraine under martial law. *Institute of Accounting, Control and Analysis in Globalization*, 1–2, 50–61. doi: <https://doi.org/10.35774/ibo2022.01-02.050> (in Ukrainian)
14. Sarakhman, O., Shurpenkova, R., & Kalaitan, T. (2023). Risk of banking sector operations in the context of a full-scale war in Ukraine. *Economic horizons*, 3(25), 79–94. doi: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.3\(25\).2023.286937](https://doi.org/10.31499/2616-5236.3(25).2023.286937) (in Ukrainian)
15. Khrystoforova, O. M., & Minasian, M. T. (2019). Liquidity of the banking system and practical aspects of its provision in modern conditions of Ukraine. *Scientific Bulletin of Kherson National University. Economic Sciences Series*, 36, 109–114. doi: <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2019-36-20> (in Ukrainian)
16. Myronenko, M., Polova, O., Khaietska, O., & Koval, N. (2018). Capitalization of banks: theory, practice and directions of ensuring. *Banks and Bank Systems*, 13(1), 173–183. doi: [https://doi.org/10.21511/bbs.13\(1\).2018.16](https://doi.org/10.21511/bbs.13(1).2018.16)
17. Shchurevych, O., & Stakhiv, I. (2020). Increasing trust in the banking system of Ukraine. *Svit finansiv*, 2(63), 24–35. doi: <https://doi.org/10.35774/sf2020.02.024> (in Ukrainian)
18. Avramchuk, L., & Melnyk, T. (2022). Banking activities in Ukraine during the COVID-19 pandemic. *InterConf*, 15(117), 28–34. doi: <https://doi.org/10.51582/interconf.19-20.07.2022.003> (in Ukrainian)
19. Dziubliuk, O. V. (2020). Economic development and the banking sector in the context of the global pandemic crisis. *Finance of Ukraine*, 6(295), 25–55. doi: <https://doi.org/10.33763/finukr2020.06.025> (in Ukrainian)
20. Meshcheriakov, A. A., Berezoviyk, V. M., & Kirieieva, K. O. (2024). Financial stability and the banking system of Ukraine: challenges and opportunities for development. *Efektivna ekonomika*, 7. doi: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.7.12> (in Ukrainian)
21. Korol, M. M., Spivak, V. O., & Kulikovska, I. V. (2023). Current state of indicators of the Ukrainian banking system. *Bulletin of Uzhhorod National University. Series "International Economic Relations and World Economy"*, 47, 41–47. doi: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2023-47-8> (in Ukrainian)
22. Blashchuk-Deviatkina, N. (2023). Ensuring the Effective Functioning of the Banking Sector of Ukraine in Conditions of Economic Instability. *Molodyi vchenyi. Seriya "Ekonomichni nauky"*, 9(121), 13–17. doi: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-9-121-3> (in Ukrainian)
23. Komar, M., Zomchak, L., & Peshko, B. (2023). The Banking System of Ukraine in the Conditions of Pandemic and War: A Simulation Econometric Model. *Economy and Society*, 52. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-15> (in Ukrainian)
24. Petryshyn, H. (2023). Functioning of the banking system of Ukraine during the war. *Zbirnyk naukovykh prats "Istoriia narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky Ukrainy"*, 56, 189–207. doi: <https://doi.org/10.15407/ingedu2023.56.189>
11. Vu Phuong Thi Thu, Huynh N., Phan H., Hoang H. Financial earthquakes and aftershocks: From Brexit to Russia-Ukraine conflict and the stability of European banks. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*. 2023. Vol. 88. Article 101830. ISSN 1042-4431. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2023.101830>
12. Тшонковскі К. Банківська діяльність в умовах економічної кризи національний та міжнародний досвід. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 22. С. 17-22. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.22.17>
13. Забчук Г., Івашчук О. Ризики банківської системи України в умовах воєнного стану. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2022. Випуск 1-2. С. 50-61. DOI: <https://doi.org/10.35774/ibo2022.01-02.050>
14. Сарахман, О., Шурпенкова, Р., Калайтан, Т. Ризик операційної діяльності банківського сектору в умовах повномасштабної війни в Україні. *Економічні горизонти*. 2023. №3(25). С. 79-94. DOI: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.3\(25\).2023.286937](https://doi.org/10.31499/2616-5236.3(25).2023.286937)
15. Христофорова О. М., Мінасян М. Т. Ліквідність банківської системи та практичні аспекти її забезпечення в сучасних умовах України. *Науковий вісник Херсонського національного університету. Серія Економічні науки*. 2019. №. 36. С. 109-114. DOI: <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2019-36-20>
16. Myronenko M., Polova O., Khaietska O., Koval N. Capitalization of banks: theory, practice and directions of ensuring. *Banks and Bank Systems*. 2018. №13(1). P. 173–183. DOI: [https://doi.org/10.21511/bbs.13\(1\).2018.16](https://doi.org/10.21511/bbs.13(1).2018.16)
17. Щуревич О., Стахів І. Підвищення довіри до банківської системи України. *Світ фінансів*. 2020. № 2(63). С. 24–35. DOI: <https://doi.org/10.35774/sf2020.02.024>
18. Аврамчук Л., Мельник Т. Банківська діяльність України в період пандемії COVID-19. *InterConf*. 2022. № 15(117). С. 28–34. DOI: <https://doi.org/10.51582/interconf.19-20.07.2022.003>
19. Дзюблюк О. В. Економічний розвиток і банківський сектор в умовах глобальної пандемічної кризи. *Фінанси України*. 2020. № 6 (295). С. 25–55. DOI: <https://doi.org/10.33763/finukr2020.06.025>
20. Мещеряков А. А., Березовик В. М., Кіреєва К. О. Фінансова стабільність та банківська система України: виклики та можливості розвитку. *Ефективна економіка*. 2024. № 7. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.7.12>
21. Король М. М., Співак В. О., Куліковська І. В. Сучасний стан показників української банківської системи. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2023. № 47. С. 41–47. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2023-47-8>
22. Блащук-Дев'яткіна Н. Забезпечення ефективності функціонування банківського сектору України в умовах економічної нестабільності. *Молодий вчений. Серія «Економічні науки»*. 2023. № 9 (121). С. 13–17. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-9-121-3>
23. Комар М., Зомчак Л., Пешко Б. Банківська система України в умовах пандемії та війни: симулятивна економічна модель. *Економіка та суспільство*. 2023. № 52. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-15>
24. Petryshyn H. Functioning of the banking system of Ukraine during the war. *History of economics and economic thought of Ukraine*. 2023. № 56. С. 189–207. DOI: <https://doi.org/10.15407/ingedu2023.56.189>

Наталія Петрівна Погореленко,

доктор економічних наук, професор, Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
айдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна
pogorelenko.n.p@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-9815-9818>

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ: РИЗИКИ, ФОНДУВАННЯ, АКТИВИ

У статті проводиться аналіз показників діяльності банків України – в контексті відповідних досліджень щодо ризиків, показників фондування, активів. Саме ці складові сьогодні значною мірою формують здатність банківської системи виконувати зобов'язання перед вкладниками та позичальниками, а також забезпечувати належний рівень фінансової стабільності

Військовий стан, високий рівень макроекономічної невизначеності, вплив глобальних фінансових ринків та постійні зміни в законодавчій базі визначає здатність банків готуватися до швидкої адаптації та розробки адаптивних та ефективних стратегій щодо банківської діяльності.

Ризики, які формують умови роботи банків, є визначальним фактором їх стратегій. У дослідженні проведено порівняльний аналіз ризиків, які мають значний вплив на фінансову стабільність банківської системи. В умовах економічної нестабільності роль управління ризиками стає надважливою, особливо - в контексті їх попередження. Виявлено, що вдосконалення методів оцінки та управління ризиками сприяє зменшенню втрат і підвищенню довіри до банків. Забезпечення стабільності діяльності банків у ризиковому середовищі є запорукою фінансової безпеки держави.

Аналіз показників фондування банків України показав, що диверсифікація джерел капіталу та розвиток довгострокового фінансування є важливими складовими їхньої стійкості. Залежність від короткострокових депозитів створює ризики для ліквідності банків, особливо в періоди криз. Запровадження сучасних фінансових інструментів, таких як облігації та синдиковані кредити, сприяє розширенню можливостей фондування. Залучення міжнародного капіталу також має стратегічне значення, особливо - в умовах післявоєнної реконструкції та розвитку, оскільки банківська система України стикатиметься з підвищеними ризиками після війни. Розробка нових підходів до управління пасивами дозволяє банкам ефективніше реагувати на зміни ринку.

Аналіз активів банків України виявив, що якість активів є ключовим чинником фінансової стабільності. Проблемні кредити залишаються однією з основних проблем банківського сектору, що вимагає впровадження ефективних механізмів реструктуризації та врегулювання. Не дивлячись на перехід банків на нову структуру капіталу, накопичені структурні проблеми залишаються актуальними. Покращення якості активів сприяє підвищенню прибутковості банків та їх здатності виконувати зобов'язання перед вкладниками. Важливим є розвиток інноваційних підходів до управління активами, зокрема впровадження цифрових технологій та автоматизації процесів.

Безпрецедентні виклики, з якими банківська система України зіткнулась з початком війни, посилили координацію дій НБУ та банків, завдяки чому вдалося забезпечити відносну стабільність фінансового сектору в умовах надзвичайного тиску. Постійний моніторинг, перегляд стратегій та належне реагування на поточні виклики залишатиметься важливим завданням у забезпеченні стабільності фінансової системи України - зараз та у післявоєнний період.

Keywords: банки, ризики, фондування, активи, фінансова стабільність.

JEL Classification: E51; E52; G21.

Юрій Валерійович Свішевський

аспірант

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,

майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна

svishyv@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0003-6073-8699>

УПОРЯДКУВАННЯ НАЯВНОГО ВПЛИВУ ІНСТИТУЦІЙ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ УКРАЇНИ НА ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ

У статті здійснена спроба окреслення та упорядкування наявного впливу повноважень з контролю за публічними фінансами, як за частиною предмету контролю, у функціонуючих суб'єктів державного фінансового контролю України.

Дослідження проводилося на підставі отриманих даних, зібраних за різними напрямками, які стали у підґрунтя як аналізу так і загального підсумкового результату.

Першим напрямком з отримання даних стало – розрахунок вартісного виразу публічних фінансів. Ураховано, що вартісний вираз публічних фінансів охоплює бюджети всіх рівнів та консолідований страховий внесок. Отримані дані було угруповано до Таблиці 1 та Таблиці 2, які дозволяють уявити не тільки обсяг публічних коштів, який характеризується як щорічний, а також і обсяг коштів які є предметом контролю.

Наступним напрямком з отримання даних стало – проведення нормативно правового аналізу повноважень суб'єктів державного фінансового контролю відносно обраного предмету контролю. Результати угруповано у Таблицю 3, з визначеними показниками та індикаторами.

Останнім напрямком з отримання даних стало – показники практики здійснення державного фінансового контролю. Отримані результати, узагальнено у Таблицю 4. Дані дають можливість здійснити аналіз застосування впливу повноважень з контролю, який є в наявності у контролюючих інституцій, на визначений предмет контролю.

На підґрунті вказаних даних, отримано можливість, за допомоги компаративного аналізу, зробити підсумки дослідження, а саме:

порівнюючи обсяг предмету контролю (таблиці 1, 2) та існуючи повноваження у суб'єктів контролю (таблиця 3), отримуємо негативний результат. Який полягає у тому, що наявні повноваження не охоплюють всі складові публічних фінансів країни, а саме – поза контролем суб'єктів державного фінансового контролю знаходиться Єдиний внесок.

порівнюючи отриманий результат застосування наявного впливу повноважень контролюючими суб'єктами країни (таблиця 4), на визначений предмет контролю (таблиці 1, 2), що досліджувався у їх практичній діяльності за обраний період, отримуємо знов негативний результат. Який полягає у тому, що контролем було охоплено лише 2493,8 млрд. грн. (або 29,33%), з загального обсягу предмету контролю 8501,4 млрд грн..

Науковим результатом дослідження, стало доведення обґрунтування Авторського твердження, що функціонуючі в країні суб'єкти державного фінансового контролю мають одночасно як надлишкові повноваження впливу на предмет контролю – через дублювання контролю за використанням фінансових ресурсів, так і недостатні – через відсутність контролю за Єдиним внеском.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, предмет контролю, публічні фінанси.

JEL Classification: G2; G280; G290; H61.

Як цитувати: Свішевський, Ю. В. (2025). Упорядкування наявного впливу інституцій державного фінансового контролю України на публічні фінанси. *Соціальна економіка*, 69, 248-259. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-20>

Вступ. Використання публічних ресурсів під контролем є аксіомою. Однак цього недостатньо. Потрібні відповідні кроки та дії, зокрема від інституцій яким суспільством делегувало повноваження на контроль, через забезпечення ними унеможливлення безконтрольного використання таких ресурсів. Крім цього, потрібно чітко окреслення та уявлення як про ресурси так і про наявний контроль їх з боку суб'єктів та квазісуб'єктів державного фінансового контролю. З встановленням, у разі наявності, розбіжностей. Що буде свідчити про контроль за публічними ресурсами не в повному обсязі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення та систематизація наявного впливу на публічні фінанси, як частину предмету контролю, у суб'єктів державного фінансового контролю України, з подальшою розробкою пропозицій щодо модернізації практики контролю країни.

Предметом дослідження є інституції державного фінансового контролю та вплив, що вони спричиняють на публічні фінанси країни.

Об'єктом дослідження визначено систему публічних фінансів.

Огляд літератури. Огляд публікацій, які стали підґрунтям цього дослідження, за публічними фінансами та існуючою практикою сучасного державного фінансового контролю і теоретико-прикладних розробок на її модернізацію, передбачають ознайомлення з вітчизняними та закордонними дослідниками. Зробимо огляд тенденцій вітчизняної наукової думки. Викликають науковий інтерес наукові праці Сергія Бардаша (Bardash, 2022), який розпочав праксеологічний дискурс щодо удосконалення державного фінансового контролю, зроблено висновок що виконання основних завдань державної влади в Україні неможливе без зовнішньої фінансової підтримки, що об'єктивно вимагає удосконалення державного фінансового контролю. У ранішній роботі згаданий вище дослідник (Bardash & Osadcha, 2020) робив висновок про кризовий стан державного фінансового контролю та про штучне пониження ролі державного фінансового контролю. У роботі (Bardash & Baraniuk, 2016) досліджуються питання удосконалення інституцій, що реалізують контрольні функції державного управління.

На високій щабелі підносить роль і значення державного фінансового контролю Руслан Романчук (Romanchuk, 2023).

Відмітимо значний вклад представників каразинської школи публічних фінан-

сів, зокрема Андрія Хмелькова (Хмельков, 2017, 2017а, 2018, 2019), що планомірно розкриває закономірності державного фінансового контролю та його інституцій у контексті стабільності публічних фінансів та Ольги Глущенко (Глущенко, 2016, 2019).

Почнемо огляд закордонної наукової думки з роботи Лотара Шпільхоффа (Шпільхофф, 2014), який розглянув роль рахункових палат у бюджетному циклі Німеччини. У статті болгарських вчених Александріни Александрової, Валентини Нінової та Желько Желева (Aleksandrova et al., 2023) розглядається сфера застосування штучного інтелекту у фінансовому секторі, страхуванні та фінансовому контролінгу. Філіп Джей Сі Лассу, Тревор Хоппер, Теєровен Субаройен (Lassou et al., 2020) розглядають фінансовий контроль для боротьби з корупцією в африканській країні, зокрема інсайдерські експертизи у сприятливому середовищі. Угандійський дослідник Малова Девіс Нданї (Malowa, 2021) досліджує системи внутрішнього контролю та функції фінансового менеджменту в міському управлінні своєї країни. Вандер Агбенію, Юаншенг Цзян, Принц Комла Коббла (Agbenyo et al., 2018) роблять значний науковий внесок у африканську школу фінансового контролю роблячи оцінку систем державного внутрішнього контролю якості фінансової звітності в Гані на прикладі податкової служби цієї країни. Вчені з Іраку Раед Наєм Рашид, Хайдер Басім Карім, Мохаммед Хуссейн Алі, Мохаммед Фаз Хасан (Rashid et al., 2021) присвятили свою працю визначенню ролі методів внутрішнього контролю у сталому розвитку для покращення фінансових показників. Арабські вчені Мохаммад Мустафа Дахлаалль, Норфадзіла Рашид, Ван Амаліна Ван Абдулла та Хоссам Джаміль Аль-Шехаб (Dakhlallh, 2020) наводять емпіричні докази впливу аудиторського комітету, а саме: розміру, незалежності, фінансової експертизи та акцій, що належать аудиторському комітету, на результати діяльності компанії, виміряні за допомогою показника Q Тобіна, серед йорданських компаній.

Зовсім з іншого боку розглядає питання фінансового контролю група американських дослідників, зокрема Еріка Філд, Рохіні Панде, Наталія Риголь, Сімона Шанер, та Чаріті Тройер Мур (Field et al., 2021) розглядає взаємозв'язок між фінансовим контролем та гендерною рівністю. Французький вчений Робін Дегрон (Degron, 2022) розглядає державний фінансовий контроль у якості багатоакторної системи, що переживає період змін.

Квок Іп Чунг, Ісмаїл Аделопо (Cheung & Adelopo, 2022) вивчають ефективність фінансової експертизи аудиторського комітету у зменшенні ризиків, пов'язаних з управлінням нарахуванням та реальним прибутком. У статті Юаньхуй Лі, Сяо Лі, Ервей Сян, Адріан Гері Джаджадікерта (Li et al., 2020) досліджено, як фінансові труднощі впливають на вибір методів управління прибутком і як якість внутрішнього контролю пом'якшує цей зв'язок.

Методологія дослідження. Теоретико-методологічною основою статті є фундаментальні положення теорій фінансової науки. Для досягнення поставленої мети та вирішення завдань у роботі використано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів: системний аналіз, статистичний аналіз.

Основні результати. Відповідно до мети дослідження, перш за все отримаємо дані які стануть у підґрунтя як аналізу так і всього дослідження. Зосередимо свою увагу на з'ясуванні наявного впливу на таку частину предмету державного фінансового контролю¹ – як то публічні фінанси країни. Відомо, що вартісний вираз публічних фінансів розраховується за відповідною формулою² яка охоплює бюджети всіх рівнів та консолідований страховий внесок. Тому, завдяки офіційно оприлюдненої звітності фінансових інституцій в повноваженнях яких облік Зведеного бюджету³ та адміністрування Єдино-

го внеску⁴ на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, ми маємо змогу отримати та використати дані для аналітичних цілей дослідження. Одразу зауважимо, що для цілей дослідження потрібен певний період з даними. Таким періодом обираємо – бюджетний період⁵. Кількість вказаних періодів неяким чином не впливає на вартісний вираз показників та не змінює їх структуру, а також їх опрацювання у подальшому аналізі. А від так будемо використовувати дані лише за один бюджетний період, а саме за 2023 рік. Отримані показники, задля покращення наочності та подальшої аналітичної спроможності, доцільно узагальнити за обсягом публічних фінансів по складових показниках у таблицю, зокрема у Таблицю 1.

Враховуючи, що бюджет⁶ є планом не тільки формування фінансових ресурсів а ще і планом використання сформованих ресурсів, від так наведемо дані з витрат публічних фінансів. При цьому, потрібно відзначити, що органом адміністрування фіскальних платежів, зокрема єдиного внеску не наводяться данні з витрачання сформованих коштів єдиного внеску. Однак, загальні принципи бюджетних відносин, зокрема виконання бюджетів, а також механізм розподілу страхових коштів⁷

1 Предметом державного фінансового контролю (що буде правильно і для предмета інституту контролю) є матеріальні (уречевлені) та нематеріальні (неуречевлені) цінності у формі публічних фінансів та публічних майнових ресурсів, а також публічні управлінські дії, які безпосередньо впливають на вказані ресурси під час їх формування, використання та зберігання. предмет контролю (Хмельков, 2017).

2 Розрахунок вартісного виразу публічних фінансів (за відповідний звітний період) здійснюється за допомогою наступної формули: $PFR^* = RCB^* + ESIC$, де: PFR^* – вартісний вираз Публічних фінансів України (за фактичним виконанням доходів) розрахований за уточненим способом; RCB^* – доходна частина Зведеного бюджету України (за фактом виконання); $ESIC$ – надходження коштів Єдиного внеску (за фактом надходжень). (Хмельков, 2019).

3 Примітка: згідно ст. 6 Бюджетного кодексу України, Зведений бюджет є сукупністю показників бюджетів, що використовуються для аналізу та прогнозування економічного і соціального розвитку держави, включає показники Державного бюджету України, зведеного бюджету Автономної Республіки Крим (зокрема включає показники бюджету Автономної Республіки Крим, районних бюджетів та бюджетів місцевого самоврядування на території Автономної Республіки Крим) та зведених бюджетів областей (зокрема включає показники обласного бюджету, районних бюджетів та бюджетів місцевого самоврядування на території цієї області.), міст Києва та Севастополя. (Бюджетний Кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1282847394309931> (дата звернення: 30.10.2024)).

4 Примітка за законодавством зі сфери державного соціального страхування, єдиний внесок визначається як консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування; (Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text> (дата звернення: 30.10.2024)).

5 Бюджетний період для всіх бюджетів, що складають бюджетну систему України, становить один календарний рік, який починається 1 січня кожного року і закінчується 31 грудня того ж року. (Бюджетний Кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1282847394309931> (дата звернення: 30.10.2024)).

6 Бюджет - план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду. (Бюджетний Кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1282847394309931> (дата звернення: 30.10.2024)).

7 «Страхові кошти, акумульовані на централізованих рахунках податкових органів, автоматично перераховуються не пізніше наступного операційного дня після їх зарахування на централізовані рахунки Пенсійного фонду, фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, на рахунки Накопичувального пенсійного фонду (далі - Накопичувальний фонд), а у випадках, передбачених законом,

Таблиця 1. Надходження публічних фінансів за складовими показниками у 2023 році, млрд грн

Table 1. The revenues of public finances by component indicators in 2023, UAH billion

Показник / Indicator 2023			Роки / Years 2023
Показник PFR - Вартісний вираз Публічних фінансів України (за фактичним виконанням доходів) / PFR indicator - Value expression of the Public Finances of Ukraine (based on the actual implementation of revenues)	Показник RCB - Доходна частина Зведеного бюджету України (за фактом виконання) / Indicator RCB* - Revenue part of the Consolidated Budget of Ukraine (upon execution)	Показники Місцевих бюджетів / Lokal budget figures	432,3
		Показники Державного бюджету / State Budget figures	2 672,0
	Показник ESIC - Надходження коштів Єдиного внеску (за фактом надходжень) / Indicator ESIC - Receipt of the Single Contribution (upon receipt)		478,1
Всього / Total			3 582,4

Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України та Державної податкової служби України**

Source: compiled by the author according to the Ministry of Finance of Ukraine and the State Tax Service of Ukraine

* Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за січень - грудень 2023 року : Міністерство фінансів України URL: https://mof.gov.ua/uk/budget_2023-582 (дата звернення 07.11.2024).

** Надходження коштів єдиного внеску станом на 01.01.2024 : Державна податкова служба України URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist/-pokazniki-roboti/nahodjenntya-podatviv-i-zboriv-obovyaz/nahodjenntya-koshtiv-edinogo-vnesku/> (дата звернення 07.11.2024).

механізм дозволяють нам впевнено стверджувати, що сформовані та акумульовані кошти єдиного внеску витрачаються в повному обсязі в межах бюджетного періоду. Показники доцільно узагальнити у таблицю, зокрема у Таблицю 2.

Таким чином, Таблиця 1 та Таблиця 2 дозволяє розрахувати та уявити не тільки обсяг публічних коштів, який можна охарактеризувати як щорічний, а також і обсяг коштів які є предметом контролю, що розраховується за відповідною формулою¹. А від так, виникає ще більш гостра необхідність встановити охоптя контролем. Охват контролем предметно-об'єктної сфери, обумовлено існуючими повноваженнями суб'єктів контролю, на підґрунті яких побудова щоденна їх практична діяльність.

Тому наступним кроком у нашому дослідженні стане проведення нормативно

правового аналізу повноважень суб'єктів державного фінансового контролю відносно обраного предмету контролю, задля встановлення сучасного стану справ. Для чого, нами буде досліджено законодавчий простір стосовно повноважень на контроль за такою частиною предмету контролю як – публічними фінансами, в цілому та у розрізі окремих їх складових, зокрема. Результати угрупуємо у відповідну таблицю, а саме у Таблицю 3, за такою схемою подачі інформації як: у таблиці визначено показники та індикатори результативності, а необхідні змістовні пояснення буде розміщено у поза таблицю.

Результати нормативно-правового аналізу, угруповано у Таблиці 3, та потребує певної деталізації та пояснень відносно повноважень впливу на визначений предмет контролю по кожному суб'єкту державного фінансового контролю.

Розпочнемо з деталізації та пояснень повноважень впливу Рахункової палати.

Встановлено, що вказаний суб'єкт контролю має обмежений вплив на публічні фінанси, в підтвердження, наведемо деталізацію повноважень, а саме.

Повноваження впливу, які визначені Конституцією України (Конституція України : Закон України від 28 черв. 1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 10.09.2024)):

- недержавних пенсійних фондів відповідно до визначених законом пропорцій.» (Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2464-17> (дата звернення: 30.10.2024).

1 Предмет державного фінансового контролю має формалізований запис у вигляді: $TSC_{PF}^Y = PF_R + PF_E$, де: TSC_{PF}^Y (TSC – Total amount of subject of the control) – обсяг предмету контролю за відповідний звітний період (за плановим сукупним показником вартісного виразу публічних фінансів країни); Y – фінансовий період за відповідний рік; PF_R – вартісний вираз Публічних фінансів України (за плановими доходами); PF_E – вартісний вираз Публічних фінансів України (за плановими видатками). (Хмельков, 2019).

Таблиця 2. Видатки публічних фінансів за складовими показниками у 2023 році, млрд грн
Table 2. The expenses of public finances by component indicators in 2023, UAH billion

Показник / Indicator 2023			Роки / Years
			2023
Показник PFE - Вартісний вираз Публічних фінансів України (видатки) / PFE indicator - Value expression of the Public Finances of Ukraine (expenses)	Показник ЕСВ - Видатки Зведеного бюджету України / Indicator ECB* - Expenses of the Consolidated Budget of Ukraine	Показники Місцевих бюджетів / Lokal budget figures	426,5
		Показники Державного бюджету / State Budget figures	4014,4
		Показник ESIC - Надходження коштів Єдиного внеску (за фактом надходжень) / Indicator ESIC - Receipt of the Single Contribution (upon receipt)	
Всього / Total			4919,0

*Джерело: складено автором за даними Міністерства фінансів України та Державної податкової служби України****

Source: compiled by the author according to the Ministry of Finance of Ukraine and the State Tax Service of Ukraine

* Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за січень - грудень 2023 року : Міністерство фінансів України URL: https://mof.gov.ua/uk/budget_2023-582 (дата звернення 07.11.2024).

** Надходження коштів єдиного внеску станом на 01.01.2024 : Державна податкова служба України URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist/pokazniki-roboti/nahodjennya-podatviv-i-zboriv--obovyaz/nahodjennya-koshtiv-edinogo-vnesku/> (дата звернення 07.11.2024).

– позначка «так» відносно показника надходжень до Державного бюджету, проставлена з причин того, що стаття 98 Конституції України визначає – «Контроль від імені Верховної Ради України за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використанням здійснює Рахункова палата»¹;

– позначка «так», відносно показника видатків з Державного бюджету, проставлена з причин того, що стаття 98 Конституції України визначає – «Контроль від імені Верховної Ради України за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використанням здійснює Рахункова палата.»².

Повноваження впливу, які визначені Бюджетним Кодексом (Бюджетний Кодекс

1 При цьому, під «надходженням до бюджету» розуміється - доходи бюджету, повернення кредитів до бюджету, кошти від державних (місцевих) запозичень, кошти від приватизації державного майна (щодо державного бюджету), повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу/пред'явлення цінних паперів (Бюджетний Кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1282847394309931> (дата звернення: 30.10.2024)

2 При цьому, поняття «використанням» взагалі відсутнє у фінансовому законодавстві.

України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1282847394309931> (дата звернення: 30.10.2024);

– позначка «так», відносно показника надходжень до Державного бюджету, проставлена з причин того, що з цього питання Бюджетний кодекс визначає - «Стаття 110. Повноваження Рахункової палати з контролю за дотриманням бюджетного законодавства 1. До повноважень Рахункової палати належить здійснення контролю за надходженням ... коштів Державного бюджету України, ... утворенням, обслуговуванням і погашенням державного боргу ...»;

– позначка «частково», відносно показника надходжень до місцевих бюджетів, проставлена з причин того, що з цього питання Бюджетний кодекс визначає - «Стаття 110 ... за надходженням закріплених за місцевими бюджетами загальнодержавних податків і зборів або їх частки ...»;

– позначка «так», відносно показника видатків з Державного бюджету, проставлена з причин того, що з цього питання Бюджетний кодекс визначає – «Стаття 110 ... До повноважень Рахункової палати належить здійснення контролю за ... використанням коштів Державного бюджету

України, у тому числі за виконанням довгострокових зобов'язань у рамках державно-приватного партнерства, ... обслуговуванням і погашенням державного боргу, ефективністю управління коштами державного бюджету, ...»;

– позначка «частково», відносно показника видатків з місцевих бюджетів, проставлена з причин того, що з цього питання Бюджетний кодекс визначає – «Стаття 110 ... До повноважень Рахункової палати належить здійснення контролю за ... використанням коштів місцевих бюджетів у частині трансфертів, що надаються з державного бюджету, а також ... за використанням коштів місцевих бюджетів у частині видатків, передбачених пунктом 2 частини першої статті 82 цього Кодексу, які визначаються функціями держави і передані на виконання Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню. (Бюджетний Кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1282847394309931> (дата звернення: 30.10.2024)).

Повноваження впливу, які визначені Законом 576 (Про Рахункову палату : Закон України від 02 лип. 2015 р. № 576-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/576-19> (дата звернення: 05.11.2024)):

– позначка «так», відносно показника надходжень до Державного бюджету, проставлена з причин того, що з цього питання Закон 576 визначає – «Стаття 7. Повноваження Рахункової палати ... Рахункова палата: 1) здійснює фінансовий аудит, аудит ефективності та аудит відповідності щодо: надходжень до державного бюджету податків, зборів, обов'язкових платежів та інших доходів, включаючи адміністрування контролюючими органами таких надходжень; ...»;

– позначка «частково або у відповідь», відносно показника надходжень до місцевих бюджетів, проставлена з причин того, що з цього питання Закон 576 визначає: а) «Стаття 7. Повноваження Рахункової палати ... Рахункова палата: 1) здійснює фінансовий аудит, аудит ефективності та аудит відповідності щодо: ... надходжень закріплених за місцевими бюджетами загальнодержавних податків і зборів або їх частки ...»; б) «Стаття 7. Повноваження Рахункової палати ...1. Рахункова палата: ... 7) здійснює за зверненням органів місцевого самоврядування, ... заходи державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) щодо відповідних місцевих бюджетів ...»;

– позначка «ні або у відповідь або

частково», відносно показника надходжень до Єдиного внеску¹, проставлена з причин того, що з цього питання Закон 576 визначає: а) «Стаття 7. Повноваження Рахункової палати ...1. Рахункова палата: ... 7) здійснює за зверненням ... фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування, ... заходи державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) ...»; б) «Стаття 7. Повноваження Рахункової палати ...1. Рахункова палата: 1) здійснює фінансовий аудит, аудит ефективності та аудит відповідності щодо: ... використання коштів державного бюджету, наданих та фондам загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування»;

– позначка «так», відносно показника видатків з Державного бюджету, проставлена з причин того, що з цього питання Закон 576 визначає – «Стаття 7. Повноваження Рахункової палати ...1. Рахункова палата: 1) здійснює фінансовий аудит, аудит ефективності та аудит відповідності щодо: ... проведення витрат державного бюджету ...»;

– позначка «частково або у відповідь», відносно показника видатків з місцевих бюджетів, проставлена з причин того, що з цього питання Закон 576 визначає: а) «Стаття 7. Повноваження Рахункової палати ...1. Рахункова палата: 1) здійснює фінансовий аудит, аудит ефективності та аудит відповідності щодо: ... використання коштів державного бюджету, наданих місцевим бюджетам ...»; «Стаття 7. Повноваження Рахункової палати ...1. Рахункова палата: 1) здійснює фінансовий аудит, аудит ефективності та аудит відповідності щодо: ... та використання коштів місцевих бюджетів у частині видатків, які визначаються функціями держави і передані на виконання Автономній Республіці Крим та місцевому самоврядуванню»; б) «Стаття 7. Повноваження Рахункової палати ...1. Рахункова палата: ... 7) здійснює за зверненням органів місцевого самоврядування, ... заходи державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) щодо відповідних місцевих бюджетів ...»;

– позначка «ні або у відповідь або частково», відносно показника використання Єдиного внеску², проставлена з причин

1 Увага! Необхідно акцентувати, що прямо не вказується про здійснення заходів контролю, за будь яким різновидом з методів, відносно Єдиного внеску.

2 Увага! Необхідно акцентувати, що прямо не вказується про здійснення заходів контролю, за будь яким різновидом з методів, відносно Єдиного внеску.

того, що з цього питання Закон 576 визнає: а) «Стаття 7. Повноваження Рахункової палати ...1. Рахункова палата: 1) здійснює фінансовий аудит, аудит ефективності та аудит відповідності щодо: ...використання коштів державного бюджету, наданих ... та фондам загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування»; б)

«Стаття 7. Повноваження Рахункової палати ...1. Рахункова палата: ... 7) здійснює за зверненням... фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування ... заходи державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту)...».

Продовжимо представлення результатів нормативно-правового аналізу деталіза-

Таблиця 3. Повноваження впливу суб'єктів контролю на предмет контролю, в частині публічні фінанси

Table 3. Powers of influence of subjects of control on the subject of control, in the part of public finances

Показник / Indicator	TSC _{PF} ^y обсяг предмету контролю / TSC _{PF} ^y Total amount of subject of the control						
	PF _R			PF _E			
	Показники Державного бюджету / State Budget figures	Показники Місцевих бюджетів / Lokal budget figures	Показники Єдиного внеску / The Single Contribution figures	Показники Державного бюджету / State Budget figures	Показники Місцевих бюджетів / Lokal budget figures	Показники Єдиного внеску / The Single Contribution figures	Показники Єдиного внеску / The Single Contribution figures
Повноваження Рахункової палати / Powers of the Accounting Chamber	Конституція України / Constitution of Ukraine	так / yes	ні / no	ні / no	так / yes	ні / no	ні / no
	Бюджетний кодекс / Budget code of Ukraine	так / yes	частково / partly	ні / no	так / yes	частково / partly	ні / no
	Закон 576 / Law 576	так / yes	частково або у відповідь / partly or in response	ні або у відповідь або частково / no or in response or partly	так / yes	частково або у відповідь / partly or in response	ні або у відповідь або частково / no or in response or partly
Повноваження Державної аудиторської служби України / Powers of the State Audit Service of Ukraine	Конституція України / Constitution of Ukraine	ні / no	ні / no	ні / no	ні / no	ні / no	ні / no
	Бюджетний кодекс / Budget code of Ukraine	ні / no	ні / no	ні / no	так / yes	так / yes	ні / no
	Закон 2939 / Law 2939	ні / no	ні / no	ні / no	так / yes	так / yes	ні / no

Джерело: складено автором за даними Законодавства України¹

Source: compiled by the author according to the Legislation of Ukraine

1 Головна сторінка розділу «Законодавство України»: Верховна Рада України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main> (дата звернення 10.11.2024). Зокрема: а) Закон 576 - Про Рахункову палату: Закон України від 02 лип. 2015 р. № 576-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/576-19> (дата звернення: 06.11.2024); в) Закон 2939 - Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26 січ. 1993 р. № 2939-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-12#Text> (дата звернення: 01.11.2024).

цією та поясненнями повноважень впливу Державної аудиторської служби України.

Встановлено, що даний суб'єкт контролю, також має обмежений вплив на публічні фінанси, в підтвердження цього, так само наведемо деталізацію повноважень а саме.

Повноваження впливу, які визначені Конституцією України (Конституція України : Закон України від 28 черв. 1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 10.09.2024)):

- позначка «ні» проставлена за кожним показником, з причин того, що жодна стаття Конституції України не визначає повноваження Державної аудиторської служби України.

Повноваження впливу, які визначені Бюджетним Кодексом (Бюджетний Кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1282847394309931> (дата звернення: 30.10.2024)):

- позначка «ні» проставлена за кожним показником що відображає надходження до бюджетів та Єдиного внеску, з причин того, що Бюджетний кодекс не встановлює такий напрямок повноважень за Державною аудиторською службою України;

- позначка «так», відносно показника видатків з Державного бюджету, проставлена з причин того, що з цього питання Бюджетний Кодекс визначає - «Стаття 113. Повноваження органів державного фінансового контролю з контролю за дотриманням бюджетного законодавства 1. До повноважень органів державного фінансового контролю з контролю за дотриманням бюджетного законодавства належить здійснення контролю за: 1) цільовим, ефективним та результативним використанням коштів державного бюджету ... (включаючи проведення державного фінансового аудита)»;

- позначка «так», відносно показника видатків з місцевих бюджетів, проставлена з причин того, що з цього питання Бюджетний Кодекс визначає: «Стаття 113. Повноваження органів державного фінансового контролю з контролю за дотриманням бюджетного законодавства 1. До повноважень органів державного фінансового контролю з контролю за дотриманням бюджетного законодавства належить здійснення контролю за: 1) цільовим, ефективним та результативним використанням коштів ... та місцевих бюджетів (включаючи проведення державного фінансового аудита)»;

- позначка «ні» проставлена за показником, що відображає контроль за використанням Єдиного внеску, з причин того, що Бюджетний кодекс не встановлює такий напрямок повноважень за Державною аудиторською службою України.

Повноваження впливу, які визначені Законом 2939 (Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні : Закон України від 26 січ. 1993 р. № 2939-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-12#Text> (дата звернення: 01.11.2024)):

- - позначка «ні» проставлена за кожним показником що відображає надходження до бюджетів та Єдиного внеску, з причин того, що Закон 2939 не встановлює такий напрямок повноважень за Державною аудиторською службою України;

- позначка «так», відносно показника видатків з Державного бюджету, проставлена з причин того, що з цього питання Закон 2939 визначає - «Стаття 8. Основні функції органу державного фінансового контролю Орган державного фінансового контролю: 1) здійснює державний фінансовий контроль та контроль за: ... цільовим та ефективним використанням коштів державного ... бюджетів»;

- позначка «так», відносно показника видатків з місцевих бюджетів, проставлена з причин того, що з цього питання Закон 2939 визначає - «Стаття 8. Основні функції органу державного фінансового контролю Орган державного фінансового контролю: 1) здійснює державний фінансовий контроль та контроль за: ... цільовим та ефективним використанням коштів ... і місцевих бюджетів»;

- позначка «ні» проставлена за показником, що відображає контроль за використанням Єдиного внеску, з причин того, що Закон 2939 не встановлює такий напрямок повноважень за Державною аудиторською службою України.

Представлені результати стосовно аналізу наявних повноважень у суб'єктів контролю, дозволяють зробити останній крок, щодо отримання даних для мети дослідження.

Таким кроком стане, аналіз застосування наявного впливу контролюючими інституціями, угрупованного у Таблиці 3, на визначений предмет контролю, що досліджується, у практичній діяльності кожної інституції контролю. Задля чого, нами застосовуються показники практики здійснення державного фінансового контролю, виключно за обраною предметною сферою у вигляді публічних фінансів, завдяки яким спробуємо встановити результативність впливу контролю. Даними з практики контролю

Таблиця 4. Відомості про результати здійснення впливу контролюючими інституціями на предмет контролю, в частині публічні фінанси, у 2023 році, млрд грн
Table 4. Information on the results of influence exerted by controlling institutions on the subject of control, in the part of public finances, in 2023, UAH billion

Показник / Indicator		TSCPFY обсяг предмету контролю / TSCPFY Total amount of subject of the control						Всього / Total	Роки / Years
		PF _R			PF _{EM}				
		Показники Державного бюджету / State Budget figures	Показники Місцевих бюджетів / Lokal budget figures	Показники Єдиного внеску / The Single Contribution figuresm	Показники Державного бюджету / State Budget figures	Показники Місцевих бюджетів / Lokal budget figures	Показники Єдиного внеску / The Single Contribution figures		
Суб'єкти державного фінансового контролю / Subjects of state financial control	Результати Рахункової палати / Results of the Accounting Chamber	210.2	0.352	-	560.5	-	-	771.1	2023
	Результати Державної аудиторської служби України / Results of the State Audit Service of Ukraine	-	-	-	1404.4	318.3	-	1722.7	
Всього / Total		210.2	0.352	-	1964.9	318.3		2493.8	

Джерело: складено автором за даними Рахункової палати та Державної аудиторської служби України***

Source: compiled by the author according to the Accounting Chamber and the State Audit Service of Ukraine c

* Результати діяльності Держаудитслужби, її мікререональних територіальних органів за січень – грудень 2023 року : Державна аудиторська служба України URL: <https://dasu.gov.ua/ua/plugins/userPages/3517> (дата звернення 08.11.2024).

** Звіт Рахункової палати за 2023 рік : Рахункова палата URL: <https://rp.gov.ua/Activity/Reports/?id=1898> (дата звернення 09.11.2024).

стануть річні результати діяльності суб'єктів державного фінансового контролю¹, а саме: Річний звіт Рахункової палати та Статистичний звіт² Державної аудиторської служби України. Періодом даних обираємо 2023 рік.

1 Суб'єкт державного фінансового контролю є органом законодавчої або виконавчої державної влади, контроль за виконанням повноважень якого здійснює виключно орган створення, спрямований на забезпечення стабільності та безпеки публічних фінансів та майнових ресурсів держави, економічне зростання держави, шляхом стеження за досягненням цільових орієнтирів та перевірки дотримання обмежувачих параметрів фінансового і економічного розвитку через забезпечення законності, ефективності, фінансової дисципліни і раціональності в процесі формування, розподілу, володіння, використання та відчуження об'єктами контролю предмету контролю, що належить державі, за допомогою форм та методів фінансового контролю, які реалізуються всіма способами, прийомами та інструментарієм фінансового контролю (Хмельков, 2017а).

2 У Статистичному звіту нас буде цікавити показники з таких форм звітності як то: «Форма № 1-кр»; «Форма № 3-кр»; «Форма № 2-дфк»).

Отримані результати, також потрібно узагальнити, в розрізі інституцій, у таблицю, зокрема у Таблицю 4.

Маючи у підґрунті результати аналізу стану справ як у сфері предмету контролю так і результативності суб'єктів контролю та їх повноважень, що угруповано у таблиці 1, 2, 3 та 4, спробуємо, за допомоги компаративного аналізу, зробити підсумки дослідження, зокрема.

Порівнюючи обсяг предмету контролю (таблиці 1, 2) та існуючі повноваження у суб'єктів контролю (таблиця 3), отримуємо негативний результат. Який полягає у тому, що наявні повноваження не охоплюють всі складові публічних фінансів країни, а саме: поза контролем суб'єктів державного фінансового контролю знаходиться Єдиний внесок.

Порівнюючи отриманий результат застосування наявного впливу контролюючих

ми суб'єктами країни (таблиця 4), на визначений предмет контролю (таблиці 1, 2), що досліджувався у їх практичній діяльності за обраний період, отримуємо знов негативний результат. Який полягає у тому, що контролем було охоплено лише 2493,8 млрд. грн. (або 29,33%), з загального обсягу предмету контролю 8501,4 млрд грн..

Наведені підсумки, можна застосувати як підґрунтя до твердження, що функціонуючі в країні суб'єкти державного фінансового контролю мають одночасно як надлишкові повноваження впливу (таблиця 3) на предмет контролю – через дублювання контролю за використанням фінансових ресурсів, так і недостатні – через відсутність контролю за Єдиним внеском.

Висновки. У процесі дослідження було вирішено науково-практичне завдання, що полягає у проведенні нормативно-правово-

го аналізу існуючих повноважень суб'єктів державного фінансового контролю України, з подальшим порівнянням застосування наявного впливу контролюючими інституціями на визначений предмет контролю.

Результатом стало можливість зробити твердження, що функціонуючі в країні суб'єкти державного фінансового контролю мають одночасно як надлишкові повноваження впливу на предмет контролю – через дублювання контролю за використанням фінансових ресурсів, так і недостатні – через відсутність контролю за Єдиним внеском.

Крім того, представлене дослідження відкриває перспективи подальших розвідок у цьому напрямі, перш за все за напрямком дослідження впливу на предмет контролю квазісуб'єктів державного фінансового контролю.

Список використаної літератури

1. Глущенко О. Зміни інституційного дизайну ринку фінансових послуг України в умовах посткризового відновлення. Соціальна економіка. 2019. № 58. DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2019-58-01>
2. Глущенко О. В. Формування фінансової архітектури забезпечення національного добробуту : монографія. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2016. 220 с.
3. Хмельков А. В. Державний фінансовий контроль : підручник. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2017. 228 с.
4. Хмельков А. В. Предметно-об'єктна сфера інституту контролю. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2017. Т. 1. № 22. С. 351–361.
5. Хмельков А. В. Публічні фінанси: обсяг та зміст. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2018. Т. 4. № 27. С. 428–434.
6. Шпільхофф Л. Роль рахункових палат у бюджетному циклі Німеччини та їхні потенційні позитивні ефекти в суспільстві. Фінансовий контроль. 2014. № 10. С. 32–41.
7. Agbenyo W., Jiang Y., Cobblah P.K. Assessment of Government Internal Control Systems on Financial Reporting Quality in Ghana: A Case Study of Ghana Revenue Authority. International Journal of Economics and Finance. 2018. Vol. 10, no. 11. P. 40. DOI: <https://doi.org/10.5539/ijef.v10n11p40>
8. Aleksandrova A., Ninova V., Zhelev Z. A Survey on AI Implementation in Finance, (Cyber) Insurance and Financial Controlling. Risks. 2023. Vol. 11, no. 5. P. 91. DOI: <https://doi.org/10.3390/risks11050091>
9. Bardash S. Improvement of State Financial Control: Praxeological Approach. Oblik i finansi. 2022. No. 3(97). P. 38–45. DOI: [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2022-3\(97\)-38-45](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2022-3(97)-38-45)
10. Bardash S., Baraniuk Y. Financial Audit as a Part of State Administration in Ukraine: Condition and Public Need. Baltic Journal of Economic Studies. 2016. Vol. 2, no. 2. P. 5–13. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2016-2-2-5-13>
11. Bardash S., Osadcha T. Current Status of State Financial Control of Ukraine and Ways of Its Improvement. Baltic Journal of Economic Studies. 2020. Vol. 6, no. 2. P. 17–24. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2020-6-2-17-24>

References

1. Hlushchenko, O. V. (2019). Changes in the institutional design of the financial services market of Ukraine in the context of post-crisis recovery. Social Economy, 58. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2019-58-01> (in Ukrainian)
2. Hlushchenko, O. V. (2016). Financial architectonics of national well-being provision. Kharkiv: KhNU imeni V.N. Karazina. (in Ukrainian)
3. Khmelkov, A. (2017a). Public financial control. Kharkiv: KhNU imeni V. N. Karazina. 228p. (in Ukrainian)
4. Khmelkov, A. (2017). Subject-object sphere of the institute of control. Financial and credit activity: problems of theory and practice, 1(22), 351-361. (in Ukrainian)
5. Khmelkov, A. (2018). Public finance: scope and content. Financial and credit activity: problems of theory and practice, 4(27), 428-434. (in Ukrainian)
6. Shpilkhoff, L. (2014). Rol rakhunkovykh palat u biudzhethnomu tsykli Nimechchyny ta yikhni potentsiini pozytyvni efekty v suspilstvi. Finansoviy kontrol, 10, 32–41.
7. Agbenyo, W., Jiang, Y., & Cobblah, P. K. (2018). Assessment of Government Internal Control Systems on Financial Reporting Quality in Ghana: A Case Study of Ghana Revenue Authority. International Journal of Economics and Finance, 10(11), 40. doi: <https://doi.org/10.5539/ijef.v10n11p40>
8. Aleksandrova, A., Ninova, V., & Zhelev, Z. (2023). A Survey on AI Implementation in Finance, (Cyber) Insurance and Financial Controlling. Risks, 11(5), 91. doi: <https://doi.org/10.3390/risks11050091>
9. Bardash, S. (2022). Improvement of State Financial Control: Praxeological Approach. Oblik i finansi, 3(97), 38–45. doi: [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2022-3\(97\)-38-45](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2022-3(97)-38-45)
10. Bardash, S., & Baraniuk, Y. (2016). Financial Audit as A Part of State Administration in Ukraine: Condition and Public Need. Baltic Journal of Economic Studies, 2(2), 5–13. doi: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2016-2-2-5-13>
11. Bardash, S., & Osadcha, T. (2020). Current status of state financial control of Ukraine and ways of its improvement. Baltic Journal of Economic Studies, 6(2), 17–24. doi: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2020-6-2-17-24>

12. Cheung K. Y., Adelopo I. Audit committee financial expertise, accrual, and real earnings management. *Journal of Corporate Accounting & Finance*. 2022. DOI: <https://doi.org/10.1002/jcaf.22552>
13. Dakhilalh M. M. Audit Committee and Tobin's Q As A Measure of Firm Performance among Jordanian Companies. *Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems*. 2020. Vol. 12, no. 1. P. 28–41. DOI: <https://doi.org/10.5373/jardcs/v12i1/20201005>
14. Degron R. Le contrôle financier de l'État, un système multi-acteur en pleine mutation. *Revue française de finances publiques*. 2022. Vol. 160, no. 4. P. 131–144. DOI: <https://doi.org/10.3917/rffp.160.0131>
15. Li Y. et al. Financial distress, internal control, and earnings management: Evidence from China. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*. 2020. Vol. 16, no. 3. P. 100210. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2020.100210>
16. Khmelkov A. V. Volume of public finances as a subject of control. Financial and credit activity: problems of theory and practice. 2019. Vol. 4. No. 31. P. 311–318.
17. Lassou P.J.C., Hopper T., Soobaroyen T. Financial controls to control corruption in an African country: Insider experts within an enabling environment. *Financial Accountability & Management*. 2020. DOI: <https://doi.org/10.1111/faam.12240>
18. Malowa D. N. Internal control systems and the financial management function in urban governance in Uganda. *Journal of Public Administration and Policy Research*. 2021. Vol. 13, no. 2. P. 32–38. DOI: <https://doi.org/10.5897/jpapr2020.0497>
19. Field E. et al. On Her Own Account: How Strengthening Women's Financial Control Impacts Labor Supply and Gender Norms. *American Economic Review*. 2021. Vol. 111, no. 7. P. 2342–2375. DOI: <https://doi.org/10.1257/aer.20200705>
20. Romanchuk R. The Essence and Significance of State Financial Control in the Management of State Financial Flows and Financial and Economic Activities of Economic Entities. *Public Administration and Law Review*. 2023. No. 1. P. 43–53. DOI: <https://doi.org/10.36690/2674-5216-2023-1-43>
21. Rashid R. N. et al. The Role of Internal Control Techniques in Sustainable Development to Improve Financial Performance. *Studies of Applied Economics*. 2021. Vol. 39, no. 11. DOI: <https://doi.org/10.25115/eea.v39i11.6324>
12. Cheung, K. Y., & Adelopo, I. (2022). Audit committee financial expertise, accrual, and real earnings management. *Journal of Corporate Accounting & Finance*. doi: <https://doi.org/10.1002/jcaf.22552>
13. Dakhilalh, M. M. (2020). Audit Committee and Tobin's Q as A Measure of Firm Performance among Jordanian Companies. *Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems*, 12(1), 28–41. doi: <https://doi.org/10.5373/jardcs/v12i1/20201005>
14. Degron, R. (2022). Le contrôle financier de l'État, un système multi-acteur en pleine mutation. *Revue française de finances publiques*, 160(4), 131–144. doi: <https://doi.org/10.3917/rffp.160.0131>
15. Li, Y., Li, X., Xiang, E., & Geri Djajadikerta, H. (2020). Financial distress, internal control, and earnings management: Evidence from China. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 16(3), 100210. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jcae.2020.100210>
16. Khmelkov, A. (2019). Volume of public finances as a subject of control. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 4(31), 311–318.
17. Lassou, P. J. C., Hopper, T., & Soobaroyen, T. (2020). Financial controls to control corruption in an African country: Insider experts within an enabling environment. *Financial Accountability & Management*. doi: <https://doi.org/10.1111/faam.12240>
18. Malowa, D. N. (2021). Internal control systems and the financial management function in urban governance in Uganda. *Journal of Public Administration and Policy Research*, 13(2), 32–38. doi: <https://doi.org/10.5897/jpapr2020.0497>
19. Field, E., Pande, R., Rigol, N., Schaner, S., & Troyer Moore, C. (2021). On Her Own Account: How Strengthening Women's Financial Control Impacts Labor Supply and Gender Norms. *American Economic Review*, 111(7), 2342–2375. doi: <https://doi.org/10.1257/aer.20200705>
20. Romanchuk, R. (2023). The essence and significance of state financial control in the management of state financial flows and financial and economic activities of economic entities. *Public administration and law review*, 1, 43–53. doi: <https://doi.org/10.36690/2674-5216-2023-1-43>
21. Rashid, R. N., Kareem, H. B., Ali, M. H., & Hasan, M. F. (2021). The Role of Internal Control Techniques in Sustainable Development to Improve Financial Performance. *Studies of Applied Economics*, 39(11). doi: <https://doi.org/10.25115/eea.v39i11.6324>

Iurii Svishevskyi,

PhD Student, V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine

svishyv@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0003-6073-8699>

ORDERING THE EXISTING INFLUENCE OF STATE FINANCIAL CONTROL INSTITUTIONS OF UKRAINE ON PUBLIC FINANCES

Abstract. The article attempts to outline and organize the existing influence of the powers of control over public finances, as part of the subject of control, in the functioning subjects of state financial control of Ukraine.

The study was conducted on the basis of the data obtained, collected in various directions, which became the basis for both the analysis and the overall final result.

The first direction for obtaining data was – calculating the cost expression of public finances. It was taken into account that the cost expression of public finances covers budgets of all levels and the consolidated insurance contribution. The obtained data was grouped into Table 1 and Table 2, which

allow us to present not only the volume of public funds, which is characterized as annual, but also the volume of funds that are the subject of control.

The next direction for obtaining data was – conducting a regulatory and legal analysis of the powers of subjects of state financial control in relation to the selected subject of control. The results are grouped into Table 3, with specific indicators and indicators.

The last direction of data collection was – indicators of the practice of state financial control. The results obtained are summarized in Table 4. The data make it possible to analyze the application of the influence of control powers available to controlling institutions on a specific subject of control.

Based on the specified data, it was possible, using comparative analysis, to draw conclusions from the study, namely:

comparing the scope of the subject of control (tables 1, 2) and the existing powers of the control subjects (table 3), we obtain a negative result. Which consists in the fact that the existing powers do not cover all components of the country's public finances, namely - the Single Contribution is outside the control of the subjects of state financial control.

comparing the obtained result of the application of the existing influence of powers by the controlling subjects of the country (table 4) on a specific subject of control (tables 1, 2), which was studied in their practical activities for the selected period, we obtain a negative result again. Which consists in the fact that the control covered only 2493.8 billion UAH. (or 29.33%), out of the total volume of the subject of control of 8501.4 billion UAH.

The scientific result of the study was the substantiation of the Author's statement that the subjects of state financial control operating in the country have both excessive powers of influence on the subject of control - due to duplication of control over the use of financial resources, and insufficient powers - due to the lack of control over the Single Contribution.

Keywords: State Financial Control, Subject of Control, Public Finance.

JEL Classification: G2; G280; G290; H61.

In cites: Svishevskiy, Iu. (2025). Ordering the existing influence of state financial control institutions of Ukraine on public finances. *Social Economics*, 69, 248-259 doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-20> (In Ukrainian)

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-21>
УДК 364.4:368

Людмила Григорівна Стожок

кандидат економічних наук

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,

просп. Берестейський, 54/1, Київ, 03057, Україна

stozhok@ukr.net

<https://orcid.org/0000-0003-1424-763X>

ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СПРОМОЖНОСТІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ В УМОВАХ НЕПЕРЕДБАЧУВАНOSTI

Соціально-економічний розвиток країни, як свідчать рекомендації міжнародних інституцій, це спроможність суспільства ефективно забезпечувати поточні потреби населення, які мають змінний характер під впливом глобалізації, цифровізації, переходу до зеленої економіки з урахуванням людиноцентричних та інклюзивних підходів управління. Але реальність українського сценарію розвитку в умовах війни та її наслідків потребує не лише рішучості в діях та ресурсів, а й доброчесності, посилення усвідомлення відповідальності за формування суспільства з новими суб'єктами, де чинне місце належить «людям війни». Метою статті є розкриття змістовності системи соціального страхування з урахуванням необхідності переосмислення її функціональної спроможності та значимості в забезпеченні життєстійкості суспільства. Під час дослідження були використані такі методи як наукових узагальнень, системного аналізу, структурно-логічного синтезу. На основі опрацьованого наукового матеріалу, а також аналізу сучасних викликів в роботі обґрунтовано позицію автора щодо важливості соціального страхування в захисті доходів від зайнятості та мінливості життя, підґрунтям якого є настання соціальних ризиків. Досліджено та структуровано наукові погляди щодо функціонування механізму захисту від соціальних ризиків та їх динаміку під впливом нових викликів з метою виокремлення ключових аспектів. Відштовхуючись від аналізу соціальних викликів, обґрунтовано необхідність деталізації функцій соціального страхування, основою яких є підтримка доходів від зайнятості протягом життя. Відповідно, обґрунтовано, що, зважаючи на виклики сьогодення, основними елементами функціональної значимості соціального страхування є підтримка доходів, зменшення бідності, зменшення чутливості до соціальної вразливості, сприяння економічній мобільності та швидкого реагування, економічна підтримка між поколіннями, інвестиції в людський капітал, сприяння інклюзивності, адаптації та соціальній інтеграції. Здійснений аналіз демонструє, що змістовно соціальне страхування з урахуванням принципів функціонування здатне реагувати на сучасні виклики. Водночас зазначено, що реалізація функцій залежить від змін на ринку праці, ринку освіти, в системі охорони здоров'я, а також від політичних поглядів та політики доброчесності. Акцентовано на тому, що соціальне страхування є невід'ємною складовою як реформ системи соціального забезпечення, так і економічної системи. Аргументовано думку, що спроможність системи соціального страхування забезпечується економічною стабільністю, яка своєю чергою не меншою мірою залежить від ефективності функціонування соціального страхування. Доведено, що соціальне страхування – це не лише механізм захисту від соціальних ризиків, як прийнято вважати, це інституція системи соціального захисту, головним завданням якої є підтримка в захисті з метою запобігання нерівності, забезпечуючи цим рівні можливості для якісної реалізації соціальних прав протягом життя з індивідуальною орієнтацією на розвиток та стійкість, а також на стабільно зростаючу спадщину для наступних поколінь.

Ключові слова: соціальне страхування, людський капітал, соціальна вразливість, соціальні ризики, функції, соціальна справедливість.

JEL Classification: D63; I31; J21; J60.

Як цитувати: Стожок, Л. Г. (2025). Переосмислення функціональної спроможності соціального страхування як інструменту соціальної справедливості в умовах непередбачуваності. *Соціальна економіка*, 69, 260-272. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-21>

Вступ. Міжнародні інституції шляхом програм та рекомендацій закликають країни світу до посилення соціального захисту з урахуванням кліматичних змін та наслідків конфліктів з метою зменшення нерівності. Україна є учасником цього соціального процесу, і, відповідно, програми реформ соціального спрямування на подолання бідності та досягнення стратегічних цілей розвитку формуються з урахуванням міжнародних рекомендацій та вітчизняних реалій. Але війна, розпочата Росією на території України, з її наслідками знівелювала майже всі досягнення України за період незалежності як соціальної держави, породивши необхідність адаптації всіх інституцій, зокрема і соціальної політики. Крім того, якщо до війни вагомим соціальним викликом в суспільстві було старіння населення (як і у всьому світі) через низький рівень народжуваності, то наразі підґрунтя розширилося міграцією, втратою через смертність серед цивільного населення та загибель на війні. Відповідно, нові виклики, які є неочікуваними та непередбачуваними, та їх наслідки, які є непрогнозованими як зараз, так і в час, потребують врахування під час формування стратегії відновлення країни.

Варто зазначити, що чинні програми соціального розвитку країни передбачають реалізацію завдань щодо зменшення соціальної вразливості з урахуванням принципу соціальної справедливості. За нашим баченням, наслідки війни внесли корективи і поставили за вимогу адаптацію соціального захисту, зокрема й соціального страхування, до таких викликів як поява нових суб'єктів ринку праці, передчасне припинення трудової діяльності, кількісне та якісне зменшення робочої сили, внутрішня та зовнішня міграція, деградація навколишнього середовища. Країна зіткнулася з непередбачуваною кількістю отримувачів соціальної допомоги та підтримки, оскільки сьогодні соціально-вразливими верствами є майже все населення. Наразі реагування на коваріаційні ризики потребує не лише реалізацію шоково-чутливих програм захисту, а й поєднання програм соціальної підтримки з програмами розвитку, а також перегляд існуючих соціально-страхових програм шляхом їх адаптації, що свідчить про необхідність певного змістовного переосмислення функціонування системи соціального страхування. Варто згадати, що згідно із законодавчо-нормативними документами, соціальне страхування є складовою механізму соціального захисту населення від соціальних ризиків.

Відповідно, у науковій площині значимість соціального страхування і розглядається переважно як складова, а не як окремий елемент інституційної системи соціального захисту, що лише посилює актуальність дослідження.

Таким чином, об'єктом дослідження є соціальне страхування як інституція системи соціального захисту, головним завданням якої є підтримка в захисті з метою запобігання нерівності, забезпечуючи цим рівні можливості для якісної реалізації соціальних прав протягом життя з індивідуальною орієнтацією на розвиток та стійкість, а також на стабільно зростаючу спадщину для наступних поколінь. Предметом дослідження є теоретичні та прикладні аспекти функціонування соціального страхування, завданням якого є захист доходів від зайнятості за настання соціальних ризиків протягом життя.

Метою дослідження є розкриття змістовності системи соціального страхування з урахуванням необхідності переосмислення її функціональної спроможності та значимості у забезпеченні життєстійкості суспільства. Відповідно до мети, основними завданнями роботи є: розкриття наукових поглядів досліджуваного питання; обґрунтування необхідності розширення функцій соціального страхування з метою забезпечення стійкості системи захисту від соціальних ризиків; обґрунтування з урахуванням нашарування «старих» та «нових» соціальних ризиків основних елементів функціонального спрямування значимості соціального страхування; зосередження уваги на тому, що головною вигодою для застрахованих осіб в системі соціального страхування є формування завчасно належного захисту доходів від трудової діяльності від наслідків настання соціальних ризиків протягом життя.

Огляд літератури. Огляд літератури дав можливість підкреслити, що значимість соціального захисту і соціального страхування розглядається з різних наукових позицій з урахуванням викликів та загроз. Незмінно зростаючим є масштаб дослідження ролі саме універсального соціального захисту населення від вразливості. Так, серед зарубіжних дослідників цієї проблематики Х. Кундо, Р. Спенсер, М. Брюкнер, Д. Девіс, актуальним є обґрунтування адаптивних заходів захисту від соціальних ризиків через кліматичні змінами, що ґрунтуються на правах з урахуванням рівності, інклюзивності та справедливості (Kundo, et al., 2024). На думку Дж. Тенцінг ця адаптивність повинна мати трансформацій-

ний характер з метою досягнення цілей щодо скорочення бідності та вразливості (Tenzing, 2019). Крім того, когорта науковців С. Кідд, Г. Нікандер, А. Тран, М. Кретні розглядають соціальний захист, як елемент довіри до уряду, як складову ефективності суспільного договору, як механізм забезпечення соціальної згуртованості (Kidd, et al., 2020). Важливу роль у забезпеченні соціального добробуту та перерозподілі ризику, на думку Т. Тамай, належить соціально-страховим програмам соціального забезпечення, основою яких є страхування соціальних ризиків (Tamaï, 2023). Обґрунтовуючи роль перерозподільної функції у забезпеченні платоспроможності соціального страхування, Е. Хант, Ф. Калієндо зазначають, що покращити добробут населення можливо через обов'язкове заощадження та колективний розподіл ризиків (Hunt & Caliendo, 2022). Не менш важливим на їхню думку є те, що саме економічна мобільність між поколіннями забезпечить страхування ризику заробітку та довголіття в системі соціального страхування (Hunt & Caliendo, 2023), а через страхування довічного ризику буде корисним і для наступного покоління (Hunt & Caliendo, 2022). Розширюючи площину дослідження, П. Сен підкреслює, що участь в накопичувальній складовій сприятиме покращенню матеріального становища за досягнення пенсійного віку та інвестицій у наступні покоління, забезпечуючи їм більші можливості розвитку (Sen, 2023). Окрім того, М. Александрова, С. Костелла наголошують, що накопичувальне соціальне страхування в поєднанні з мікрострахуванням, соціальною охороною здоров'я, з інтервенціями на ринку праці є важливим у площині зменшення нерівності та вразливості протягом життя (Aleksandrova & Costella, 2021). У відносинах між поколіннями є важливою, як обґрунтовують дослідники У. Хан, В. Стінчкомб, економічна стабільність попереднього покоління, оскільки низька купівельна спроможність сьогодні потребуватиме більше зусиль на відновлення в майбутньому (Khan & Stinchcombe, 2023). Поширення кліматичних ризиків не залишило осторонь науковців соціальної проблематики, оскільки, як зазначають М. Александрова, С. Костелла, соціальний захист разом із соціальним страхуванням є політичною відповіддю на зміну клімату, а також інструментами зменшення соціальної вразливості шляхом швидкого реагування, формування механізму обмеження, адаптації та пом'якшення наслідків від настання соціальних ризиків життєвого

циклу (Costella et al., 2023), (Aleksandrova, 2019).

На думку вітчизняних науковців Е. Лібанової та С. Романюк, належне функціонування системи захисту від ризику можливо шляхом удосконалення системи полісуб'єктного управління та забезпечення наявності соціальних відносин між суб'єктами системи (Лібанова & Романюк, 2023), а важливою складовою цього процесу, як підкреслює Е. Лібанова є здатність швидко передбачати, оговтуватися і пристосовуватися до реалій (Лібанова, 2024). Крім того, як зазначають Р. Яценко та Л. Власенко, необхідним є і створення гнучкої системи управління соціальними ризиками (Яценко & Власенко, 2023). Управління соціальними процесами, на думку В. Новікова, необхідно розглядати як систему заходів з налагодженими зв'язками між соціальним розвитком, соціальним захистом та соціальним забезпеченням (Новіков, 2024), а також, як підкреслюють Г. Лопушняк та І. Верховод, з дотриманням соціальної відповідальності між усіма суб'єктами на всіх її рівнях (Лопушняк & Верховод та ін., 2024). Крім того, для забезпечення якості соціально-страхових програм і належного взаємозв'язку програм з рівнем вразливості населення, як обґрунтовує Л. Черенько, необхідна узгодженість між принципами функціонування системи соціального страхування (Черенько, 2023), а також модернізація системи соціального захисту в площині державної підтримки вразливих верств населення (Лопушняк & Верховод та ін., 2023). Вкрай важливою, на думку А. Колота, під час вирішення наявних соціально-економічних проблем з метою формування людиноорієнтованої економіки є наявність діалогу та соціального партнерства, що є реалізацією суспільного договору, а також посилення індивідуальної відповідальності, змін у суспільній свідомості (Колот, 2023).

Методологія дослідження. Досягнення мети дослідження відбувалось на застосуванні певних методів. Таким чином, на основі бібліометричного аналізу здійснено оцінювання актуальності досліджуваного питання. За допомогою методів узагальнення зроблено структурування наукових підходів; порівняння – визначено прогалини, які потребують переосмислення та посилення досліджень в системі захисту працездатного працюючого населення від соціальної вразливості за настання соціальних ризиків протягом життя; системного аналізу – обґрунтовано з урахуванням нових викликів основні функції соціального стра-

хування, такі як економічна (підтримка доходів), зменшення бідності, зменшення чутливості до соціальної вразливості, сприяння економічній мобільності, підтримка між поколіннями, інвестиції в людський капітал, сприяння соціальній інтеграції, інклюзивності та адаптації; структурно-логічного синтезу – сформовано висновки та підтверджено гіпотезу дослідження, яка полягає у тому, що функціональні зміни в системі соціального страхування відбуваються під впливом економічного розвитку країни, який своєю чергою залежить від низки інших чинників.

Науковою новизною дослідження є обґрунтування спроможності системи соціального страхування в умовах непередбачуваної тривалості невизначеності через розширення позиційності в системі соціального захисту з дотриманням принципу соціальної справедливості, а також через посилення усвідомлення відповідальності та доброчесності суб'єктами системи соціального страхування.

Основні результати. Досліджуючи соціальне страхування, варто зазначити, що необхідність розширення поглядів на механізм функціонування системи соціального страхування породжено зміною масштабу та рівня існуючих соціальних ризиків, а також появою нових видів ризиків чутливості до соціальної вразливості. Зазначене підкреслює гіпотезу, яка полягає в тому, що функціональні зміни в системі соціального страхування відбуваються під впливом економічного розвитку країни, який своєю чергою залежить від низки інших чинників. Слід зауважити, що головними завданнями цих змін є, по-перше, забезпечення соціальної справедливості, а по-друге, захист людського, трудового та соціального капіталу від соціальної вразливості, концепція якої визначає фактори, які формують мінливість протягом життєвого циклу. Незаперечним є те, що спричиняють ці фактори, які формують закономірність та інтенсивність безпеки як кліматичні, так і людські системи, а також їх взаємодія. Звісно, людські дії насамперед націлені на забезпечення стійкості до наслідків змін (Costella et al., 2023). Але вважаємо, що має місце і протилежність вектора, сформована неправомірними діями, а також настанням морального ризику та неефективністю політики доброчесності. Підкреслимо, що зазначене стосується суб'єктів всіх інституцій і різняться лише відсотками та масштабами.

Згідно із законодавством, зайнятість та «хороша» праця є основними джерелами

забезпечення належного функціонування системи соціального страхування, і, відповідно, вважаємо, є підґрунтям її головної функції, яка передбачає підтримку доходів застрахованих осіб в системі соціального страхування за настання соціальних ризиків. На основі аналізу соціальних ризиків зазначимо, що завданням цієї функції є страхування ризику довічного заробітку. Підкреслимо, що держава, виконуючи роль гаранта реалізації системи захисту, як конституційно закріпленого права людей, через укладання суспільного договору, в якому соціальне страхування є важливим елементом, забезпечує певну «підстраховку» у збереженні доходів застрахованим особам протягом життя. Але необхідно зауважити, що, по-перше, працездатне населення, працюючи, «купує» цю гарантію захисту від мінливості шляхом сплати єдиного соціального внеску, а по-друге, вартість послуг не передбачає повернення втрачених доходів. Це свідчить про те, що коефіцієнт заміщення за настання страхового випадку є нижчим, що, власне, і характеризує механізм страхування. «Підстраховка» має місце як за тимчасової, довготривалої, так і за хронічної вразливості застрахованих осіб шляхом участі у системі управління ризиками протягом життя. Відповідно, від тривалості вразливості залежить і тривалість попиту на допомогу за соціально-страховими програмами. Вважаємо, що найбільшою ймовірністю є настання ризику материнства та пенсійного віку, а з урахуванням наслідків війни – й по інвалідності. Крім того, ці види ризику мають і найбільшу тривалість виплат, яка за відсутності заощаджень та підтримки на рівні сім'ї, сприяє ймовірності переходу до іншого статусу – «утриманців», які потребують соціальної допомоги та підтримки. А частота повторення ризиків тимчасової втрати працездатності у зв'язку з хворобою та безробіттям, а також передчасним припиненням трудової діяльності, є не лише фактором зниження продуктивності праці та рівня людського капіталу, а й підґрунтям посилення ймовірності настання ризику нерівності вже в період трудової діяльності, що з часом посилюватиметься зневірою та вигоранням. Це підтверджує те, що участь в системі соціального страхування не передбачає збереження доходів, але забезпечує соціальну справедливість, підтримуючи фінансову спроможність застрахованих за настанням страхового випадку як зараз, так і в майбутньому.

За нашим баченням це свідчить про те, що соціальне страхування як механізм сприяє зменшенню бідності за доходами

від зайнятості, що є однією з цілей сталого розвитку. Не викликає сумніву наявність тісного зв'язку між періодом трудової діяльності і рівнем чутливості до вразливості від настання соціальних ризиків. На наше переконання, переростання циклічності зв'язку в тривалість спричинює зниження продуктивності праці, сповільнення мобільності, знецінення людського капіталу і, відповідно зменшення індивідуальної та родинної спроможності щодо належної реалізації прав, яка за незмінності формуватиме нові чинники вразливості. Зважаючи на зазначене, підкреслимо, що соціальне страхування – це насамперед захист на майбутнє, що підтверджує гіпотезу про зростання з віком важливості участі в системі соціального страхування протягом трудової діяльності. А завчасно «куплена» гарантія захисту, попри на низький коефіцієнт заміщення, є стабільною протягом життєвого циклу, тим самим сприяючи зменшенню рівня бідності та нерівності у період мінливості. Крім того, якщо врахувати вікове спадання фізичних можливостей, то має місце і зростання з віком залежності від соціального страхування як системи, участь в якій передбачає надання довічного ануїтету. Але, на нашу думку, посилення залежності має індивідуальних характер, оскільки має місце розмір заробітної плати, можливість заощаджувати, те, що багато людей «раннього» пенсійного віку продовжують працювати, займаються домогосподарством, живуть з дітьми, мають родичів. Зазначене є вагомою підставою стверджувати, що більший відсоток залежності мають особи з низькими та середніми доходами від заробітної плати протягом трудової діяльності, не маючи можливостей заощаджувати, та особи без підтримки поколінь в майбутньому.

Не заперечним є те, що чинний механізм соціального страхування є прогресивною програмою, яка передбачає вищі норми заміщення для осіб з нижчими доходами у порівнянні з особами, у яких вищий рівень доходів від заробітку протягом трудового періоду (Hunt & Caliendo, 2022) і які мають більше можливостей інвестувати в людський капітал, заощаджувати, брати участь в системі недержавного пенсійного забезпечення, медичного страхування. Водночас зауважимо, що низький розмір заробітної плати забезпечує «малі» виплати за соціально-страховими програмами, що не забезпечують необхідний рівень і якість у період мінливості життя.

Враховуючи масштабність дискусій в площині реформування соціального стра-

хування, відштовхуючись від проведеного аналізу фінансової спроможності пенсійної системи, вважаємо за необхідне викласти наступні авторські обґрунтування.

Передусім вважаємо, що погляди щодо вагомого впливу збільшення тривалості життя на спроможність соціального страхування у площині пенсійних виплат є спірними і потребують глибшого аналізу. Звісно, за змістом і за функціональністю солідарність в системі соціального страхування передбачає утримання працездатним поколінням (чисельність якого зменшується) непрацездатних осіб (чисельність яких збільшується). Але якщо врахувати механізм страхування, що є одним із принципів соціального страхування, то варто наголосити, що літні особи, працюючи в працездатному віці, були застраховані в системі обов'язкового соціального страхування і, відповідно, сплачували єдиний соціальний внесок, «купуючи» цим собі захист доходів на старість у вигляді пенсійних виплат. Отже, вже придбані завчасно пенсійні виплати не повинні залежати лише від кількості працездатного покоління, яке, власне, зараз формує свою фінансову спроможність на майбутнє, сплачуючи внески, які становлять дохідну базу Пенсійного фонду, з якого здійснюються пенсійні виплати сучасним пенсіонерам. Як результат, це свідчить про залежність фінансової спроможності Пенсійного фонду від кількісних і якісних складових функціонування економіки зайнятості. На нашу думку, якість повинна мати більшу вагомість, посилюючи цим змістовність вигоди для всіх суб'єктів та інституцій системи соціального страхування. Підтвердженням зазначеного є бездефіцитність Пенсійного фонду зараз, на тлі міграції осіб працездатного віку та зменшення чисельності працюючих на ринку праці порівняно з довоєнним періодом, завдяки підвищенню розміру заробітних плат особливо у секторі оборони та захисту.

За нашим баченням, збільшення періоду участі в системі соціального страхування шляхом чергового підняття пенсійного віку не сприяє (на відміну від першочергових домислів) посиленню платоспроможності Пенсійного фонду та подоланню бідності серед осіб пенсійного віку без запровадження накопичувальної складової і медичного страхування. А якщо врахувати тривалість життя, то за незмінним «сценарієм» функціонування соціального страхування для більшості застрахованих осіб зростатиме тривалість періоду трудової діяльності (без врахування «зношуваності» з

часом організму) та тривалість сплати внеску, яка за наявності низького розміру заробітної плати не значно збільшить розмір майбутньої виплати, але зменшуватиметься період використання «купленого» захисту з пенсійної системи. Є підстави стверджувати, що вагомою безпекою є також і збільшення в часовій динаміці чисельності осіб працездатного віку, які передчасно припинятимуть трудову діяльність через фізичну неспроможність.

На переконання автора, в рамках ролі функції соціального захисту, що передбачає підтримку малозабезпечених верств населення, програми соціального страхування повинні враховувати ймовірність низького коефіцієнту заміщення за наявності необхідного страхового стажу (35 років і більше) з метою забезпечення як рівності, так і соціальної справедливості. Оскільки у протилежному випадку застрахована особа матиме лише страховку стабільного низького довічного доходу у вигляді пенсійних виплат. Крім того, останнє має значний вплив на тривалість життя і на диференційованість смертності. Вважаємо, що забезпечити вагомість соціального страхування в зменшенні бідності в доходах від зайнятості можливо шляхом ефективної політики зайнятості, у якій має місце неперервність трудового стажу та «хороша» праця протягом трудової діяльності, а також запровадження обов'язкової накопичувальної складової та обов'язкового медичного страхування.

Звернемо увагу і на те, що участь в системі соціального страхування сприяє підтримці рівня соціальної мобільності та швидкого реагування протягом життєвого циклу, знижуючи цим ймовірність настання ризику нерівності та зневіри. Але якщо врахувати віковий діапазон, то можна стверджувати, що в зазначеній площині значимість (на відміну від попередньої функції) соціального страхування (крім пенсійного) з віком працюючої особи зменшується, незважаючи на обґрунтовану корисність неперервної освіти та освіти третього віку. Не є перебільшенням твердження, що соціальне страхування, пом'якшуючи природну невизначеність (здійснюючи виплати за соціально-страховими програмами), також стимулює протягом життєвого циклу до професійних змін, забезпечуючи розвиток людського капіталу. Вважаємо, що ефективність цієї функції потребує функціонування всіх складових системи соціального страхування (зокрема обов'язкової накопичувальної), що сприя-

тиме розширенню площини захисту доходів від зайнятості і, відповідно, сприятиме стабільності добробуту протягом життєвого циклу. Варто зазначити, що повна «версія» соціального страхування (накопичувальне пенсійне страхування, недержавне пенсійне забезпечення, соціальне медичне страхування) наразі локаційно має місце в соціальному пакеті працівника, виступаючи стимулом за умови офіційного працевлаштування, зміни професії, кар'єрного зростання, формування вектора мобільності. Нагадаємо, що в Україні й досі не запроваджено загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування, незважаючи на те, що в Законі України «Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», воно відноситься до видів державного соціального страхування, що свідчить про визнання його на законодавчому рівні ще у 1998 році, а також не прийняте обов'язкове накопичувальне пенсійне страхування, яке ще у 2003 році було визначено як другий рівень системи пенсійного забезпечення. Обґрунтовуючи важливість зазначеної функції, можна стверджувати, що система соціального страхування є складовою політики гнучкої соціальної безпеки та залежить від рівня мобільності та відповідальності їх інституцій.

Таким чином, у площині зазначених суджень виникає необхідність розглядати вразливість як соціальний ризик. Тому, як результат, функція зменшення чутливості до соціальної вразливості має місце і в завданнях соціального страхування. Головним спрямуванням її значимості є мінімізація ризику вилучення з ринку праці, оскільки це не лише втрата основного джерела доходів, які є першою лінією безпеки, а й порушення підтримки між поколіннями, й також зниження фінансової спроможності соціального страхування та збільшення навантаження на систему соціального забезпечення.

Крім того, зниження рівня участі працездатного населення передбачає перехід від статусу економічно активної робочої сили до економічно неактивної на невизначений проміжок часу. Однозначно, тривалість застійності може стати причиною депресії, збільшення кількості зневірених працівників, що є підґрунтям посилення соціальної вразливості. А враховуючи наслідки війни, можна стверджувати, що не вік робочої сили, а її передчасне «старіння» посилює сьогодні вразливість та залежність від соціального страхування.

Необхідно підкреслити, що соціальне страхування через функцію забезпечення економічної підтримки між поколіннями здійснює перерозподіл ризику вразливості, гарантуючи захист довголіття та довічного доходу. Для реалізації зазначеного необхідно, щоб був економічний розвиток попереднього покоління, яке залишає наступному економічну стабільність з можливостями подальшого розвитку. Це свідчить про те, що з часом кожне покоління повинно мати під час народження вищу очікувану корисність (Peled, 1982), яку можна охарактеризувати як сукупність превентивних заходів щодо нашарування соціальних ризиків в майбутньому. Значимість цієї функції можна розглядати на макrorівні, що характеризується стабільністю соціально-економічного розвитку країни, яка передається в спадщину наступним поколінням, а також на мікрорівні, що обмежується підтримкою між поколіннями на рівні сім'ї. Спільним для зазначеного є гарантії перерозподілу ризику, безперервність підтримки між поколіннями, а також наявність взаємозв'язку між соціальним страхуванням, економічним зростанням та добробутом протягом життєвого циклу з урахуванням мінливості та невизначеності. Крім того, необхідно враховувати й ймовірність морального ризику, який за наявності, по-перше, нівелює вигоди від участі в системі соціального страхування, а по-друге скасовує політику розподілу ризику між поколіннями на рівні сім'ї. Новим, але занадто важливим є ризик передчасного припинення трудової діяльності внаслідок інвалідності через війну. Останнє свідчить про обмеженість (відсутність) можливостей підтримки молодим поколінням (залучаються щонайменше два покоління) старшого покоління, що свідчить про «випадання» покоління, супроводжуючись циклічністю в родинній підтримці, що своєю чергою може бути підґрунтям неякісної спадщини наступному поколінню. Сьогодні, внаслідок війни, має місце і зворотний процес, коли старше покоління (зокрема й працездатні особи) підтримує, піклується, доглядає молоде покоління, а в недалекому майбутньому підтримки та допомоги вже потребуватимуть всі. Дане питання потребує більш глибокого аналізу, що стане підґрунтям для подальших авторських досліджень.

Відмінністю між перерозподілом ризику на рівні держави і сім'ї є те, що в першому випадку відносини регулюються суспільним договором, в якому гарантом захисту від соціальних ризиків протягом

життя є держава, а в другому випадку взаємовідносини формуються з урахуванням індивідуального бажання та доброчесності. Це свідчить про необхідність усвідомлення працюючими особами важливості участі в системі соціального страхування, а також в накопичувальній складовій з метою забезпечення фінансової спроможності в період мінливості. Оскільки неможливо передбачити ймовірність настання ризику, як і неможливо оцінити поширеність ризику в часі. Крім того, погоджуємося, що обов'язкове заощадження через соціальне страхування мінімізує проблему неузгодженості часу уряду і є не що іншим, як страхуванням ризику довголіття, забезпечуючи цим добробут в майбутньому (Hunt & Caliendo, 2022). Соціальне страхування – це страхування захисту на майбутнє і, відповідно, застраховані особи, вибираючи схеми страхування (лише обов'язкове, обов'язкове чи накопичувальне), повинні це враховувати під час формування преференцій для перерозподілу, а також – наскільки та чи інша схема сприяє стабільності індивідуальних доходів (Fetscher, 2023), яка є вартісно-вигідною в майбутньому з урахуванням передачі «купленого» захисту в спадщину.

Однозначно, що наявність доходів та економічної підтримки між поколіннями сприяє інвестиціям в людський капітал не лише сучасних поколінь, а й наступних, забезпечуючи цим вищий соціально-економічний статус, неперервність розвитку, соціальну мобільність та в поєднанні з якістю функціонування інституцій соціального захисту сприяє тривалості життя. Варто зазначити, що неперервність інвестицій є також підґрунтям зростання мобільності в доходах між поколіннями. Застрахована особа в період мінливості має більше можливостей покращити свій професійний статус і, відповідно, матеріальне становище, скориставшись державними програмами зайнятості. Це свідчить про те, що держава збільшуючи видатки на освіту, розширюючи можливості освітнього простору, збільшує можливості мобільності й одночасно зменшує нерівність в доходах, забезпечує насамперед висхідну мобільність наступних поколінь і підтримку в доходах попередніх.

На наше переконання, поява нових викликів посилює необхідність розглядати соціальне страхування як інструмент політики управління, оскільки система соціального страхування, як елемент суспільного договору, передбачає економічний захист

(шляхом підтримки доходів від зайнятості), а вже потім соціальний, що свідчить про значимість функції сприяння соціальній інтеграції. Війна породила нових суб'єктів ринку праці: ветерани війни з інвалідністю, особи, які передчасно припинили трудову діяльність. Це є не тільки збільшенням економічних втрат, а й також зростанням потенційної залежності з часом. Проведений нами аналіз свідчить, що в Україні механізм функціонування системи соціального захисту, зокрема і соціального забезпечення та соціального страхування, сприяє виконанню цілей сталого розвитку, завдань стратегії подолання бідності в площині забезпечення рівня та якості життя, а також дотриманню конституційно закріплених прав та свобод людини. Але реалії сьогодення обмежують можливості їх виконувати (незважаючи на внесення змін з урахуванням викликів та наслідків війни), оскільки неможливо знизити рівень бідності, забезпечити здорове життя, розвиток, добробут, підтримувати належний рівень продуктивності праці та стабільність працевлаштування, ліквідувати нерівність та сприяти соціальній згуртованості, коли порушується найголовніша ціль (16) – мир та справедливість.

Безсумнівно, універсальна система соціального страхування за змістовністю є всеохоплюючою, а з урахуванням нових викликів постало також питання врахування інклюзивності, що наразі є необхідним для забезпечення можливостей участі в процесі відновлення та розвитку країни, а також розширення охоплення програмами для надання гарантії якісної реалізації соціальних прав з дотриманням принципу рівності з метою недопущення соціальної ізоляції (виключення) (Rouck & Antoine, 2024).

Тому посилення коваріативних ризиків підкреслює, що для якісного виконання гарантій захисту необхідним є забезпечення неперервності в площинах взаємодоповненості та взаємозалежності системи соціального страхування з політикою зайнятості, освіти, охорони здоров'я. Важливо зазначити, що соціальне страхування – це система захисту від економічної складової вразливості, що слугує причиною нерівності, а не від соціальної ізоляції, що є вже наслідками настання соціальних ризиків та їх тривалості.

Підкреслимо, що останнє в період невідомості є підґрунтям хронічної вразливості, тривалість та масштаби поширення якої неможливо передбачити в часі. Звісно, це потребує актуалізації завдань щодо по-

долання бідності та реформування системи соціального страхування, започаткованої ще в 1999 році. Крім того, адаптація системи повинна передбачати реагування на зміни, а не заходи пристосування зі швидким реагуванням та звикання до змін, оскільки це лише збільшить нерівність та вразливість з часом. Звісно, неможливо передбачити вплив заходів швидкого реагування, які наразі є вкрай необхідними, на вразливість як ризик, оскільки вважаємо, що ризик формується під впливом різних факторів, де людині належить першочерговість. Відповідно наслідки війни, зменшення чисельності працюючого населення працездатного віку, зростання мобільності населення, гіг-економіка, зелена економіка породжують нові форми зайнятості, де статус працівників є неоднозначним, і це передбачає внесення змін в інституційну спроможність системи соціального страхування з метою забезпечення гарантії захисту через розширення охоплення та збільшення якості соціально-страхових програм з урахуванням потреб. Вважаємо, що нашарування соціальних ризиків потребує пріоритетності короткострокових заходів (з метою швидкого реагування) над довгостроковими в системі планування захисту від ризиків. На нашу думку, необхідно врахувати те, що інтеграція передбачає самостійність до адаптації за допомогою спеціалізованих структур, тоді як інклюзія передбачає трансформацію інституцій і суспільства в цілому, що також потребує більше часу та можливостей.

Безперечно, війна з її наслідками є головним каталізатором змін в системі захисту від соціальних ризиків, які неможливо було передбачити і врахувати під час формування стратегії сталого розвитку країни та подолання бідності. Зазначимо, що в Європі (у соціальній політиці якої домінувала боротьба з бідністю шляхом надання соціальної допомоги малозабезпеченим) зміни парадигми соціальної політики відбулися після Другої світової війни. Основним завданням постала підтримка старості та виплати на дітей, а також подолання бідності шляхом перерозподілу багатства, зміцнивши цим довіру серед населення і соціальну згуртованість, що стало підґрунтям зростання економіки та подолання нерівності (Kidd, et al., 2020). Україна як соціальна держава є гарантом соціального захисту, що передбачає як соціальну допомогу та підтримку з системи соціального забезпечення, так і виплати за соціально-страховими програмами з системи соціального страхування. Підкреслимо, що соціальне

страхування у взаємодії з політикою зайнятості, освіти та охорони здоров'я, виконує низку функцій (рис. 1), головним завданням яких є підтримка доходів від зайнятості протягом життєвого циклу з дотриманням принципу справедливості, рівності та політики доброчесності.

Відповідно, функції соціального страхування, незважаючи на місце пріоритетності в площині захисту, становлять неперервність ланцюжка функціонування механізму зменшення чутливості до соціальної вразливості, де вразливість асоціюється з нерівністю та бідністю. Наголошуємо, що обґрунтована автором значимість функціональності системи соціального страхування має пряму залежність від реформування охорони здоров'я, модернізації та інклюзивності ринку праці, освіти, забезпечуючи цим неперервність інвестицій в людський, трудовий, соціальний капітал з орієнтацією на зелену економіку, а також від мобільності та гнучкості бізнесу з орієнтацією на людиноцентричність, на стабільно зростаючу спадщину для наступних поколінь.

Висновки. Роблячи висновки з досліджуваного питання, варто підкреслити,

що ефективність укладеного суспільного договору, де гарантом соціального захисту виступає держава, можна досягти лише належним виконанням суб'єктами своїх зобов'язань як в площині сплати єдиного соціального внеску, так і в площині виплат за соціально-страховими програмами за настання страхового випадку. Не менш важливим є дотримання політики доброчесності з метою мінімізації морального ризику, а також сприйняття справедливості всіма суб'єктами відносин системи соціального страхування.

Таким чином, індивідуальна участь в формуванні захисту доходів від зайнятості – це не лише забезпечення фінансової спроможності системи соціального страхування та соціальна підтримка між поколіннями, а й також формування справедливої гідної старості в майбутньому. Але необхідно пам'ятати, що останнє залежить від накопичувальної складової, особистих заощаджень зроблених протягом трудової діяльності, взаємозв'язку між поколіннями, оскільки солідарна складова – це лише страхові виплати як інструмент пом'якшення наслідків настання соціальних ризиків.



Рис. 1. Функціональні спроможності системи соціального страхування в захисті від соціальних ризиків протягом життя

Fig. 1. Functional capacities of the social insurance system within protection against social risks throughout life

Вагомим в зазначеному аспекті є наявність довіри до уряду, оскільки «купуючи» захист, застрахована особа повинна мати не лише гарантію захисту, а й її якість протягом життя. Однозначно, не менш важливим є і відчуття вигоди, але з перевагою на користь застрахованої особи. Вважаємо, що низька якість соціально-страхових програм є підставою зростання недовіри до уряду, шляхом ігнорування обов'язковості в системі соціального страхування через неофіційну зайнятість. Останнє в поєднанні з низькою обізнаністю щодо можливостей реалізації прав, з неформальними формами зайнятості, а також з ухилянням роботодавців щодо сплати єдиного соціального внеску є підґрунтям недоотримання внесків і неспроможності здійснювати якісні страхові виплати. Таким чином, можна стверджувати, що наявність довіри та значимої вигоди є основою неперервності ланцюга взаємовідносин, що забезпечують ефективність виконання соціальним страхуванням покладених функцій. Крім того, як свідчить реальність, ступінь довіри визначає не лише сприйняття населенням політики уряду, а й рівень соціальної згуртованості. Враховуючи те, що соціальне страхування передбачає захист доходів від зайнятості, то вважаємо, що індивідуальна вигода матиме більший ступінь за наявності гідної праці і поєднання страхового принципу з накопичувальним. Це надасть можливість застрахованим особам з середнім рівнем статку без «економії» забезпечити гідну старість і підтримку між поколіннями.

Зростаюча нерівність внаслідок війни, звісно, потребує адаптації системи захисту від нових соціальних ризиків, але не за принципом пристосування, а за принципом швидкого гнучкого реагування на виклики. Відповідно, запровадження соціально-страхових програм з урахуванням вимог інклюзивності, які охоплюють весь життєвий цикл є важливими на рівні універсальності. Варто зауважити, що Фінляндія, Швеція та Велика Британія запровадили відповідні програми відразу після Другої світової війни, враховуючи загальну декларацію прав людини та норми конвенції №102 МОП (Kidd, et al., 2020).

Політика таргетингу в системі соціального страхування з метою формування якості соціально-страхових програм не повинна орієнтуватися на бідних, оскільки вартість захисту визначається рівнем доходів від зайнятості, які своєю чергою формують коефіцієнт заміщення в майбутньому. Але підкреслимо авторську позицію в концептуалізації визначення бідних. Оскільки, враховуючи поведінкову реакцію індивідумів щодо

забезпечення власного життя, а також зростання відсотка осіб працездатного віку, які не працюють та не навчаються (тобто є неактивними на ринку праці, але рахуються як робоча сила), а також появу нових суб'єктів ринку праці через наслідки війни, вважаємо за необхідне виокремити наступні причини бідності: відсутність бажання щось змінювати (бідний, бо лінивий), відсутність фізичних можливостей працювати (утриманці в системі соціального забезпечення), передчасне припинення трудової діяльності (опікунство, догляд за особами, які цього потребують), низький рівень доходів від зайнятості, відсутність робочих місць, відсутність можливості працювати (працюючий бідний). На наше переконання, остання категорія бідних формується і розширюється неефективністю урядових програм, що є порушенням як прав людей на гідний рівень захисту, так і соціальної справедливості протягом життєвого циклу, а також змісту суспільного договору, згідно з яким держава є гарантом соціального захисту. На нашу думку, бідність в працездатному віці серед працюючих осіб без циклічності і без змін може спричинити бідність з часом і в старості у випадку відсутності підтримки між поколіннями, що не є справедливим щодо віддачі застрахованих осіб за період трудової діяльності. Відповідно, ефективність соціального страхування оцінюється можливістю інвестувати в розвиток людського капіталу, а також індивідуально купленою можливістю мати якісний захист від соціальної вразливості за настання соціальних ризиків протягом життя. А забезпечити дані можливості повинна ефективна політика зайнятості (гідна зарплата, неперервність трудової діяльності, мінімізація передчасного припинення трудової діяльності, можливості соціальної мобільності) з урахуванням інклюзивності та рівності в поєднанні з політикою доброчесності, що забезпечує соціальну справедливість та соціальну згуртованість. Проведене дослідження не є вичерпним і породжує нові питання значимості соціального страхування з точки зору сегментації робочої сили в умовах невизначеності, а також оцінки ефективності механізму адаптації системи соціального страхування до викликів зі збереженням закладених цілей підтримки захисту доходів від зайнятості та мінливості з метою забезпечення «хорошого» життя. Крім того, як було вже зазначено в роботі, інтенсивність реформи системи соціального страхування пропорційна терміновості інших реформ, зумовлених впливом наслідків війни, що також потребує більш глибокого змістовного дослідження в зазначеній площині.

Список використаної літератури

References

1. Kundo H. K., Spencer R., Brueckner M., Davis J. K. Social protection for transformative resilience: do programmes really address underlying causes of vulnerability of subsistence farmers to climate change? *Local Environment*. 2024. № 29(3), Pp. 339–365. DOI: <https://doi.org/10.1080/13549839.2024.2309501>
2. Tenzing J. D. Integrating social protection and climate change adaptation: A review. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Climate Change*. 2019. № 11. DOI: <https://doi.org/10.1002/wcc.626>
3. Kidd S., Nycander G. A., Tran A., Cretney M. The social contract and the role of universal social security in building trust in government. 2020. DOI: <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.27757.10728>
4. Tamai T. Social security, economic growth, and social welfare in an overlapping generation model with idiosyncratic TFP shock and heterogeneous workers. *Journal of Population Economics*. 2023. № 36. Pp. 829–1862. DOI: <https://doi.org/10.1007/s00148-022-00934-w>
5. Hunt C. E., Caliendo F. N. Social security and risk sharing: A survey of four decades of economic analysis *Journal of Economic Surveys*. 2022. № 36(5). DOI: <https://doi.org/10.1111/joes.12492>
6. Hunt C. E., Caliendo F. N. Social security and risk sharing: The role of economic mobility across generations. *Int Tax Public Finance*. 2023. № 30. Pp. 1374–1407. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10797-022-09761-x>
7. Hunt C. E., Caliendo F. N. Social security and longevity risk: The case of risky bequest income. *Macroeconomic Dynamics*. 2022. № 26(6). Pp. 1647–1678. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1365100521000018>
8. Sen P. Social security reform and welfare in a two sector model. *The Japanese Economic Review*. 2023. № 74. Pp. 233–249. DOI: <https://doi.org/10.1007/s42973-021-00105-8>
9. Aleksandrova M., Costella C. Reaching the poorest and most vulnerable: addressing loss and damage through social protection *Current Opinion in Environmental Sustainability*. 2021. № 50. Pp. 121–128. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cosust.2021.03.010>
10. Khan U., Stinchcombe M. B. Intergenerational equity and sustainability: a large population approach. *Soc Choice Welf*. 2023. DOI: <https://doi.org/10.1007/s00355-023-01450-w>
11. Costella C., van Aalst M., Georgiadou Y., Slater R., Reilly R., McCord A., Holmes R., Ammoun J., Barca V. Can social protection tackle emerging risks from climate change, and how? A framework and a critical review. *Climate Risk Management*. 2023. № 40, 100501. 16 p. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.crm.2023.100501>
12. Aleksandrova M. Principles and considerations for mainstreaming climate change risk into national social protection frameworks in developing countries. *Climate and Development*. 2019. № 12(6). Pp. 511–520. DOI: <https://doi.org/10.1080/17565529.2019.1642180>
13. Лібанова Е., Романюк С. Концептуалізація полісуб'єктного управління в соціальних відносинах. *Демографія та соціальна економіка*. 2023. № 53(3). С. 33–53. DOI: <https://doi.org/10.15407/dse2023.03.033>
14. Лібанова Е. Резильєнтність соціоекономічної системи України до шоків, спричинених війною: специфіка формування і реагування. *Демографія та соціальна економіка*. 2024. № 58(4). С. 3–23. DOI: <https://doi.org/10.15407/dse2024.04.003>
1. Kundo, H. K., Spencer, R., Brueckner, M., & Davis, J. K. (2024). Social protection for transformative resilience: do programmes really address underlying causes of vulnerability of subsistence farmers to climate change? *Local Environment*, 29(3), 339–365. doi: <https://doi.org/10.1080/13549839.2024.2309501>
2. Tenzing, J. D. (2019). Integrating social protection and climate change adaptation: A review. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Climate Change*, 11. doi: <https://doi.org/10.1002/wcc.626>
3. Kidd, S., Nycander, G. A., Tran, A., & Cretney, M. (2020). The social contract and the role of universal social security in building trust in government. doi: <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.27757.10728>
4. Tamai, T. (2023). Social security, economic growth, and social welfare in an overlapping generation model with idiosyncratic TFP shock and heterogeneous workers. *Journal of Population Economics*, 36, 1829–1862. doi: <https://doi.org/10.1007/s00148-022-00934-w>
5. Hunt, C. E., & Caliendo, F. N. (2022). Social security and risk sharing: A survey of four decades of economic analysis *Journal of Economic Surveys*, 36(5). doi: <https://doi.org/10.1111/joes.12492>
6. Hunt, C. E., & Caliendo, F. N. (2023). Social security and risk sharing: The role of economic mobility across generations. *Int Tax Public Finance*, 30, 1374–1407. doi: <https://doi.org/10.1007/s10797-022-09761-x>
7. Hunt, C. E., & Caliendo F. N. (2022). Social security and longevity risk: The case of risky bequest income. *Macroeconomic Dynamics*, 26(6), 1647–1678. doi: <https://doi.org/10.1017/S1365100521000018>
8. Sen, P. (2023). Social security reform and welfare in a two sector model. *The Japanese Economic Review*, 74, 233–249. doi: <https://doi.org/10.1007/s42973-021-00105-8>
9. Aleksandrova, M., & Costella, C. (2021) Reaching the poorest and most vulnerable: addressing loss and damage through social protection *Current Opinion in Environmental Sustainability*, 50, 121–128. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cosust.2021.03.010>
10. Khan, U., & Stinchcombe, M.B. (2023). Intergenerational equity and sustainability: a large population approach. *Soc Choice Welf*. doi: <https://doi.org/10.1007/s00355-023-01450-w>
11. Costella, C., van Aalst, M., Georgiadou, Y., Slater, R., Reilly, R., McCord, A., Holmes, R., Ammoun, J., & Barca, V. (2023). Can social protection tackle emerging risks from climate change, and how? A framework and a critical review. *Climate Risk Management*, 40, 100501, 16 p. doi: <https://doi.org/10.1016/j.crm.2023.100501>
12. Aleksandrova, M. (2019). Principles and considerations for mainstreaming climate change risk into national social protection frameworks in developing countries. *Climate and Development*, 12(6), 511–520. doi: <https://doi.org/10.1080/17565529.2019.1642180>
13. Libanova, E., & Romaniuk, S. (2023). Conceptualization of Governance in Social Relations. *Demography and Social Economy*, 3(53), 33–53. doi: <https://doi.org/10.15407/dse2023.03.033> (in Ukrainian)
14. Libanova, E. (2024). Resilience of the Socio-Economic System of Ukraine to the Shocks Caused by the War: Specifics of Formation and Response. *Demography and Social Economy*, 4(58), 3–23. doi: <https://doi.org/10.15407/dse2024.04.003> (in Ukrainian)

15. Власенко Р. В., Яценко Л. Д. Соціальні ризики: чинники формування та наслідки. Стратегічна панорама. 2023. № 1. С. 37–46. DOI: <https://doi.org/10.53679/2616-9460.1.2023.04>
16. Новіков В. Соціальний захист: термінологічне визначення, основи та засоби. Демографія та соціальна економіка. 2024. № 57(3). С. 79–100. DOI: <https://doi.org/10.15407/dse2024.03.079>
17. Lopushniak H., Verkhovod I., Lipskyi R., Gorokhovska O., Kliuienko E. La política social en la organización: problemas y tendencias. *Interacción Y Perspectiva Revista De Trabajo Social*. 2024. № 14(1). P. 314–327. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.10909412>
18. Черенко Л. Націленість соціальних програм на вразливі групи населення: сталі тенденції та повоєнні перспективи. Демографія та соціальна економіка. 2023. № 51(1). С. 73–95. DOI: <https://doi.org/10.15407/dse2023.01.073>
19. Lopushniak H., Verkhovod I., Oleksenko R., Vonberg T. Evaluación de la reforma del sistema de protección social en el contexto de la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. *Interacción Y Perspectiva Revista De Trabajo Social*. 2023. № 14(2). P. 26–42. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.8319394>
20. Колот А. М. Вирішення соціально-трудових конфліктів на засадах партнерства та соціальної відповідальності. Економіка та суспільство. 2023. № 49. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-14>
21. Peled D. Informational diversity over time and the optimality of monetary equilibria. *Journal of Economic Theory*. 1982. № 28. С. 255–274. DOI: [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(82\)90061-8](https://doi.org/10.1016/0022-0531(82)90061-8)
22. Fetscher V. Explaining support for redistribution: social insurance systems and fairness. *Political Science Research and Methods*. 2023. № 11(3). P. 588–604. DOI: <https://doi.org/10.1017/psrm.2022.48>
23. De Rouck, E., Antoine M. Access to the labour market and social protection for people with disabilities. Belgium – SPF, EU. 2024. URL: <https://socialprotection.org/discover/publications/access-labour-market-and-social-protection-people-disabilities> (дата звернення 15.12.2024).
15. Vlasenko, R., & Yatsenko, L. (2023). Social Risks: Factors and Consequences. *Strategic Panorama*, 1, 37–46. doi: <https://doi.org/10.53679/2616-9460.1.2023.04> (in Ukrainian)
16. Novikov, V. (2024). Social Protection: Terminological Definition, Fundamentals and Management Tools. *Demography and Social Economy*, 3(57), 79–100. doi: <https://doi.org/10.15407/dse2024.03.079> (in Ukrainian)
17. Lopushniak, H., Verkhovod, I., Lipskyi, R., Gorokhovska, O., & Kliuienko, E. (2024). La política social en la organización: problemas y tendencias. *Interacción Y Perspectiva Revista De Trabajo Social*, 14(1), 314–327. doi: <https://doi.org/10.5281/zenodo.10909412>
18. Cherenko, L. (2023). Targeting of Social Programs at Vulnerable Groups: Sustainable Trends and Post-War Prospects. *Demography and Social Economy*, 1(51), 73–95. doi: <https://doi.org/10.15407/dse2023.01.073> (in Ukrainian)
19. Lopushniak H., Verkhovod I., Oleksenko R., & Vonberg T. (2023). Evaluación de la reforma del sistema de protección social en el contexto de la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. *Interacción Y Perspectiva Revista De Trabajo Social*, 14(2), 26–42. doi: <https://doi.org/10.5281/zenodo.8319394>
20. Kolot, A. (2023). Resolution of Social and Labor Conflicts in the Basis of Partnership and Social Responsibility. *Economy and Society*, 49. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-14>
21. Peled, D. (1982). Informational diversity over time and the optimality of monetary equilibria. *Journal of Economic Theory*, 28, 255–274. doi: [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(82\)90061-8](https://doi.org/10.1016/0022-0531(82)90061-8)
22. Fetscher, V. (2023). Explaining support for redistribution: social insurance systems and fairness. *Political Science Research and Methods*, 11(3), 588–604. doi: <https://doi.org/10.1017/psrm.2022.48>
23. De Rouck, E., & Antoine, M. (2024). Access to the labour market and social protection for people with disabilities. Belgium – SPF, EU. Retrieved from <https://socialprotection.org/discover/publications/access-labour-market-and-social-protection-people-disabilities>

**Liudmyla Stozhok, **

PhD in Economics, Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman, 54/1, Beresteysky prospect, Kyiv, 03057, Ukraine,
stozhok@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0003-1424-763X>

RETHINKING THE FUNCTIONAL CAPACITY OF SOCIAL INSURANCE AS AN INSTRUMENT OF SOCIAL JUSTICE IN THE FACE OF UNPREDICTABILITY

Abstract. The socio-economic development of the country, according to the international institutions' recommendations, is the ability of society to effectively meet the current needs of the population, which are changing under the influence of globalization, digitalization, and the transition to a green economy, taking into account human-centered and inclusive management approaches. However, the reality of the Ukraine's development scenario in the context of the war and its consequences requires not only determination in actions and resources but also integrity, increased awareness of responsibility for the formation of a society with new participants, where the "people of war" take the lead. The purpose of this article is to reveal the content of the social insurance system, taking into account the need to rethink its functional capacity and significance in ensuring the sustainability of society. The study employed such methods as scientific generalizations, system analysis, and structural and logical synthesis. On the basis of the processed scientific material, as well as the analysis of current challenges, the paper substantiates the author's position on the importance of social insurance in protecting employment

income and the variability of life, which is based on the occurrence of social risks. The scientific views on the functioning of the mechanism of protection against social risks and their dynamics under the influence of new challenges are studied and structured in order to highlight key aspects. Based on the analysis of social challenges, the author substantiates the need to detail the functions of social insurance, which are based on the support of income from employment throughout life. Accordingly, it is proved that, given the challenges of today, the main elements of the functional significance of social insurance are income support, poverty reduction, reduction of sensitivity to social vulnerability, promotion of economic mobility and rapid response, intergenerational economic support, investment in human capital, promotion of inclusiveness, adaptation and social integration. The analysis demonstrates that a meaningful social insurance system, taking into account the principles of functioning, is able to respond to modern challenges. At the same time, it is noted that the realization of functions depends on changes in the labor market, education market, health care system, as well as on political views and integrity policy. The author emphasizes that social insurance is an integral part of both social security and economic reforms. The author argues that the capacity of the social insurance system is ensured by economic stability, which in turn depends on the efficiency of social insurance. It is proved that social insurance is not only a mechanism of protection against social risks, as is commonly believed, but also an institution of the social protection system, the main task of which is to support protection in order to prevent inequality, thereby ensuring equal opportunities for the quality realization of social rights throughout life with an individual focus on development and sustainability, as well as a steadily growing legacy for future generations.

Keywords: Social Insurance, Human Capital, Social Vulnerability, Social Risks, Functions, Social Justice.

JEL Classification: D63; I31; J21; J60.

In cites: Stozhok, L. (2025). Rethinking the functional capacity of social insurance as an instrument of social justice in the face of unpredictability. *Social Economics*, 69, 260-272. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-21> (In Ukrainian)

The article was received by the editors 25.12.2024.
The article is recommended for printing 01.02.2025.

Стаття надійшла до редакції 25.12.2024 р.
Стаття рекомендована до друку 01.02.2025 р.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-22>
УДК 336.1

Юрій Олександрович Торяник

аспірант

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,

майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна

yurii.torianyk@student.karazin.ua

<https://orcid.org/0009-0008-6284-5355>

СТАБІЛЬНІСТЬ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ: ВАЖЛИВІСТЬ ОЦІНКИ ТА СТРЕС-ТЕСТИ

Метою написання статті є обґрунтування важливості оцінки стабільності публічних фінансів на перспективу, розгляд інструментів і методів оцінки фінансової стабільності, зокрема стрес-тестів. На підставі врахування важливості фінансового/бюджетного простору було уточнено визначення поняття «стабільність публічних фінансів»: це здатність системи публічних фінансів функціонувати в довгостроковій перспективі, зберігаючи структурну рівновагу та забезпечуючи виконання зобов'язань та видатків та маючи достатній фінансовий простір для маневру в умовах зміни економічної кон'юнктури без ризику потрапляння в боргову спіраль. Критерії стабільності публічних фінансів закладаються фінансовими правилами. Фінансові ризики, як загрози стабільності публічних фінансів, повинні бути включені в методики оцінки. Як доводять існуючі методики оцінки фінансової стабільності Європейської комісії та інструментарії оцінки фінансових ризиків Міжнародного валютного фонду, часовий горизонт оцінки повинен включати й довгостроковий період. В Україні застосовується офіційно дві методики оцінки стабільності публічних фінансів: у 2013 р. були затверджені нові Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, де міститься опис індикаторів бюджетної та боргової безпеки України (методика дозволяє оцінити тільки поточний стан публічних фінансів та не має прогностичного характеру); у 2019 р. була затверджена методика оцінки фінансових ризиків: методика передбачає оцінку фінансових ризиків в середньостроковій перспективі; зазначена можливість, а не обов'язковість застосування сценарного підходу та стрес-тестування при оцінці фінансових ризиків; на практиці, стрес-тести використовуються для оцінки зміни фінансового стану державних підприємств. Подальше вдосконалення вітчизняних методик оцінки стабільності публічних фінансів повинно базуватися на розширенні часового горизонту, фіксації обов'язковості застосування сценарного підходу та стрес-тестів при оцінці фінансових ризиків. В світлі євроінтеграції України необхідно провести підготовчі заходи щодо порівнянності вітчизняної статистики публічних фінансів для можливостей застосування системи оцінювання ризиків фінансової стабільності Європейської Комісії. Подальші дослідження з означеної тематики будуть пов'язані з оцінкою стабільності публічних фінансів за допомогою традиційної функції фінансової реакції та умови боргової стійкості Домера.

Ключові слова: стабільність публічних фінансів, фінансові ризики, оцінка, стрес-тест.

JEL Classification: H30; H68; H12.

Як цитувати: Торяник, Ю. О. (2025). Стабільність публічних фінансів: важливість оцінки та стрес-тести. *Соціальна економіка*, 69, 273-283. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-22>

Вступ. Стабільність публічних фінансів є основою економічного благополуччя будь-якої країни. Вона визначає здатність держави ефективно управляти своїми фінансовими ресурсами, забезпечувати виконання бюджетних зобов'язань та га-

рантувати економічну безпеку в умовах зовнішніх і внутрішніх викликів. Розуміння та підтримка цієї стабільності вимагає комплексного аналізу фінансових ризиків, а також застосування сучасних інструментів для прогнозування кризових ситуацій.

Стрес-тести є важливим методом перевірки готовності фінансової системи до впливу екстремальних умов, таких як економічні шоки, коливання валютних курсів чи зміни глобальних ринків. Ці тести дозволяють моделювати різні сценарії та оцінювати, наскільки державні фінанси здатні зберігати стабільність у несприятливих обставинах. Таким чином, вони допомагають урядам не лише запобігати фінансовим кризам, а й підвищувати довіру громадськості до управління економікою.

Метою написання статті є обґрунтування важливості оцінки стабільності публічних фінансів на перспективу, розгляд інструментів і методів оцінки фінансової стабільності, зокрема стрес-тестів. Для досягнення поставленої мети були реалізовані наступні завдання: уточнено поняття «стабільність публічних фінансів»; охарактеризовано поширені інструменти та методики оцінки стабільності публічних фінансів у світі; систематизовано наявні підходи до оцінки стабільності публічних фінансів в Україні. Об'єктом дослідження є сфера публічних фінансів, а предметом дослідження – критерії стабільності публічних фінансів та можливості їх оцінки.

Огляд літератури. Тематика стабільності публічних фінансів продовжує цікавити наукову спільноту вже не одне десятиліття. Серед питань, які найчастіше розглядаються в наукових працях, можна зазначити: пошук ефективних методик та індикаторів оцінки стабільності публічних фінансів, встановлення правил реалізації фінансової політики для забезпечення фінансової стабільності, оцінка рівня фінансової стабільності для різних країн в поточному моменті, так і на перспективу.

С. Семик та А. Циммерман (Semik & Zimmermann, 2022) довели на підставі дослідження емпіричних даних, що наразі більш дієвими заходами щодо забезпечення стабільності публічних фінансів та скорочення державного боргу є скорочення видатків.

Брендль, Т., Брухез, П.А., Коломб'є, К. та ін. (Brändle et al., 2022) зосередились на ідентифікації факторів, що впливають на забезпечення стабільності системи державних фінансів Швейцарії в довгостроковій перспективі та як необхідно реалізовувати фінансову політику з їх врахуванням.

Х. Ко (Ko, 2020) на підставі дослідження даних 17 країн загального добробуту обґрунтував, що фінансова стабільність напряму залежить від об'єктивної оцінки спроможності держави продовжувати фінансувати соціальні видатки на попередньому рівні.

Питання фінансової стабільності важливі не тільки для окремих країн, однак і для їх об'єднань: А. ван Ріет (van Riet, 2024) визначив, що наявність спільного державного боргу вимагає особливої уваги для забезпечення стабільності окремих національних систем державних фінансів. С. Магацціно (Magazzino, 2022) за результатами тестів встановив наявність фінансової синхронізації у країн-членів певного об'єднання, що суттєво може впливати на реалізацію заходів із забезпечення фінансової стабільності.

М.Р.А. Раму (Ramu, 2021) зосередив свою увагу на емпіричному аналізі рівня боргової стабільності штату Карнатака в Індії, використовуючи індикаторний підхід, підхід на основі часових рядів та аналіз чутливості. В дослідженні значну увагу було приділено аналізу умови боргової стійкості Домера. С. Шанкар та П. Тріведі (Shankar & Trivedi, 2023) провели оцінку боргової стійкості для Індії з використанням функції фінансової реакції. Р. Ферраз, Ж.М. Сарменто та А.П. Дуарте (Ferraz, Sarmento, & Duarte, 2024) провели оцінку стійкості державних фінансів Португалії. Е. Акальплер (Akcalpler, 2023), використовуючи авторегресійну модель, оцінив фактори, що впливають на забезпечення фінансової стабільності Північного Кіпру. А. Окамото (Okamoto, 2025) оцінює взаємовплив рівня боргу та демографічних аспектів в Японії. В роботі (Deriu et al., 2024) було застосовано сценарний підхід для оцінки рівня стабільності державного боргу в Італії.

Хочеться виділити окремим блоком статті, присвячені фінансовим правилам, як інструменту забезпечення довгострокової фінансової стабільності. Так, М. Барет та М. Менует (Baret & Menuet, 2024) обґрунтували важливість фінансового правила довгострокового обмеження державного боргу, яке надає можливість урядові впроваджувати політику адаптації для захисту довкілля, одночасно підтримуючи довгострокове економічне зростання. Р. Кремер та Я. Лехтімякі (Kraemer & Lehtimäki, 2023) довели, що для забезпечення фінансової стабільності країн-членів ЄС фінансова політика та фінансова система ЄС повинні враховувати наявність національних фінансових правил. П. Жайле та К. Пфістер (Jaillet & Pfister, 2022) виступили з критикою фінансових правил і необхідністю перегляду загальних фінансових правил координації ЄС. Т. Брендль та М. Елсенер (Brändle & Elsener, 2024) навпаки отримали підтвердження гіпотези, що фінансові правила пов'язані з покращенням фінансових

показників. В. Семмлер та Б. Янг (Semmler & Young, 2024) на підставі концепції боргового балансу здійснена спроба оцінки нових фіскальних правил в ЄС та запропоновано заходи зі стабілізації державного боргу. А. Беллоцці та Дж. Травальїні (Bellocchi & Travaglini, 2024) оцінили можливість відновлення призупинених у ЄС фіскальних правил та знайшли підтвердження, що правило динамічного пристосування до змін в обслуговуванні боргу може зменшити рівноважний борговий коефіцієнт, навіть стабілізуючи пов'язану з ним премію за ризик. В роботі (Стеценко, Глущенко, & Хмельков, 2023) наведено пропозиції щодо уточнення фіскальних правил в Україні в контексті забезпечення стабільності публічних фінансів.

У вітчизняному науковому просторі увага науковців зосереджена на дослідженні ширшої категорії – фінансової стабільності держави: В. Шевчук (2013) розглянув теоретичні засади фінансової стабільності держави, Л. Момотюк (2015) узагальнила індикатори фінансової стабільності держави, а С. Рибак встановив наявність двох видів зв'язку між бюджетною безпекою та фінансовою стабільністю держави.

Методологія дослідження. Для уточнення поняття «стабільність публічних фінансів» був використаний метод аналізу, зокрема проведений аналіз літературних наукових джерел, включаючи визначення стабільності публічних фінансів у міжнародних джерелах, та метод абстрагування – для надання чіткого опису поняття без зайвих елементів. Метод індукції був застосований для формулювання базових характеристик ефективних методик оцінки стабільності публічних фінансів. Методи аналізу, порівняння та узагальнення були застосовані для дослідження практики оцінювання стабільності публічних фінансів в Україні та окреслення можливостей їх вдосконалення.

Інформаційною базою дослідження були дані, що представлені у Моніторингу боргової стійкості за 2024 рік, оприлюдненому Генеральним директором з економічних та фінансових питань (Європейська Комісія), та інформаційний матеріал Міжнародного валютного фонду. Вітчизняний досвід оцінювання стабільності публічних фінансів досліджувався на підставі Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України та нормативно-правової бази України щодо ідентифікації та оцінки фіскальних ризиків.

Основні результати. Ретельне дослідження наукових джерел, проведене у

пункті «Огляд літератури», вказує на відсутність єдиного усталеного понятійно-категоріального апарату при вивченні такої характеристики публічних фінансів, як стабільність.

Серед понять, які найчастіше зустрічалися в дослідженнях з означеної тематики, були: сталість/стійкість/стабільність державного боргу (англомовні аналоги: public debt sustainability, debt sustainability, sovereign debt sustainability, sustainability of public debt) (Ramu, 2021; Shankar & Trivedi, 2023; Semmler & Young, 2024; Bellocchi & Travaglini, 2024); сталість/стійкість/стабільність державних фінансів (англомовні аналоги: sustainability of public finances, sustainability of public finances) (Brändle et al., 2022; Ferraz, Sarmiento, & Duarte, 2024; Baret & Menuet, 2024); фіскальна/фінансова стійкість/стабільність (англомовні аналоги: financial stability, fiscal sustainability) (Akalpler, 2023; Ko, 2020; Magazzino, 2022). Узагальнюючи контекст, в якому використовувались дані поняття, можна чітко відзначити: по-перше, навіть більш вузьке формулювання поняття (звуження тільки до сталості боргу) не звужувало предмету дослідження – а саме системи публічних фінансів та наслідків наявності боргу для оцінки їх стану; по-друге, для кількісної оцінки всіх зазначених характеристик обов'язково використовувався показник державного боргу (переважно відносний показник, у відсотках до ВВП), що демонструє близькість та синонімічність понять.

Одним з найбільш чітких визначень поняття фіскальної стійкості або стійкості публічних фінансів є наступне визначення, що міститься в Європейському піврічному тематичному інформаційному бюлетені Європейської Комісії «Сталість публічних фінансів»: «... це здатність уряду підтримувати поточні видатки, податкову та іншу політику в довгостроковій перспективі без загрози для платоспроможності уряду або дефолту за деякими зобов'язаннями чи обіцяними видатками». З іншого боку в даному визначенні бракує акценту, за рахунок чого дана здатність може підтримуватись. Важливим уточненням поняття «стабільність публічних фінансів» буде використання у поясненні зв'язуючої ланки – фіскального або бюджетного простору, який, за визначенням С. Магацціно (Magazzino, 2022, с. 393), означає «...простір для маневру в політиці фіскального стимулювання без ризику виникнення нестійкої боргової спіралі».

Пропонується наступне уточнене визначення: стабільність публічних фінансів

– це здатність системи публічних фінансів функціонувати в довгостроковій перспективі, зберігаючи структурну рівновагу та забезпечуючи виконання зобов'язань та видатків та маючи достатній фінансовий простір для маневру в умовах зміни економічної кон'юнктури без ризику потрапляння в боргову спіраль.

Оцінка стабільності публічних фінансів є критично важливою, оскільки вона дозволяє урядам і аналітикам:

1. Запобігти кризам: своєчасне виявлення потенційних загроз, таких як надмірна заборгованість або дефіцит, дозволяє уникнути фінансових криз.

2. Забезпечити довгострокову стійкість: аналіз допомагає розробити стратегії для збереження фінансової рівноваги в довгостроковій перспективі.

3. Підтримати інвесторів і кредиторів: прозорість і стабільність фінансів сприяють довірі інвесторів, що зменшує вартість залучення позик і покращує кредитний рейтинг країни.

4. Оптимізувати політичні рішення: дані аналізу стабільності дозволяють приймати обґрунтовані рішення щодо видатків, податків та залучення кредитів.

5. Забезпечити соціальну стабільність: стабільні публічні фінанси гарантують своєчасне виконання державних зобов'язань перед населенням, таких як соціальні виплати, зарплати бюджетникам і фінансування інфраструктури.

6. Оцінити вплив зовнішніх факторів: стабільність публічних фінансів дозволяє реагувати на зовнішні виклики, такі як економічні кризи, пандемії чи військові конфлікти.

В підсумку, регулярна оцінка стабіль-

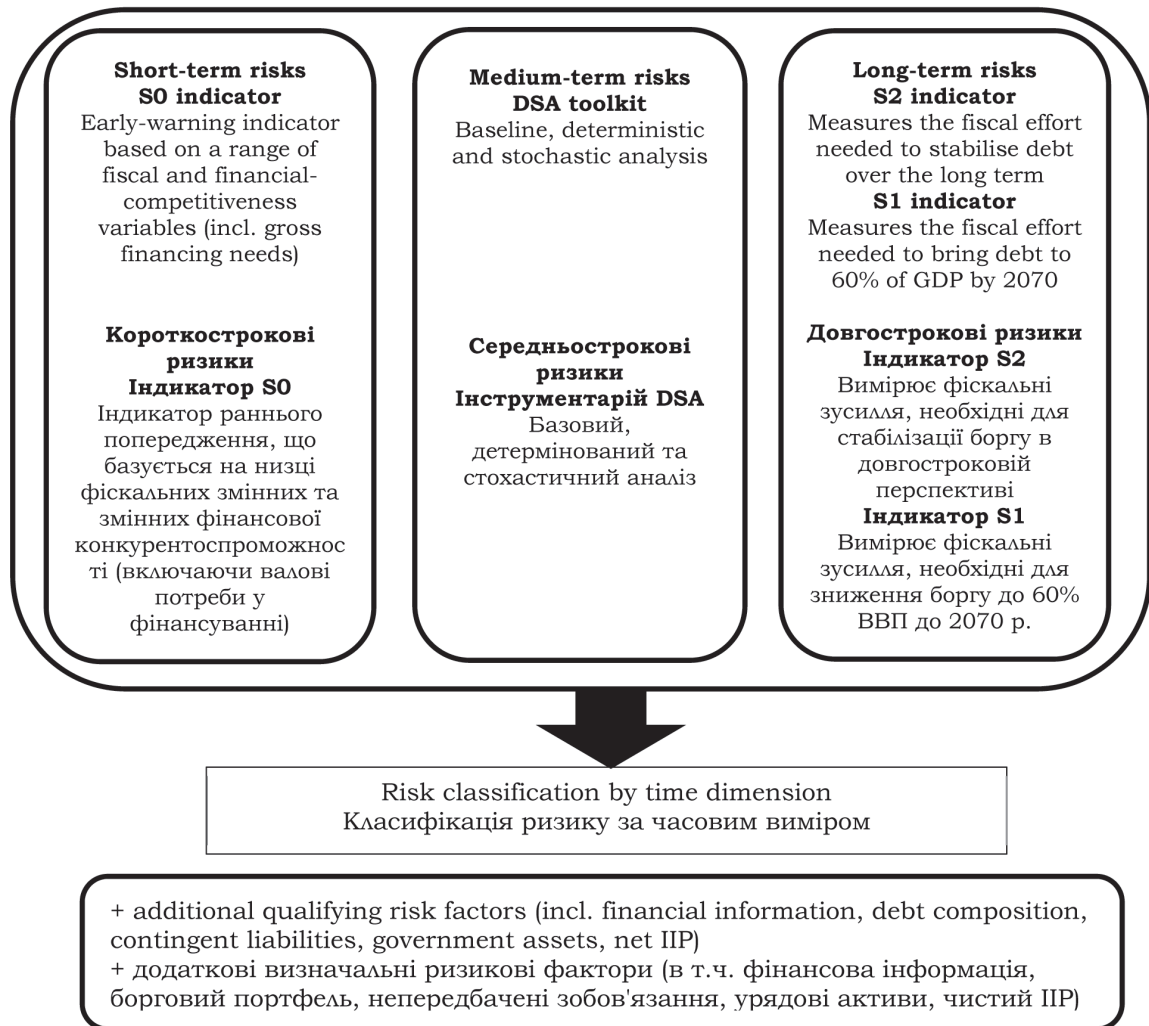


Рис. 1. Система оцінювання Європейською Комісією ризиків фінансової стабільності¹

Fig. 1. The European Commission's fiscal sustainability risk framework

ності публічних фінансів сприяє ефективному управлінню державними ресурсами, зміцнює економічну стійкість і забезпечує фінансову безпеку країни.

Доцільно відмітити, що з точки зору необхідності корекції державної фінансової політики необхідно внаслідок застосування методики оцінки стабільності публічних фінансів отримувати не тільки інформацію про поточний її стан, але й мати можливість отримати прогнозні дані.

У даному дослідженні ми зупинили увагу на методиках, які є визнаними на міжнародному рівні, застосовуються або можуть бути застосовані на регулярних засадах, а результати оцінки можуть бути використані як для реалізації національної фінансової політики, так і наднаціональної фінансової координації.

Першою з методик оцінки, яку розглянемо, є оцінка ризиків фінансової стабільності Європейською Комісією. Оцінка фінансових ризиків Комісією охоплює три часові горизонти (див. рис. 1):

Короткострокові ризики: для аналізу ризиків фінансового стресу в найближчий рік використовується індикатор раннього попередження S0. Це складений індикатор, який поєднує фінансові та конкурентні змінні для виявлення можливих загроз. Він базується на 25 змінних, що показали свою ефективність у передбаченні попередніх криз. Індикатор ділиться на два підкомпоненти: фінансові ризики та ризики, пов'язані з фінансово-конкурентною сферою.

Середньострокові ризики: оцінка середньострокової стійкості фінансів проводиться за допомогою інструментарію аналізу стійкості державного боргу (DSA). Цей аналіз включає прогнозування динаміки боргу до 2034 року з урахуванням потенційних шоків та витрат, пов'язаних зі старінням населення. Розглядаються кілька сценаріїв, зокрема сценарії із зміною фінансової політики, частковим виконанням структурних реформ чи впливом несприятливого співвідношення між ставками відсотків і економічним зростанням.

Довгострокові ризики: для оцінки довгострокової стійкості використовуються два індикатори фінансового розриву. Індикатор S2 визначає необхідні зусилля для стабілізації боргу в довгостроковій перспективі, а S1 оцінює зусилля, потрібні для зниження співвідношення боргу до ВВП до 60% до 2070 року.

Європейська комісія щорічно оприлюднює оцінку стабільності системи публічних фінансів країн-членів ЄС, а зведені

результати моніторингу за 2024 р. наведені у табл. 1. Хоча короткострокові ризики в цілому зросли у порівнянні з минулим роком, вони залишаються значно нижчими за рівні, зафіксовані під час пандемії COVID-19 та глобальної фінансової кризи. Інструмент раннього попередження S0, розроблений Комісією, вказує на високі короткострокові ризики для Румунії та Словаччини у 2025 році (див. табл. 1). Основними джерелами короткострокових ризиків є макроекономічна та фінансова нестабільність, зокрема жорсткі фінансові умови у 2024 році, великі дефіцити рахунків поточних операцій, значні негативні міжнародні інвестиційні позиції та низькі рівні заощаджень домогосподарств у 2023 році. Крім того, обидві країни зіткнулися з бюджетними ризиками, головним чином через значний дефіцит державного бюджету у 2024 році. Латвія перебуває на межі ризику: хоча ця країна демонструє певні фінансові слабкості, її циклічно скоригований баланс лише незначно перевищив критичний поріг.

У середньостроковій перспективі виявлено, що одинадцять держав-членів перебувають під значним ризиком фінансової стійкості (Бельгія, Греція, Іспанія, Франція, Італія, Угорщина, Австрія, Польща, Румунія, Словаччина та Фінляндія). Основним чинником високого рівня ризику є динаміка боргу за сценарієм незмінності фінансової політики. Зокрема, це може бути спричинено або поточними високими та зростаючими показниками боргу (Бельгія, Іспанія, Франція, Італія), або збільшенням рівня боргу вище 90% ВВП (Австрія, Польща, Румунія, Словаччина та Фінляндія), або ж скороченням боргу, але з його утриманням на високому рівні при обмежених можливостях додаткової консолідації відповідно до історичних стандартів (Греція).

За незмінної фінансової політики середньостроковий ризик фінансової стійкості має середній рівень у дев'яти державах-членах (Болгарія, Чехія, Німеччина, Хорватія, Кіпр, Латвія, Литва, Португалія та Словенія). У п'яти з цих країн борг демонструє тенденцію до зростання і, за прогнозами, перевищить рівень у 60% ВВП до 2035 року за базовим сценарієм (Німеччина, Хорватія, Латвія та Словенія) та/або за несприятливих умов (Литва, де стохастичний аналіз також вказує на ймовірне зростання боргу). Ще у двох країнах – Болгарії та Чехії – борг хоча й зростатиме, але залишиться нижчим за 60% ВВП за всіма сценаріями, однак із помірними можливостями фінансової консолідації (Чехія) або високою невизначеністю динаміки боргу в

Таблиця 1. Класифікація ризиків фінансової стабільності за країнами-членами ЄС (у разі відмінності в дужках наведено класифікацію ризиків з DSM 2023)¹

Table 1. Fiscal sustainability risk classification by Member States (if different, the risk classification from the DSM 2023 is shown in brackets)

Country / Країна	Overall short-term risk category / Загальна категорія короткострокового ризику	Overall medium-term risk category / Загальна категорія середньострокового ризику	Overall long-term risk category / Загальна категорія середньострокового ризику
Belgium / Бельгія	LOW / низький	HIGH / високий	HIGH / високий
Bulgaria / Болгарія	LOW / низький	MEDIUM / середній	LOW / низький (MEDIUM / середній)
Czechia / Чехія	LOW / низький	MEDIUM / середній	MEDIUM
Denmark / Данія	LOW / низький	LOW / низький	LOW / низький
Germany / Німеччина	LOW / низький	MEDIUM / середній	MEDIUM / середній
Estonia / Естонія	LOW / низький	LOW / низький	LOW / низький
Ireland / Ірландія	LOW / низький	LOW / низький	MEDIUM / середній
Greece / Греція	LOW / низький	HIGH / високий	LOW / низький
Spain / Іспанія	LOW / низький	HIGH / високий	MEDIUM / середній
France / Франція	LOW / низький	HIGH / високий	MEDIUM / середній
Croatia / Хорватія	LOW / низький	MEDIUM / середній	LOW / низький
Italy / Італія	LOW / низький	HIGH / високий	MEDIUM / середній
Cyprus / Кіпр	LOW / низький	MEDIUM / середній	LOW / низький
Latvia / Латвія	BORDERLINE / межа (LOW / низький)	MEDIUM / середній (LOW / низький)	LOW / низький
Lithuania / Литва	LOW / низький	MEDIUM / середній	MEDIUM / середній
Luxembourg / Люксембург	LOW / низький	LOW / низький	HIGH / високий
Hungary / Угорщина	LOW / низький	HIGH / високий (MEDIUM / середній)	MEDIUM / середній
Malta / Мальта	LOW / низький	LOW / низький (MEDIUM / середній)	HIGH / високий
Netherlands / Нідерланди	LOW / низький	LOW / низький	MEDIUM / середній
Austria / Австрія	LOW / низький	HIGH / високий (MEDIUM / середній)	MEDIUM / середній
Poland / Польща	LOW / низький	HIGH / високий (MEDIUM / середній)	MEDIUM / середній
Portugal / Португалія	LOW / низький	MEDIUM / середній (HIGH / високий)	LOW / низький
Romania / Румунія	HIGH / високий (LOW / низький)	HIGH / високий	MEDIUM / середній
Slovenia / Словенія	LOW / низький	MEDIUM / середній	MEDIUM / середній (HIGH / високий)
Slovakia / Словаччина	HIGH / високий (LOW / низький)	HIGH / високий	HIGH / високий
Finland / Фінляндія	LOW / низький	HIGH / високий	MEDIUM / середній
Sweden / Швеція	LOW / низький	LOW / низький	LOW / низький

наступні п'ять років з огляду на історичну волатильність (Болгарія).

Нарешті, для двох країн – Кіпру та Португалії – визначено середній рівень ризику, незважаючи на прогнозоване стає зниження боргу. У випадку Кіпру борг може суттєво знизитися нижче 60% ВВП, але з високим рівнем невизначеності. У Португалії ризик зумовлений все ще значним рівнем боргу та обмеженими можливостями фіскальної консолідації відповідно до історичних стандартів.

У решті семи держав-членів (Данія, Естонія, Ірландія, Люксембург, Мальта, Нідерланди та Швеція) середньострокові ризики фіскальної стійкості є низькими. Однак у деяких сценаріях рівень боргу в Нідерландах наближається до 60% ВВП.

За відсутності змін у фіскальній політиці, чотири держави-члени стикаються із високим рівнем довгострокових ризиків фінансової стабільності (Бельгія, Люксембург, Мальта та Словаччина). Класифікація «високий ризик» обумовлена значним зростанням витрат, пов'язаних зі старінням населення, у цих країнах. Для Бельгії та Сло-

ваччини додатковим фактором є несприятлива початкова бюджетна ситуація, яка вимагає значних зусиль для забезпечення довгострокової стійкості боргу. У порівнянні з даними DSM за 2023 рік, Словенія переходить з категорії високого ризику до середнього.

У чотирнадцяти державах-членах ризики фінансової стабільності на довгострокову перспективу оцінюються як середні. Основними причинами є прогнозоване зростання витрат, пов'язаних із старінням населення (Чехія, Німеччина, Ірландія, Іспанія, Литва, Угорщина, Нідерланди та Словенія), несприятлива початкова бюджетна позиція (Франція, Польща та Румунія) або їх комбінація (Австрія та Фінляндія). У випадку Італії ризики пов'язані з необхідністю значного фіскального коригування для зменшення рівня боргу відносно ВВП до 60% до 2070 року. Порівняно з даними DSM за 2023 рік, Болгарія переходить із категорії середнього ризику до низького.

Інші дев'ять держав-членів оцінюються як такі, що мають низькі ризики фінансової стабільності на довгострокову пер-

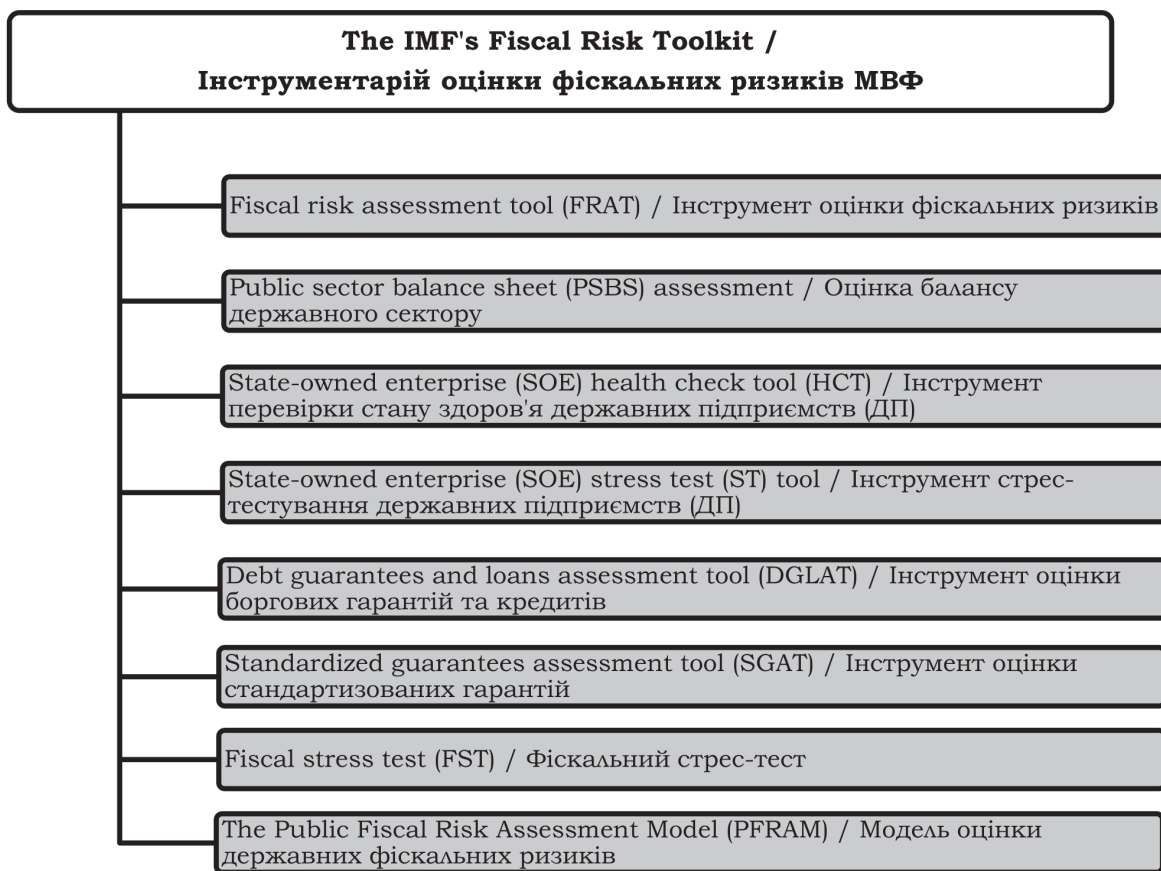


Рис. 2. Інструментарій оцінки фіскальних ризиків МВФ¹

Fig. 2. The IMF's Fiscal Risk Toolkit

1 Fiscal Risk Toolkit. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/fiscal-policies/Fiscal-Risks/Fiscal-Risks-Toolkit> (дата звернення: 12.12.2024).

спективу.

Загрозу стабільності публічних фінансів представляють фіскальні ризики, а експерти Міжнародного валютного фонду розробили дієву систему оцінки впливу фіскальних ризиків різного походження на бюджетні показники (рис. 2). Фіскальний інструментарій МВФ включає набір аналітичних інструментів, спрямованих на підтримку формування державної фіскальної політики. Ці інструменти розроблені для практичного використання країнами різного рівня розвитку, щоб виявляти, аналізувати, управляти та розкривати різноманітні джерела фіскальних ризиків.

Інструмент оцінки фіскальних ризиків (FRAT) пропонує оглядовий підхід до аналізу широкого спектру фіскальних ризиків, яким зазвичай піддаються уряди. Цей інструмент виступає відправною точкою для оцінки фіскальних ризиків, допомагаючи країнам визначати основні та найважливіші джерела ризиків, які можна детальніше кількісно оцінити за допомогою інших інструментів з комплексу МВФ.

Оцінка балансу активів та зобов'язань державного сектора (PSBS) включає збирання інформації про активи та зобов'язання з усіх рівнів уряду для складання консолідованого балансу державного сектора. Це дозволяє визначити ризики, можливості та взаємозв'язки, а також слугує довгостроковим орієнтиром для забезпечення фіскальної стійкості.

Інструмент оцінки фінансового стану державних підприємств (SOE HCT) аналізує фінансову вразливість та ризики, пов'язані з державними підприємствами. Він дозволяє урядам визначати та відстежувати найризикованіші державні підприємства, а також забезпечує раннє втручання у разі потреби. Інструмент можна доповнити більш глибоким аналізом факторів, що впливають на фінансові результати. Інструмент стрес-тестування державних підприємств (SOE ST) надає прогностичну оцінку стійкості фінансового стану державних підприємств за різних сценаріїв.

Інструмент оцінки гарантій по боргах та кредитів (DGLAT) аналізує кредити або явні державні гарантії за зобов'язаннями, залученими державними чи приватними компаніями, на основі корпоративного фінансування, де кредитори мають доступ до грошових потоків і активів компанії в цілому.

Інструмент оцінки стандартних гарантій (SGAT) допомагає країнам оцінити фіскальні витрати та ризики, пов'язані із державною схемою стандартних гарантій, використовуючи портфельний підхід на

основі грошових потоків.

Модель оцінки фіскальних ризиків у державному секторі (PFRAM), розроблена МВФ і Групою Світового банку, є аналітичним інструментом для оцінки фіскальних витрат і ризиків, що виникають у рамках проєктів державно-приватного партнерства (PPP).

Серед всього інструментарію (рис. 2) особливу увагу хочеться приділити фіскальному стрес-тесту. Тест на стійкість фінансової системи (FST) призначений для оцінки здатності державних фінансів витримувати суттєві, екстремальні та взаємопов'язані потрясіння, а також їхнього впливу на економічну стабільність. Він аналізує, як макроекономічні шоки та ризики, пов'язані з умовними зобов'язаннями, впливають на загальні показники бюджету та балансу держави в середньостроковій перспективі. Стрес-тест дозволяє відстежити зміни у показниках платоспроможності, ліквідності та навантаження на фінансування в країні в базових і стресових сценаріях. Стрес-тест дозволяє також прорахувати довгострокові наслідки для фінансової стійкості, створюючи прогнози на основі довгострокових показників за різними сценаріями, зважаючи на тенденції економічного зростання, витрати, пов'язані зі старінням населення, та довготривалий вплив потрясінь.

В Україні застосовується офіційно дві методики оцінки стабільності публічних фінансів:

1) у 2013 р. були затверджені нові Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України¹, де міститься опис індикаторів бюджетної та боргової безпеки України. Дані рекомендації не належать до обов'язкових до виконання нормативно-правових актів. Методика дозволяє оцінити тільки поточний стан публічних фінансів та не має прогностичного характеру;

2) у 2019 р. була затверджена методика оцінки фіскальних ризиків². Методика передбачає оцінку фіскальних ризиків в середньостроковій перспективі. Зазначена можливість, а не обов'язковість застосування сценарного підходу та стрес-тестування

1 Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 № 1277 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#n9> (дата звернення: 02.01.2025).

2 Про затвердження Методики оцінювання фіскальних ризиків : Постанова Кабінету Міністрів України від 24 квітня 2019 р. № 351. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-2019-%D0%BF#Text> (дата звернення: 02.01.2025).

при оцінці фінансових ризиків. На практиці, стрес-тести використовуються для оцінки зміни фінансового стану державних підприємств.

Висновки. Підводячи підсумки проведеного дослідження, можна зробити наступні висновки:

1) на підставі врахування важливості фінансового/бюджетного простору було уточнено визначення поняття «стабільність публічних фінансів»: це здатність системи публічних фінансів функціонувати в довгостроковій перспективі, зберігаючи структурну рівновагу та забезпечуючи виконання зобов'язань та видатків та маючи достатній фінансовий простір для маневру в умовах зміни економічної кон'юнктури без ризику потрапляння в боргову спіраль;

2) критерії стабільності публічних фінансів закладаються фінансовими правилами. Фінансові ризики, як загрози стабільності публічних фінансів, повинні бути включені в методики оцінки. Як до-

водять існуючі методики оцінки фінансової стабільності Європейської комісії та інструментарії оцінки фінансових ризиків Міжнародного валютного фонду, часовий горизонт оцінки повинен включати й довгостроковий період;

3) подальше вдосконалення вітчизняних методик оцінки стабільності публічних фінансів повинно базуватися на розширенні часового горизонту, фіксації обов'язковості застосування сценарного підходу та стрес-тестів при оцінці фінансових ризиків. В світлі євроінтеграції України необхідно провести підготовчі заходи щодо порівняльності вітчизняної статистики публічних фінансів для можливостей застосування системи оцінювання ризиків фінансової стабільності Європейської Комісії.

Подальші дослідження з означеної тематики будуть пов'язані з оцінкою стабільності публічних фінансів за допомогою традиційної функції фінансової реакції та умов боргової стійкості Домера.

Список використаної літератури

1. Semik S., Zimmermann L. Determinants of substantial public debt reductions in Central and Eastern European Countries. *Empirica*. 2022. Vol. 49. Pp. 53–70. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10663-021-09529-2>
2. Brändle T., Bruchez P. A., Colombier C. et al. Do the COVID-19 Crisis, Ageing and Climate Change Put Swiss Fiscal Sustainability at Risk? *Intereconomics*. 2022. Vol. 57. Pp. 48–55. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1027-8>
3. Ko H. Measuring fiscal sustainability in the welfare state: fiscal space as fiscal sustainability. *Int Econ Econ Policy*. 2020. Vol. 17. Pp. 531–554. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10368-019-00453-2>
4. van Riet A. The rise of common public debt in Europe: a new chapter in fiscal integration?. *Econ Polit*. 2024. Vol. 41. Pp. 617–638. DOI: <https://doi.org/10.1007/s40888-024-00326-1>
5. Magazzino C. Fiscal sustainability in the GCC countries. *IJEPS*. 2022. Vol. 16. Pp. 389–408. DOI: <https://doi.org/10.1007/s42495-022-00082-9>
6. Ramu M.R.A. Public debt sustainability in sub-national level: a case of Karnataka. *Ind. Econ. Rev.* 2021. Vol. 56. Pp. 463–485. DOI: <https://doi.org/10.1007/s41775-021-00114-9>
7. Shankar S., Trivedi P. Assessing India's fiscal sustainability considering debt–deficit and financing dynamics. *Ind. Econ. Rev.* 2023. Vol. 58. Pp. 41–70. DOI: <https://doi.org/10.1007/s41775-023-00179-8>
8. Ferraz R., Sarmiento J.M., Duarte A.P. The Sustainability of Portuguese Fiscal Policy in Democracy, 1974–2020. *J. Quant. Econ.* 2024. Vol. 22. Pp. 749–772. DOI: <https://doi.org/10.1007/s40953-024-00402-0>
9. Akalpler E. Triggering economic growth to ensure financial stability: case study of Northern Cyprus. *Financ Innov.* 2023. Vol. 9. P. 77. DOI: <https://doi.org/10.1186/s40854-023-00481-7>
10. Okamoto A. The optimum quantity of debt for an aging Japan: welfare and demographic dynamics. *JER*. 2025. Vol. 76. Pp. 1–52. DOI: <https://doi.org/10.1007/s42973-024-00156-7>

References

1. Semik, S., Zimmermann, L. (2022). Determinants of substantial public debt reductions in Central and Eastern European Countries. *Empirica*, 49, 53–70. doi: <https://doi.org/10.1007/s10663-021-09529-2>
2. Brändle, T., Bruchez, P.A., Colombier, C. et al. (2022). Do the COVID-19 Crisis, Ageing and Climate Change Put Swiss Fiscal Sustainability at Risk?. *Intereconomics*, 57, 48–55. doi: <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1027-8>
3. Ko, H. (2020). Measuring fiscal sustainability in the welfare state: fiscal space as fiscal sustainability. *Int Econ Econ Policy*, 17, 531–554. doi: <https://doi.org/10.1007/s10368-019-00453-2>
4. van Riet, A. (2024). The rise of common public debt in Europe: a new chapter in fiscal integration?. *Econ Polit*, 41, 617–638. doi: <https://doi.org/10.1007/s40888-024-00326-1>
5. Magazzino, C. (2022). Fiscal sustainability in the GCC countries. *IJEPS*, 16, 389–408. doi: <https://doi.org/10.1007/s42495-022-00082-9>
6. Ramu, M.R.A. (2021). Public debt sustainability in sub-national level: a case of Karnataka. *Ind. Econ. Rev.*, 56, 463–485. doi: <https://doi.org/10.1007/s41775-021-00114-9>
7. Shankar, S., & Trivedi, P. (2023). Assessing India's fiscal sustainability considering debt–deficit and financing dynamics. *Ind. Econ. Rev.*, 58, 41–70. doi: <https://doi.org/10.1007/s41775-023-00179-8>
8. Ferraz, R., Sarmiento, J.M., & Duarte, A.P. (2024). The Sustainability of Portuguese Fiscal Policy in Democracy, 1974–2020. *J. Quant. Econ.*, 22, 749–772. doi: <https://doi.org/10.1007/s40953-024-00402-0>
9. Akalpler, E. (2023). Triggering economic growth to ensure financial stability: case study of Northern Cyprus. *Financ Innov*, 9, 77. doi: <https://doi.org/10.1186/s40854-023-00481-7>
10. Okamoto, A. (2025). The optimum quantity of debt for an aging Japan: welfare and demographic dynamics. *JER*, 76, 1–52. doi: <https://doi.org/10.1007/s42973-024-00156-7>

11. Deriu S., Signorelli M., Socci C. et al. The impact of shocks and policies on debt-to-GDP ratio dynamics: a multisectoral approach. *Econ Polit.* 2024. Vol. 41. Pp. 417–438. DOI: <https://doi.org/10.1007/s40888-024-00330-5>
12. Baret M., Menuet M. Fiscal and Environmental Sustainability: Is Public Debt Environmentally Friendly?. *Environ Resource Econ.* 2024. Vol. 87. Pp. 1497–1520. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10640-024-00847-0>
13. Kraemer R., Lehtimäki J. Government debt: the impact of fiscal rules at the European and national level. *Empirica.* 2023. Vol. 50. Pp. 783–805. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10663-023-09582-z>
14. Jaillet P., Pfister C. Better Fiscal Rules for a More Integrated EMU. *Intereconomics.* 2022. Vol. 57. Pp. 377–383. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1091-0>
15. Brändle T., Elsener M. Do fiscal rules matter? A survey of recent evidence. *Swiss J Economics Statistics.* 2024. Vol. 160. Article 11. DOI: <https://doi.org/10.1186/s41937-024-00128-z>
16. Semmler W., Young B. Threats of sovereign debt overhang in the EU, the new fiscal rules and the perils of policy drift. *Econ Polit.* 2024. Vol. 41. Pp. 565–595. DOI: <https://doi.org/10.1007/s40888-023-00319-6>
17. Bellocchi A., Travaglini G. Nonlinearity, Endogeneity, and Interaction: Implications for European Reform of Budgetary Rules. *Ital Econ J.* 2024. Vol. 10. Pp. 519–550. DOI: <https://doi.org/10.1007/s40797-023-00253-3>
18. Стеценко Т., Глушенко О., Хмельков А. Фіскальні правила: уроки для України. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна серія «Економічна». 2023. № 105. С. 13–21. DOI: <https://doi.org/10.26565/2311-2379-2023-105-02>
19. Шевчук В. В. Фінансова стабільність держави та її ознаки. Фінанси, облік і аудит. 2013. Вип. 1. С. 181–188.
20. Момотюк Л. Є. Теоретичні підходи до визначення індикаторів фінансової стабільності держави. Фінансовий простір. 2015. № 3. С. 129–137.
21. Рыбак С. О. Роль бюджетной безопасности в обеспечении фінансової стабільності держави. Фінансові дослідження. 2019. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/find_2019_2_9 (дата звернення: 12.01.2025).
11. Deriu, S., Signorelli, M., Socci, C. et al. (2024). The impact of shocks and policies on debt-to-GDP ratio dynamics: a multisectoral approach. *Econ Polit.* 41, 417–438. doi: <https://doi.org/10.1007/s40888-024-00330-5>
12. Baret, M., & Menuet, M. (2024). Fiscal and Environmental Sustainability: Is Public Debt Environmentally Friendly?. *Environ Resource Econ.* 87, 1497–1520. doi: <https://doi.org/10.1007/s10640-024-00847-0>
13. Kraemer, R., & Lehtimäki, J. (2023). Government debt: the impact of fiscal rules at the European and national level. *Empirica*, 50, 783–805. doi: <https://doi.org/10.1007/s10663-023-09582-z>
14. Jaillet, P., & Pfister, C. (2022). Better Fiscal Rules for a More Integrated EMU. *Intereconomics*, 57, 377–383. doi: <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1091-0>
15. Brändle, T., & Elsener, M. (2024). Do fiscal rules matter? A survey of recent evidence. *Swiss J Economics Statistics*, 160, 11. doi: <https://doi.org/10.1186/s41937-024-00128-z>
16. Semmler, W., & Young, B. (2024). Threats of sovereign debt overhang in the EU, the new fiscal rules and the perils of policy drift. *Econ Polit.* 41, 565–595. doi: <https://doi.org/10.1007/s40888-023-00319-6>
17. Bellocchi, A., & Travaglini, G. (2024). Nonlinearity, Endogeneity, and Interaction: Implications for European Reform of Budgetary Rules. *Ital Econ J.* 10, 519–550. doi: <https://doi.org/10.1007/s40797-023-00253-3>
18. Stetsenko, T., Hlushchenko, O., & Khmelkov, A. (2023). Fiscal rules: lessons for Ukraine. *Bulletin of V. N. Karazin Kharkiv National University Economic Series*, 105, 13–21. doi: <https://doi.org/10.26565/2311-2379-2023-105-02> (in Ukrainian)
19. Shevchuk, V. V. (2013). Financial stability of the state and its signs. *Finance, Accounting and Audit*, 1, 181–188. (in Ukrainian)
20. Momotiuk, L. E. (2015). Theoretical approaches to determining indicators of financial stability of the state. *Financial space*, 3, 129–137. (in Ukrainian)
21. Rybak, S. (2019). The role of budget security by securing financial stability of the state. *Financial research*, 2. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/find_2019_2_9 (in Ukrainian)

Yurii Torianyk,

PhD Student, V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine

yurii.torianyk@student.karazin.ua

<https://orcid.org/0009-0008-6284-5355>

SUSTAINABILITY OF PUBLIC FINANCES: THE IMPORTANCE OF ASSESSMENT AND STRESS TESTS

Abstract. The purpose of the article is to substantiate the importance of assessing the sustainability of public finances in the long term, to consider tools and methods for assessing financial stability, in particular stress tests. Considering the importance of fiscal/budgetary space, the definition of 'sustainability of public finances' has been clarified: it is the ability of the public finance system to function in the long term, maintaining structural balance and ensuring the fulfilment of obligations and expenditures, and having sufficient fiscal space to manoeuvre in the face of changing economic conditions without the risk of falling into a debt spiral. The criteria for the sustainability of public finances are laid down in fiscal rules. Fiscal risks, as threats to the stability of public finances, should be included in the assessment methodologies. As the existing methodologies for assessing fiscal stability of the European Commission and the International Monetary Fund's fiscal risk assessment tools prove, the time horizon of the assessment should include the long-term period. Ukraine officially uses two methodologies for assessing the sustainability of public finances: in 2013, new Methodological Recommendations for Calculating the Level of Economic Security of Ukraine were approved, which

contain a description of indicators of budgetary and debt security of Ukraine (the methodology allows assessing only the current state of public finances and is not predictive); in 2019, a methodology for assessing fiscal risks was approved: the methodology provides for the assessment of fiscal risks in the medium term; it indicates the possibility, but not the obligation, to apply the methodology. Further improvement of domestic methods for assessing the sustainability of public finances should be based on expanding the time horizon, fixing the mandatory use of the scenario approach and stress tests in assessing fiscal risks. In the light of Ukraine's European integration, it is necessary to take preparatory measures to ensure the comparability of domestic public finance statistics for the use of the European Commission's fiscal stability risk assessment system. Further research on this topic will be related to the assessment of the sustainability of public finances using the traditional fiscal reaction function and the Dornier debt sustainability condition.

Keywords: *Sustainability of Public Finances, Fiscal Risks, Assessment, Stress Test.*

JEL Classification: H30; H68; H12.

In cites: Torianyk, Yu. (2025). Sustainability of public finances: the importance of assessment and stress tests. *Social Economics*, 69, 273-283. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-22> (In Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 04.12.2024 р.
Стаття рекомендована до друку 10.01.2025 р.

The article was received by the editors 04.12.2024.
The article is recommended for printing 10.01.2025.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-23>
УДК 338.2:336.76:504.03

Олена Анатоліївна Щербакова

кандидат економічних наук, член Ради Національного банку України
Національний банк України,
вул. Інститутська, 9, Київ, 01601, Україна
Olena.Shcherbakova@bank.gov.ua
<https://orcid.org/0009-0001-4044-4672>

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КЛІМАТИЧНОГО ФІНАНСУВАННЯ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ

В Україні сьогодні бракує як самих проектів, так і відсутній комплексний механізм державної, насамперед, фінансової підтримки проектів, що мають протидіяти змінам клімату, пом'якшенню їхніх негативних наслідків та адаптації до таких змін, а ринкові механізми в цій сфері перебувають на початковій стадії становлення. Існують численні інституційні проблеми стримування таких проектів. Актуальність теми полягає в тому, що з огляду на недосконалість інституційного забезпечення кліматичного фінансування загалом та його складників необхідно визначити, на що і яким чином слід звертати увагу в дослідженні цього питання.

Метою роботи є визначення методологічних підходів до дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування. З огляду на це визначені і реалізовані такі завдання дослідження: уточнити сутність і різновиди кліматичного фінансування; визначити чинники і принципи кліматичного фінансування; з'ясувати місце і роль інституційного забезпечення в кліматичному фінансуванні; уточнити методологічні підходи до дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування; обґрунтувати методологію формування інституційного забезпечення кліматичного фінансування; визначити методологічні засади оцінки ефективності інституційного забезпечення кліматичного фінансування. Об'єктом дослідження є світовий ринок кліматичного фінансування. Застосовано системний підхід, монографічний та історичний методи, методи компаративного й експертного аналізу. Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади та науково-методичні підходи функціонування кліматичних фінансів.

Визначена значущість і наведено методологічні підходи до дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування, визначені їхні складові, методичний арсенал для вирішення зазначених проблем. Результати дослідження можуть бути використані для формування інституційного забезпечення кліматичного фінансування.

Ключові слова: кліматичні фінанси, кліматичне фінансування, інституційне забезпечення, методологія, методологічні підходи до дослідження кліматичного фінансування.

JEL Classification: E22; G21; Q54; Q56.

Як цитувати: Щербакова, О. А. (2025). Інституційне забезпечення кліматичного фінансування: методологічні підходи до дослідження. *Соціальна економіка*, 69, 284-297. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-23>

Вступ. Негативні соціально-економічні, демографічні, техногенні, екологічні наслідки зміни клімату зумовлюють зростаючу увагу до кліматичного фінансування, спрямованого на запобігання, протидію, мітигацію (пом'якшення наслідків) та адаптацію до кліматичних змін, а також відновлення, перетворення і трансформацію, які супроводжують ці процеси. Зви-

чайно, повністю нівелювати такі наслідки неможливо. Однак, їх можна мінімізувати за допомогою формування й впровадження в повсякденну практику обґрунтованого й дієвого інституційного забезпечення кліматичного фінансування, що уможливає оптимальний перебіг вищезазначених процесів. Відтак, на порядку денному – необхідність побудови цілісної методології

дослідження, формування та оцінки ефективності інституційного забезпечення кліматичного фінансування.

Метою роботи є визначення методологічних підходів до дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування. Завданнями дослідження стали аналіз існуючих підходів і формулювання авторського бачення з методології дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування.

Об'єктом дослідження є світовий ринок кліматичного фінансування. Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади та науково-методичні підходи функціонування кліматичних фінансів.

Огляд літератури. Проблематиці методологічних підходів до вивчення інституційного забезпечення кліматичного фінансування приділяли увагу зарубіжні й вітчизняні дослідники. Д. Осборн, Е. Каттер і Ф. Уллах (Osborn, Cutter, & Ullah, 2015) аналізували ієрархічність цілей сталого розвитку (ЦСР), ранжуючи їх на основі експертної думки за значущістю. М. Штадельманн, О. Перссон, І. Ратайчак-Юшко і А. Міхаєлова (Stadelmann, Persson, Ratajczak-Juszko, & Michaelowa, 2014), Д. Доші і М. Гарсхаген (Doshi & Garschagen, 2020), С. Барретт (Barrett, 2022) розглядають чинники спрямування кліматичних фінансів до країн, які їх потребують, наголошують на співвідношенні серед них передбачуваної ефективності використання і справедливості. К. Веннер, М. Ламарка і М. Олазабал (Venner, Lamarca, & Olazabal, 2024) досліджували мультискалярну нерівність фінансування адаптації до зміни клімату. Р. Ньюман і І. Ной (Newman & Noy, 2023), І. Максимова (2024) досліджували збитки світової економіки / ціну кліматичної безпеки внаслідок зміни клімату. А. Деліна (Delina, 2017) звертав увагу на обрахування потоків кліматичного фінансування. І. Краснова, А. Примостка і В. Шевадіна (2021) акцентували увагу на фінансових інноваціях в управлінні кліматичними ризиками. Експерти з питань клімату¹, польські дослідники², Є. Тихомирова (2023) приділяли увагу такому феномену, як кліматична

дезінформація, наголошуючи на негативних наслідках нехтування нею.

Утім, попри значну кількість публікацій на кліматичну тематику, питання методологічних підходів до дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування розглянуті недостатньо.

Методологія дослідження. Застосовано системний підхід, монографічний, історичний методи, методи компаративного й експертного аналізу. Зазначені елементи методології дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування мають сприяти формуванню єдиної дослідницької парадигми з метою консолідації його різноманітного методологічного інструментарію; базуватися на системно-функціональному підході, що уможливає узагальнення різних дослідницьких гіпотез в їхньому діалектичному розвитку; з'ясування гносеологічних причинно-наслідкових зв'язків теоретичних поглядів й організаційно-прикладного рівня розвитку кліматичного фінансування; застосування теоретико-емпіричного й еволюційно-інституціонального підходів, загальнонаукових і спеціальних методів наукового пізнання в цій сфері; спиратися на економічну теорію, теорію фінансів, неінституціональну теорію, теорії економіки природокористування та охорони довкілля, агентських відносин, суспільного вибору, конвергенції, глобалізації.

У свою чергу термінологічна визначеність наявних активів та перехід до типологій процесів зі скорочення викидів парникових газів (ПГ) дозволять не лише підвищити теоретичну обґрунтованість фінансування адаптації та забезпечення стійкості, але й їхнє бізнес-обґрунтування.

Основні результати. Важливість визначення методологічних підходів до дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування спричинена перебуванням кліматичного фінансування на перетині фінансового ринку й екологічної діяльності з організації виробництва продукції, реалізації конкретних проєктів, залучення та використання фінансування, стратегії інвестування; стрімким розвитком кліматичного фінансування та диференціацією постачальників і каналів кліматичних фінансів на фоні поглиблюваної зміни клімату й зростання кліматичних ризиків; підвищенням вимог економічних агентів-учасників такого фінансування до зручності, надійності та ефективності здійснюваних розрахунків; поступальним зростанням фінансiалiзацiї нацiональних

1 Open letter: Global action required now to tackle the threat of climate misinformation and disinformation. 2021. URL: <https://consciousadnetwork.medium.com/openletter-global-action-required-now-to-tackle-the-threat-of-climate-misinformation-and7064278b5b77> (дата звернення: 01.01.2025).

2 Climate knowledge base in the fight against disinformation. URL: <https://fppe.pl/klimatyczna-baza-wiedzy-w-walce-z-dezynformacja/> (дата звернення: 01.01.2025).

економік, цифровізацією суспільства, інтеграційними й глобалізаційними процесами.

Крім того, така значущість зумовлена й тим, що мета 13 «Протидія зміні клімату» виведена експертами на 1 місце серед ЦСР (табл. 1).

Сьогоднішня економічна література не містить комплексні та обґрунтовані методологічні підходи до дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування. Це значною мірою зумовлено тим, що, попри те, що загальною тенденцією є

орієнтація на досягнення ЦСР, у різних регіонах / країнах національні «зелені» стратегії й системи їхнього методологічного забезпечення останнім часом все більшою мірою формуються з огляду на національні інтереси і специфіку національної економіки. З огляду на це дослідженню мають підлягати умови та критерії, встановлювані МФО та агенціями з міжнародного розвитку для клієнтів у цій сфері.

Необхідність розбудови досконалої методології дослідження інституційного за-

Таблиця 1. Ранжування ЦСР (Osborn, Cutter, & Ullah, 2015)
Table 1. Ranking of the SDGs (Osborn, Cutter, & Ullah, 2015)

Цілі / Goals	Бали за експертною оцінкою / Points based on expert evaluation (max 8)
Мета 13. Протидія зміні клімату / Goal 13. Combating climate change	7,1
Мета 7. Доступ до стабільних, надійних, новітніх джерел енергії / Goal 7. Access to stable, reliable, modern energy sources	6,4
Мета 12. Забезпечення умов сталого споживання та виробництва / Goal 12: Ensure conditions for sustainable consumption and production	6,3
Мета 14. Стале споживання ресурсів океанів та морів для сталого розвитку / Goal 14. Sustainable use of ocean and marine resources for sustainable development	4,4
Мета 10. Зменшення нерівності в країнах та між ними / Goal 10. Reduce inequality within and among countries	3,6
Мета 8. Сприяння сталому, всебічному, стабільному економічному зростанню, повній та продуктивній зайнятості; гідна робота для всіх / Goal 8: Promote sustained, inclusive, stable economic growth, full and productive employment; decent work for all	2,7
Мета 15. Захист, відтворення та сприяння сталому використанню наземних екосистем, стаке управління лісами, боротьба з опустелюванням, зупинення та протидія деградації земель, втрат біорозмаїття / Goal 15. Protect, restore and promote the sustainable use of terrestrial ecosystems, sustainable forest management, combat desertification, halt and reverse land degradation and biodiversity loss	2,7
Мета 16. Сприяння мирним та всеохоплюючим товариствам для сталого розвитку, забезпечення справедливості для всіх та створення ефективних, підзвітних та всеосяжних інституцій на всіх рівнях / Goal 16. Promote peaceful and inclusive societies for sustainable development, ensure justice for all and build effective, accountable and inclusive institutions at all levels	2,7
Мета 11. Перетворення міст та населених пунктів в інклюзивні, безпечні, стійкі, стабільні / Goal 11. Transform cities and human settlements into inclusive, safe, resilient, sustainable and resilient places	2,6
Мета 6. Забезпечення доступності, сталого управління водою та каналізацією для всіх / Goal 6. Ensure affordable, sustainable water and sanitation management for all	2,5
Мета 4. Забезпечення якісної інклюзивної освіти, сприяння навчанню протягом життя / Goal 4. Ensuring quality inclusive education, promoting lifelong learning	2,5
Мета 2. Подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, покращення харчування, сприяння сталому с/г / Goal 2. End hunger, achieve food security, improve nutrition, and promote sustainable agriculture	2,3
Мета 5. Досягнення гендерної рівності, розширення можливостей усіх жінок та дівчат / Goal 5. Achieve gender equality, empower all women and girls	2,2
Мета 9. Створення надійної інфраструктури, сприяння інклюзивній, стабільній індустріалізації та інноваціям / Goal 9: Build resilient infrastructure, promote inclusive, sustainable industrialization and innovation	2,1
Мета 1. Подолання бідності в усіх формах / Goal 1: Eradicate poverty in all forms	1,8
Мета 3. Забезпечення здорового способу життя, сприяння добробуту для людей будь-якого віку / Goal 3. Ensure a healthy lifestyle, promote well-being for people of all ages	1,5

безпечення кліматичного фінансування зумовлена ще й тим, що яскраво ілюструє наведена Є. Тихомировою (2023) позиція польських дослідників: позаяк зміни клімату помітні неозброєним оком і відчуються їхні наслідки, інтерес до них явно зріс. Сьогодні майже ніхто не ставить під сумнів кліматичні зміни та вплив людини на цей процес, але побічним ефектом їхньої популяризації є хаос думок і наративів за одночасної відсутності чутного голосу представників світу науки. У цих умовах легко виникають кліматична дезінформація чітка поляризація. Усе важче відрізнити правду від брехні, а достовірне знання від думок. Це тим більш важливе з огляду на необхідність універсального визначення кліматичної дезінформації, щоб забезпечити міжнародне співробітництво в боротьбі з нею.

Механізм же взаємодії інституцій та інститутів являє собою інституційне забезпечення (Бондаревська, 2020). З погляду інституціоналізму, інституційне забезпечення відіграє важливу роль у розвитку тієї

чи іншої сфери. На нього більшою мірою впливає держава, а на стані позначаються стабільність / нестабільність нормативно-правової бази, характер державної регуляторної політики, рівні / нерівні умови доступу виробників до інфраструктурних каналів збуту, рівень інфраструктури.

При цьому, на наш погляд, методологія дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування має містити такі елементи (рис. 1).

Дослідження кліматичного фінансування має, насамперед, зосереджуватися на достеменному вивченні формування, розподілу та використання кліматичних фінансів та відповідних фінансових потоків, результативності й ефективності цих процесів. У цьому зв'язку слід приділяти значну увагу з'ясуванню потреб реципієнтів кліматичного фінансування й мотивів економічних агентів, котрі його надають; моделюванню кількісних / якісних залежностей між обсягами кліматичного фінансування та його використанням.

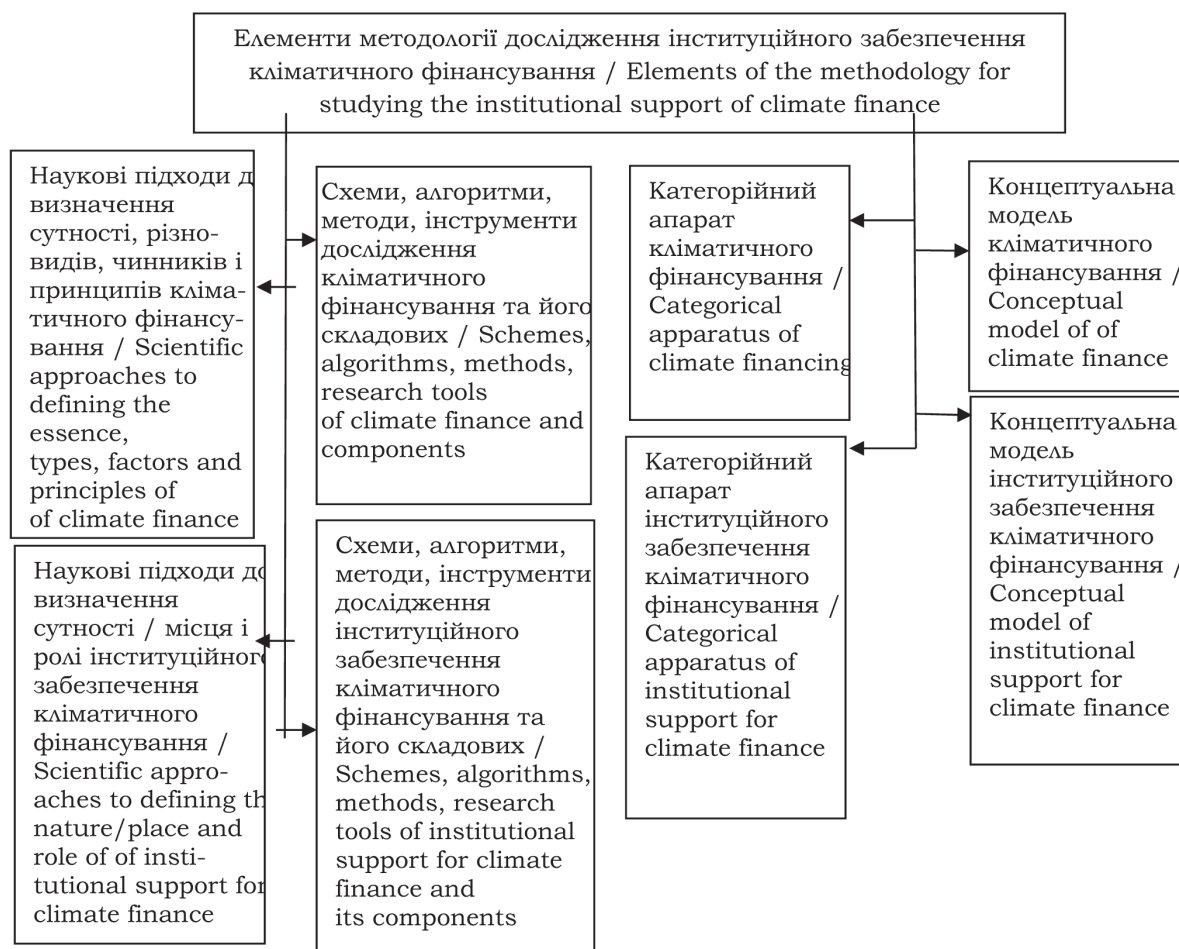


Рис. 1. Елементи методології дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування

Fig. 1. Elements of the methodology for the study of institutional support for climate finance

Водночас необхідний систематичний огляд всієї сфери кліматичних фінансів: від приватних до державних фінансів, від національної політики в цій сфері до міжнародних фінансових механізмів, що поєднуючи множинність тем дослідження, уможливить формування загального розуміння проблем / перспектив розвитку кліматичного фінансування.

Крім того, за системного підходу мають з'ясовуватися загальні тенденції та специфічні особливості інституційного забезпечення й перебігу кліматичного фінансування в країнах різних типів, а також проблеми, недоліки, невирішені питання в цій сфері.

При цьому важливим аспектом методології дослідження є з'ясування характеру і стану взаємозв'язків між економічними агентами на ринку кліматичного фінансування, що уможлиблюватиме виявлення особливостей відносин між ними, рівня їхніх взаємозв'язку та взаємозалежності на глобальному, регіональному, національному та локальному рівнях. Таке дослідження має здійснюватися з використанням комплексного / системного підходу.

З'ясування сутності та змісту кліматичних фінансів та кліматичного фінансування має здійснюватися на основі синтезу діалектичного, функціонального, інституціонального та управлінського підходів.

Одним із найважливіших аспектів дослідження сутності кліматичного фінансування має бути визначення його концептуальної моделі, яка б давала чітке уявлення про його наявні та потенційно можливі джерела, інституції, напрями, інструменти, стратегії розміщення, функції, методи і принципи, права на його одержання.

Це уможливить обґрунтоване визначення чинників і принципів кліматичного фінансування, методологічних засад управління ним з огляду на однозначне виокремлення цілей, завдань та пріоритетів кредитного, страхового, податкового, цінного, фінансового механізмів і механізмів відбору кліматичних проектів, транскордонного вуглецевого регулювання, державної підтримки, підтримки прийнятного рівня заборгованості реципієнтів кліматичного фінансування, управління кліматичними та фінансовими ризиками, потрібних матеріальних, кадрових, технологічних, фінансових й інформаційних ресурсів.

Належному управлінню кліматичним фінансуванням, безумовно, сприятиме детальне вивчення підходів і розробка доско-

налої класифікації його різновидів.

Популярний метод дослідження та аналізу великих обсягів наукових даних – бібліометричний аналіз – дозволяє з'ясувати еволюційні нюанси конкретних доменів під час висвітлення нових дослідницьких питань за ключовими словами (авторами, країнами, регіонами) з метою виявлення певних тенденцій та специфічних особливостей.

Такий підхід свідчить про недостатність і водночас подібність досліджень розвитку кліматичного фінансування, їхню концентрацію переважно в розвинених країнах, тоді як країни, що розвиваються, приділяють цій проблематиці значно менше уваги. Більшість досліджень кліматичного фінансування внаслідок його незрілості, відсутності єдиного стандарту для збору даних і методів розрахунку зосереджуються на теоретичному аналізі, тоді як методи та механізми привертають менше уваги. Дослідження кліматичного фінансування в основному зосереджені на довкіллі й енергетиці, але ця тема не так поширена в журналах з економіки та фінансів. Нині недостатньо міжрегіональних досліджень у сфері кліматичного фінансування.

Відтак, серед перспективних напрямів досліджень кліматичного фінансування та його інституційного забезпечення мають бути: використання фінансових методів для прогнозування кліматичних ризиків, визначення прибутковості кліматичних похідних фінансових продуктів, з'ясування впливу зміни клімату на фінансову стабільність через вартість активів, вплив на інвестиційні портфелі та процентні ставки в банківській сфері.

Формуванню повноцінної методології дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування сприятиме також вивчення особливостей його прояву на грошово-редитному, валютному та фондовому ринках, а також ринках банківських та страхових послуг, недержавного пенсійного забезпечення, венчурного фінансування, FinTech-компаній.

Особливої уваги у методології дослідження кліматичних фінансів заслуговує з'ясування визначальних чинників доступності фінансування адаптації до змін клімату. Окремі дослідження свідчать, що вразливість до клімату не є основним визначальним чинником доступності фінансування адаптації до змін клімату на міждержавному, субнаціональному та місцевому рівнях. Натомість такі чинники, як ін-

ституційна спроможність, фінансові та політичні інтереси істотно на це впливають, що спричиняє дезадаптацію та мультискалярну (можливість одночасного виміру численних чинників) нерівність. Дослідження повинні зосередитися на мультискалярних конфігураціях фінансування адаптації за межами міжнародного рівня та розглянути місцеву, регіональну, територіальну скалярну (цілком визначається у будь-якій координатній системі) політику.

Фахова література посиляється на різні детермінанти, поряд із вразливістю, які лежать в основі розподілу фінансів адаптації до змін клімату міждержавного масштабу, наприклад, слабкий інституційний потенціал, низька поглинальна здатність, економічність, інтереси донорів, переважання боргових інструментів над грантами, що спричиняє несправедливі міждержавні моделі розподілу фінансів на адаптацію до змін клімату. Кліматична вразливість сприймається як локальна проблема, і локальна або регіональна нерівність існує як всередині країни, так і між країнами. Це залишається забутою темою в сучасних наукових дослідженнях фінансування адаптації до змін клімату. Наявна література з доступності та розподілу фінансування адаптації до змін клімату на субнаціональному рівні містить цінні ідеї з таких дисциплін, як міське планування, кліматичний урбанізм, територіальна політика, міжнародні відносини, політична економія, екологія, економічна географія. Крім того, визнання складності та неоднорідності держави має вирішальне значення для розуміння субнаціональної нерівності, що виникає внаслідок кліматичного фінансування. Диференційований доступ до кліматичних фінансів на субнаціональному рівні пояснюється неоліберальною ринковою логікою, за якою винагороджуються найбільш кредитоспроможні міста з прямим доступом до боргового фінансування, виключаючи ті міста, які навряд чи створюватимуть безпечні похідні потоки доходу гарантійного погашення; беруться до уваги послужний список, фінансовий досвід та готовність до фінансування інфраструктури.

Деякі автори стверджують, що кліматичні фінанси спрямовуються до країн на основі більшого сприйняття їхньої здатності керувати / реалізовувати проекти, інституційної спроможності, зміни клімату та політичних зобов'язань, ніж потреби в адаптації або вразливості (Doshi & Garschagen, 2020). З огляду на це, виділення фінансів адаптації викликає постійну дискусію

щодо балансу між ефективністю і справедливістю (Barrett, 2022). При цьому економічній ефективності надається вищий пріоритет, ніж забезпеченню справедливості (Stadelmann, Persson, Ratajczak-Juszek, & Michaelowa, 2014). Ці моделі узгоджуються з логікою традиційного двостороннього співробітництва / допомоги розвитку. Більше того, інституційно фрагментована «архітектура» багатосторонніх кліматичних фондів призвела до непорозумінь і надзвичайної бюрократизації вимоги до вже переобтяжених систем управління у країнах, що розвиваються. Це відбувається попри те, що найбільш уразливі країни мають слабкі інституційні можливості доступу та управління кліматичним фінансуванням. Натомість інтереси донорів, які зумовлюються геополітичними, військовими та економічними чинниками, суттєво впливають на рішення з розподілу під час переговорів з кліматичного фінансування. Цей дисбаланс сил для країн, що розвиваються, проявляється в мінімальному виділенні додаткового кліматичного фінансування, крім існуючої офіційної допомоги розвитку. Це спричиняє проблеми, позаяк основна мета кліматичних фінансів полягає у допомозі одержувачам впоратися з додатковими проблемами, зумовленими зміною клімату на додачу до вже існуючих проблем розвитку. Водночас Копенгагенська та Паризька угоди не розрізняють гранти та позики в обговоренні кліматичних фінансів, тобто переважно політична, економічна та ринкова логіка де-факто виконується. Вчені підкреслюють, що боргові інструменти можуть таким чином зміцнювати залежність між країнами.

Попри притаманний кліматичним фінансам політичний характер, є спроби деполітизації інвестування адаптації до змін клімату прямо чи опосередковано. Ключова література з міжнародного фінансування адаптації до змін клімату насамперед зосереджується на інституціональних кліматичних фондах, часто нехтуючи процесами доступності та розподілу на субнаціональному та місцевому рівнях (Venner, Lamarca, & Olazabal, 2024).

Кліматичні фінанси надають перевагу відносно стійким групам у різних масштабах і менше підтримують більш вразливі верстви населення.

У 2023 р. Р. Ньюман й І. Ной (Newman & Noy, 2023) представили результати масштабного дослідження збитків світової економіки внаслідок зміни клімату, спричинених діяльністю людини. Авторам вдалося

виокремити 185 випадків екстремальних погодних подій антропогенної природи за останні 20 років, пов'язавши їх наслідки з економічними втратами. Загальні втрати світової економіки за цей період склали \$2,8 трлн, у середньому \$143 млрд щорічно. При цьому понад 60% усіх випадків супроводжувалися не тільки матеріальними втратами, але й смертністю населення. За результатами альтернативних досліджень, до 2050 р. глобальна вартість збитків вна-

фіансової та нефінансової інформації, пов'язаної зі зміною клімату;

- методологічне забезпечення обчислення таких ризиків для розробки сценаріїв, моделей та систем показників з їхнього своєчасного виявлення і прогнозування за плідної співпраці суб'єктів кліматичного фінансування, провідних спеціалізованих консалтингових компаній, міжнародних кліматичних та фінансових організацій;
- підходи до інтеграції зусиль інсти-

Регулятивний / Regulatory	Технологічний / Technological	Ринковий / Market	Репутаційний / Reputational
Обмеження дій Сприяння діям / Restricting actions Promoting actions	Нові технології Швидкість змін / New technologies The speed of change	Падіння попиту Зростання попиту / Decline in demand Growth in demand	Позитивне сприйняття Негативне сприйняття / Positive perception Negative perception

Рис. 2. Різновиди ризиків переходу

Fig. 2. Types of transition risks

Джерело: побудовано автором за даними¹

Source: compiled by the author based on data¹

слідок зміни клімату становитиме додатково від \$1,7 до 3,1 трлн (Charagain et al., 2020; Iizumi et al., 2020). Відтак, ціна кліматичної безпеки для людства з роками стає все більш високою (Максимова, 2024).

Загалом, за даними Інституту кліматичних змін Грентема, 66 країн відповідальні за 88% викидів на планеті (Nachmany et al., 2014). Відтак, дослідження в цій сфері, включно з НДР з адаптації до зміни клімату та управлінням екосистемами, мають бути продовженими.

Важливе місце у методології формування інституційного забезпечення кліматичного фінансування належить методології ефективного управління кліматичними і пов'язаними з ними фінансовими ризиками. Остання ж передбачає формування й обґрунтоване використання якісної, доступної та достовірної інформації для дієвих і своєчасних управлінських рішень. З огляду на це, насамперед, мають бути визначені методологічні підходи до формування емпіричної бази для відповідних розрахунків з оцінки кліматичних та супутніх їм фінансових ризиків, зумовлених зміною клімату, що включатимуть:

- рекомендації з розкриття учасниками ринку кліматичного фінансування

туцій кліматичного фінансування і національних фінансових регуляторів для розбудови дієвої системи реагування на кліматичні і супутні їм фінансові ризики.

Це тим більш важливо, позаяк обсяги мобілізації коштів кліматичного фінансування з огляду на множинність його джерел та не сформованість звітності про його потоки та органів зі збору та систематизації таких даних обраховуються неточно (Delina, 2017). Нині можна вести мову про точність і повноту зазначених даних лише за державними інвестиціями у рамках міжнародних ініціатив через багатосторонні та двосторонні кліматичні фонди, а також фонди, створені за Рамковою конвенцією ООН про зміну клімату, тоді як найменш точними і повними є дані про обсяги приватного фінансування, пов'язаного зі зміною клімату та її наслідками.

Кліматичні ризики становлять відносно новий вид ризиків для фінансового сектора. Існують дві категорії кліматичних ризиків, котрі мають бути враховані у фінансуванні: по-перше, «ризик переходу» (або «транзитні ризики») – пов'язані з переходом економіки на скорочені викиди вуглецю; по-друге, «фізичні ризики» – зумовлені фізичним впливом зміни клімату.

¹ Task Force on Climate-related Financial Disclosures. (2017, June). Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures. URL: <https://assets.bbhub.io/company/sites/60/2021/10/FINAL-2017-TCFD-Report.pdf> (дата звернення: 01.01.2025).

Ризики переходу характеризують здатність організації сприймати зміни в економіці зі зменшення викидів ПГ і перейти на використання відновлюваної енергії. Перехід вимагає політичних і правових, технологічних і ринкових змін (рис. 2). Уряд може встановлювати обмеження на певні види діяльності або стимулювати їх, крім того, поява нових технологій буває не такою важливою, як швидкість їх поширення: перехід може означати підвищення попиту на продукцію і послуги для одних фірм і падіння для інших, а репутація компанії може постраждати або покращитись через адаптацію до змін клімату.

Для формування обґрунтованої методології досліджень кліматичних фінансів (кліматичного фінансування) слід застосовувати й міждисциплінарний підхід до вивчення цього питання, який би включав напрацювання фінансової науки, антропології, демографії, кліматології, інституціональної економіки, геофізики, економічної географії, екологічної економіки, екологічної статистики, економіки довкілля, економіки природних катастроф, соціології, політології, статистики, економіко-математичного моделювання, синергетики, кліометрії, конфліктології, безпекознавства.

Методологічним інструментарієм дослідження мають бути: дискурс – сукупність бачень та характеристик міжнародною та українською спільнотою визначеного предмета дослідження; концепції, принципи, вимоги, критерії і індикатори ефективності інституційного забезпечення кліматичного фінансування.

Предметом дослідження кліматичного фінансування мають бути і його фінансовий потенціал, політична та технічна здійсненість, дотримання кліматичної справедливості: забезпечення принципу «забруднювач платить» і вирішення проблем глобальної та соціальної справедливості: нерівності між країнами та всередині країн.

Відтак, предметом дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування, на наше переконання, має бути таке (рис. 3).

Серед методологічних завдань формування досконалого інституційного забезпечення кліматичного фінансування вирішення питань мобілізації внутрішнього капіталу в конкретних країнах, позаяк, за експертними оцінками, нині близько \$1 трлн або понад 80% кліматичного фінансування самостійно здійснюється країнами завдяки внутрішньому фінансуванню з огляду на вирішення місцевих завдань.

Відтак внутрішній кліматичній політиці та інституціональній розвиненості локальних фінансових ринків як визначальним чинникам розв'язання проблем у сфері змін клімату та розвитку національних кліматичних фінансів слід приділяти першочергову увагу. У зв'язку з цим необхідні: спрощення та здешевлення процедур прийняття інвестиційних рішень щодо кліматичних проектів шляхом стандартизації та уніфікації здійснюваних процесів, включно з формуванням «зелених» і «коричневих» таксономій разом із поліпшенням звітності.

Водночас, серед важливих питань методології формування інституційного забезпечення кліматичного фінансування має бути розробка підходів до аналізу та оцінки таких перешкод участі інституціональних інвесторів у кліматичному фінансуванні на міжнародному рівні, як обмеження попиту або рестрикція пропозиції, зумовлені браком об'єктивної інформації для прийняття управлінських рішень, практичного досвіду у інвесторів з оцінювання трансакцій, їхніх ризиків й можливостей управління специфічними ризиками кліматичних проектів та конкуренцією з не кліматичними проектами, а також комплаєнс, регуляторні, валютні та корупційні ризики.

Поряд з методологічними підходами до формування інституційного забезпечення безпосередньо кліматичного фінансування, доцільно опрацювати й підходи до стимулювання інституцій фінансового сектора з обмеження надання кредитів (зменшення інвестицій) в активи секторів національної економіки з високим рівнем викидів ПГ, що може спричинити зниження ними рівня вуглецемісткості.

При розгляді питання формування інституційного забезпечення кліматичного фінансування не можна оминати участь у ньому банківських установ. Причому методологічні підходи з їхнього залучення мають урахувувати стадії сприйняття ними значущості кліматичного фінансування, позаяк на стадіях оборонного (defensive), превентивного (preventive), наступального (offensive) та сталого (sustainable) банкінгів погляди комерційних банків (КБ) трансформуються від незацікавленості й невикористання кліматичного фінансування у своїй діяльності до спочатку часткового включення екологічних та кліматичних аспектів й відповідного їм ризик-менеджменту у свою діяльність, упровадження у свою діяльність інструментів «зеленого» та кліматичного фінансування і, нарешті, цілковитої відповідності діяльності КБ ЦСР



Рис. 3. Предмет дослідження інституційного забезпечення кліматичного фінансування

Fig. 3. The subject of the study of institutional support for climate finance

(Tara, Saumya, & Kumar, 2015). Це підтверджує гіпотезу про те, що КБ з плином часу успішно адаптуються до концепції сталого фінансування, включно з кліматичним.

Особливої уваги заслуговують методологічні підходи КБ до аналізу ризиків та загроз на ринку кліматичного фінансування, які можуть містити оцінку наявних рейтингів сталого розвитку та кредитних рейтингів (стабільності бізнесу, внеску у протидію та боротьбу зі змінами клімату, адаптацію до їхніх наслідків, відновлення та трансформацію, які супроводжують ці процеси оцінки кредитоспроможності позичальника кліматичних кредитів), виконання позичальниками аналогічних кредитних угод, верифікацію кліматичної сертифікації проєктів.

У цьому плані доцільно використовувати досвід китайських КБ (Zhang & Li, 2021), система оцінки кредитних ризиків яких на ринку «зелених» фінансів базується на факторній зв'язці для моделювання вуглецевого фінансування, визначенні кредитного і ринкового ризиків опосередкованим методом. Зокрема, здійснюється аналіз таких чинників вуглецевого фінансування, як обмінні курси, відсоткові ставки, ціни CER і на нафту марки Brent, що включає моделі KMV, GARCH, в два етапи. Зазначені моделі застосовуються для генерації даних, що відображають кредитний і ринковий ризики конкретного КБ, величина яких розраховується на основі моделювання методом Monte Carlo Simulation.

Натомість італійські дослідники виокремлюють три варіанти «зеленої» фінансової стратегії для боротьби з кліматичними ризиками, вдаючись до моделювання, що базується на макрофінансових агентах, для виявлення взаємозв'язку зміни клімату, кредитування й економічної динаміки, а також тестування сукупності політичних заходів. Вони доходять висновку, що фінансові обмеження посилюють вплив кліматичних змін на економіку, тоді як ущерб компаніям унаслідок цього робить банківський сектор більш схильним до криз. Тестуванню піддаються такі «зелені» фінансові стратегії з усунення зазначених ризиків та пом'якшення наслідків зміни клімату, як вимоги базельського типу до «зеленого» капіталу, державні гарантії «зеленого» кредитування, коригування вуглецевих ризиків у кредитних рейтингах (Lamperti et al., 2021).

Потребують подальшого розвитку методологічні підходи до участі СК у кліматичному фінансуванні, особливо задіяних в еко-

логічному страхуванні / страхуванні відповідальності за погіршення стану довкілля, з урахуванням кращих світових практик.

Для розвитку державно-приватного партнерства у кліматичному фінансуванні та нарощування інвестиційних можливостей у цій сфері необхідна методологія розробки чітких схем залучення інвесторів на умовах позики, частки в акціонерному капіталі, мезонінних інвесторів і схем їхнього входу та виходу з проєктів. Це зумовлено труднощами для приватних інвесторів сприймати переліки специфічних умов, строки та вимоги до управління, підготовлені для інституцій державного фінансування, що ускладнює залучення приватного капіталу на умовах софінансування.

Методологія формування інституційного забезпечення кліматичного фінансування має передбачати перегляд МФО їхніх операційної моделі, правил, процесів та стимулів за рахунок розширення ними саме кліматичного фінансування з урахуванням узгодження інтересів в кліматичній і соціально-економічній сфері як в короткостроковій, так і довгостроковій перспективах. Це в свою чергу можливе шляхом створення фінансових платформ з обслуговування заходів, пов'язаних зі зміною клімату, з огляду на пріоритети та потреби конкретної країни; стимулювання акумуляції внутрішніх ресурсів на локальних ринках капіталів; удосконалення бізнес-моделі шляхом стандартизації процесів, оптимізації балансу, поліпшення крос-кордонної диверсифікації ризиків; обміну інформацією; урахування та використання синергетичного ефекту соціально-економічного розвитку і кліматичних проєктів; підвищення відповідальності інвесторів при оцінці проєктів / виявленні синергетичних ефектів соціальних, економічних та екологічних заходів (Bhandary et al., 2021; Pinko & Pastor, 2023).

Методологія інституційного забезпечення кліматичного фінансування має включати методологію залучення фінансування низьковуглецевих та кліматично сталих ініціатив. У цьому плані, на наш погляд, цілком доцільно використовувати чотириступінчасту Рамкову методологію ПРООН (Glemarec, 2011): 1) виявлення пріоритетних низьковуглецевих та адаптаційних технологій; 2) оцінка основних перешкод упровадження технологій; 3) визначення оптимального набору інструментів кліматичної політики; 4) вибір схем фінансування кліматичної політики.

Методологія оцінки кліматичного інвестування необхідна не лише для відслідко-

ування прогресу або регресу, уможливлення підзвітності, а й управління майбутніми інвестиціями, для чого слід шукати шляхи підвищення транспарентності, послідовності та сумісності звітності з кліматичного фінансування, застосування блокчейну для продукування прозоріших, перевірених та масштабованих рішень у цій сфері.

Методологічні підходи до управління формуванням, розподілом, перерозподілом та використанням потенціалу кліматичного фінансування мають містити такі критерії його оцінки, як:

- рівень реалізації зазначеного потенціалу, включно з оцінкою ступеню його участі в національних (регіональних, глобальних) інвестиційних процесах й з'ясування місця і ролі акумульованих коштів у фінансуванні реального сектора економіки;

- рівень та характеристика сформованого кредитного потенціалу для розв'язання кліматичних проблем, стан залучення кредитними установами фінансових ресурсів для кліматичного кредитування, обсяги та структура банківського кліматичного кредитування, наявність або відсутність пільгових кредитних програм з державною участю;

- можливості нарощування потенціалу з урахуванням оцінки потенційної потреби суб'єктів кліматичного фінансування в залученні фінансових ресурсів й наявності або відсутності вільних фінансових ресурсів.

Обговорення. Наявні масштаби трансформацій національних / регіональних соціально-економічних систем зумовлюють зміни та вдосконалення методології формування інституційного забезпечення кліматичного фінансування: методологічних підходів до формування й структурування наукового, правового, концептуального, програмного, регулівного (стратегічне та оперативне планування, державний зовнішній і внутрішній фінансовий контроль), організаційного, інформаційно-аналітичного, кадрового та технологічного забезпечення та механізмів, фінансових методів, інструментів кліматичного фінансування; моніторингу; сценарного моделювання; державно-приватного партнерства в кліматичному фінансуванні та інвестуванні; формування методології та методик управління кліматичними інвестиціями, включно із ризик-менеджментом.

Для цього необхідні термінологічна визначеність та обґрунтована класифікація активів, типологізація процесів, спрямованих на скорочення викидів ПГ, мітигацію

та адаптацію до змін клімату; наголос на необхідність енергопереходу та стимулювання процесів енерго-, екозбереження, впровадження альтернативних джерел енергії й скорочення бюджетної підтримки традиційних джерел енергії; методологія оцінки втрат, що не лише поглибить теоретико-методологічні засади кліматичного фінансування, але й зміцнить його бізнес-обґрунтування.

Концепція «зеленого» відновлення або «відбудувати краще ніж було» все частіше використовуються різними зовнішніми та внутрішніми стейкхолдерами для характеристики процесу відновлення економіки держави. Водночас ні в Україні, ні у світі немає загальноприйнятого визначення даної концепції, а також єдиного розуміння, якими мають бути його компоненти та принципи. Проте, якщо урядом України декларується відновлення саме на основі «зелених» принципів, то узгодження розуміння концепції відновлення в країні є необхідним для подальшого структурованого планування процесу відновлення, встановлення секторальних цілей, завдань, розробки програм з відновлення та зрозумілої усім методики оцінки та відбору проєктів, що узгоджуються з цією концепцією. Така необхідність зумовлюється, по-перше, тим, що відновлення та відбудова у сталій спосіб полегшать отримання «зеленого» фінансування від міжнародних фінансових партнерів. По-друге, це унеможливить практику грінвошингу (greenwashing), коли характеристика «зеленості» застосовується до проєктів, які такими не є¹.

Висновки. Запропоновані методологічні підходи до дослідження кліматичного фінансування уможливають з'ясування перспективних напрямів та механізмів його розвитку, моделі відносин задіяних економічних агентів, які мають базуватися на належному інституційному забезпеченні. Інституційне забезпечення кліматичного фінансування є сукупністю таких взаємопов'язаних та взаємозумовлених складників, як: інститути, інституції, механізми, методи, інструменти, що уможливають дієвий та ефективний вплив кліматичних фінансів на запобігання, протидію, мітигацію та адаптацію до кліматичних змін, а також відновлення, перетворення та трансформацію, які супроводжують ці процеси, що гарантується інституційною

1 Зелене відновлення України: керівні принципи та інструменти для тих, хто ухвалює рішення. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/zelene-vidnovlennya-ukrayiny-kerivni-pryntsyty-ta-instrumenty-dlya-tykh-khto-ukhvalyuye-rishennya> (дата звернення: 01.01.2025).

стійкістю кліматичного фінансування. Для визначення місця і ролі інституційного забезпечення в кліматичному фінансуванні слід виходити з таких гіпотез дослідження: що вище рівень інституційного забезпечення та його інституцій, то вище рівень розвитку кліматичного фінансування; ефективність кліматичного фінансування знижується за наявності інституційних бар'єрів. Належне інституційне забезпечення кліматичного фінансування уможливає: нарощення інституційного потенціалу; визначення пріоритетів, збільшення обсягів і поліпшення структури кліматичного фінансування; економію трансакційних витрат учасників кліматичного фінансування; задіяння механізмів координації всередині країни та міжнародному рівні; підвищення ефективності кліматичних проектів. Інституційне середовище кліматичного фінансування є сукупністю зовнішніх та внутрішніх умов існування інститутів

й інституцій, що формуються завдяки консолідованій позиції держави як ініціатора та організатора цього процесу; базуються на методології та інститутах оцінки кліматичних ризиків; уможливають верифікацію інструментів кліматичного фінансування на відповідність критеріям запобігання, протидії, мітигації та адаптації до змін клімату і наступних відновлення, перетворення та трансформації в умовах кліматичних змін. При цьому методологічні засади інституційного забезпечення кліматичного фінансування на національному рівні мають формувати Рада з фінансової стабільності, міністерства й відомства, регулятори різних сегментів фінансових ринків, біржі, саморегулівні, професійні та експертні організації, інституційні інвестори, наукові установи, освітні заклади, НУО, різного роду платформи, ради, цільові робочі групи, що переймаються даною проблематикою.

Список використаної літератури

1. Barrett S. 20 years of adaptation finance: taking stock of origins, destinations and determinants of allocation. *Handbook of international climate finance*. Edward Elgar, Cheltenham, 2022. Pp. 187–212. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781784715656.00015>
2. Bhandary R. R., Gallagher K. S., Zhang F. Climate finance policy in practice: A review of the evidence. *Climate Policy*. 2021. Vol. 21, Issue 4. P. 529–545. DOI: <https://doi.org/10.1080/14693062.2020.1871313>
3. Chapagain D. et al. Climate change adaptation costs in developing countries: insights from existing estimates. *Climate and Development*. 2020. T. 12, № 10. P. 934–942. DOI: <https://doi.org/10.1080/17565529.2020.1711698>
4. Delina L. Multilateral development banking in a fragmented climate system: shifting priorities in energy finance at the Asian Development Bank. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*. 2017. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10784-016-9344-7>
5. Doshi D., Garschagen M. Understanding adaptation finance allocation: which factors enable or constrain vulnerable countries to access funding. *Sustainability*. 2020. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12104308>
6. Glemarec Y. *Stimulating Climate Finance: A Guide to Strategic and Financial Solutions for Supporting Environmentally Sound, Low-Carbon, and Climate-Resilient Development*. UNDP, New York, 2011. URL: https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/publications/UNDP-Catalysing_Dec2011.pdf (дата звернення: 01.01.2025).
7. Iizumi T., Shen Z., Furuya J., Koizumi T., Furuhashi G., Kim W., Nishimori M. Climate change adaptation cost and residual damage to global crop production. *Climate Research*. 2020. T. 80, № 3. Pp. 203–218. DOI: <https://doi.org/10.3354/cr01605>
8. Lamperti F., Bosetti V., Roventini A., Tavoni M., Treibich T. Three green financial policies to address climate risks. *LEM Working Paper Series*. 2021. No. 2021/05. Scuola Superiore Sant'Anna, Laboratory of Economics and Management (LEM), Pisa, 2021. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/243501/1/2021-05.pdf> (дата звернення: 01.01.2025).

References

1. Barrett, S. (2022). 20 years of adaptation finance: Taking stock of origins, destinations, and determinants of allocation. In *Handbook of international climate finance* (pp. 187–212). Cheltenham: Edward Elgar. doi: <https://doi.org/10.4337/9781784715656.00015>
2. Bhandary, R. R., Gallagher, K. S., & Zhang, F. (2021). Climate finance policy in practice: A review of the evidence. *Climate Policy*, 21(4), 529–545. doi: <https://doi.org/10.1080/14693062.2020.1871313>
3. Chapagain, D., et al. (2020). Climate change adaptation costs in developing countries: Insights from existing estimates. *Climate and Development*, 12(10), 934–942. doi: <https://doi.org/10.1080/17565529.2020.1711698>
4. Delina, L. (2017). Multilateral development banking in a fragmented climate system: Shifting priorities in energy finance at the Asian Development Bank. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*. doi: <https://doi.org/10.1007/s10784-016-9344-7>
5. Doshi, D., & Garschagen, M. (2020). Understanding adaptation finance allocation: Which factors enable or constrain vulnerable countries to access funding? *Sustainability*. doi: <https://doi.org/10.3390/su12104308>
6. Glemarec, Y. (2011). *Stimulating Climate Finance: A Guide to Strategic and Financial Solutions for Supporting Environmentally Sound, Low-Carbon, and Climate-Resilient Development*. UNDP, New York. Retrieved from https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/publications/UNDP-Catalysing_Dec2011.pdf
7. Iizumi, T., Shen, Z., Furuya, J., Koizumi, T., Furuhashi, G., Kim, W., & Nishimori, M. (2020). Climate change adaptation cost and residual damage to global crop production. *Climate Research*, 80(3), 203–218. doi: <https://doi.org/10.3354/cr01605>
8. Lamperti, F., Bosetti, V., Roventini, A., Tavoni, M., & Treibich, T. (2021). Three green financial policies to address climate risks. *LEM Working Paper Series*, 2021/05. Scuola Superiore Sant'Anna, Laboratory of Economics and Management (LEM), Pisa. Retrieved from <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/243501/1/2021-05.pdf>

9. Nachmany M. et al. The GLOBE Climate Legislation Study. A Review of Climate Change Legislation in 66 Countries. Fourth Edition. London: GLOBE International and the Grantham Research Institute, 2014. URL: <https://www.lse.ac.uk/granthaminstitute/wp-content/uploads/2014/03/Globe2014.pdf> (дата звернення: 01.01.2025).
10. Newman R., Noy I. The global costs of extreme weather that are attributable to climate change. *Nature Communications*. 2023. Т. 14, № 1. Р. 6103. DOI: <https://doi.org/10.1038/s41467-023-41888-1>
11. Osborn D., Cutter A., Ullah F. Universal Sustainable Development Goals. Understanding for Developed Countries. Report of a Study by Stakeholders Forum, 2015. URL: https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/1684SF_SDG_Universality_Report_May_2015.pdf (дата звернення: 01.01.2025).
12. Pinko N., Pastor A.O. Emissions Accounting in Managed Coal Phaseout Finance. Consultation Brief, 2023. URL: <https://www.climatepolicyinitiative.org/wp-content/uploads/2023/03/Emissions-Accounting-in-Managed-Coal-Phaseout-Finance.pdf> (дата звернення: 01.01.2025).
13. Stadelmann M., Persson Å., Ratajczak-Juszkó I., Michaelowa A. Equity and cost-effectiveness of multilateral adaptation finance: are they friends or foes. *International Environmental Agreements*. 2014. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10784-013-9206-5>
14. Tara K., Saumya S., Kumar R. Green banking for environmental management: a paradigm shift. *Current World Environment*. 2015. Vol. 10. URL: <http://www.cwejournal.org/vol10no3/green-banking-for-environmental-management-a-paradigm-shift/> (дата звернення: 01.01.2025).
15. Venner K., Lamarca M., Olazabal M. The Multi-Scalar Inequities of Climate Adaptation Finance: A Critical Review. *Current Climate Change Reports*. 2024. URL: https://www.researchgate.net/publication/380816675_The_Multi-Scalar_Inequities_of_Climate_Adaptation_Finance_A_Critical_Review (дата звернення: 01.01.2025).
16. Zhang X., Li J. Credit and market risks measurement in carbon financing for Chinese banks. *Energy Economics*. 2021. Vol. 76. Pp. 549–557. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2018.10.036>
17. Бондаревська К. В. Інституційне забезпечення соціальної безпеки на ринку праці: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії. *Проблеми економіки*. 2020. № 2 (44). С. 382–388. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2020-2-382-388>
18. Краснова І. В., Примостка Л. О., Шевалдіна В. Г. Фінансові інновації в управлінні кліматичними ризиками. *German International Journal of Modern Science*. 2021. № 11. С. 22–26. URL: <https://ir.kneu.edu.ua:443/handle/2010/36430> (дата звернення: 01.01.2025).
19. Максимова І. Світова економіка в умовах зміни клімату. *Науковий вісник міжнародної асоціації науковців*. 2024. Том 3, № 3. DOI: <https://doi.org/10.56197/2786-5827/2024-3-3-1>
20. Тихомирова Є. Кліматична дезінформація: трактування та суміжні поняття. *Міжнародні відносини: суспільні комунікації та регіональні студії*. 2023. № 3. С. 244–260. URL: <https://relint.vnu.edu.ua/index.php/relint/article/view/347/323> (дата звернення: 01.01.2025).
9. Nachmany, M., et al. (2014). The GLOBE Climate Legislation Study: A Review of Climate Change Legislation in 66 Countries (4th ed.). London: GLOBE International and the Grantham Research Institute. Retrieved from <https://www.lse.ac.uk/granthaminstitute/wp-content/uploads/2014/03/Globe2014.pdf>
10. Newman, R., & Noy, I. (2023). The global costs of extreme weather that are attributable to climate change. *Nature Communications*, 14(1), 6103. doi: <https://doi.org/10.1038/s41467-023-41888-1>
11. Osborn, D., Cutter, A., & Ullah, F. (2015). Universal Sustainable Development Goals: Understanding for Developed Countries. Stakeholders Forum. Retrieved from https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/1684SF_SDG_Universality_Report_May_2015.pdf
12. Pinko, N., & Pastor, A. O. (2023). Emissions Accounting in Managed Coal Phaseout Finance: Consultation Brief. Climate Policy Initiative. Retrieved from <https://www.climatepolicyinitiative.org/wp-content/uploads/2023/03/Emissions-Accounting-in-Managed-Coal-Phaseout-Finance.pdf>
13. Stadelmann, M., Persson, Å., Ratajczak-Juszkó, I., & Michaelowa, A. (2014). Equity and cost-effectiveness of multilateral adaptation finance: Are they friends or foes? *International Environmental Agreements*. doi: <https://doi.org/10.1007/s10784-013-9206-5>
14. Tara, K., Saumya, S., & Kumar, R. (2015). Green banking for environmental management: A paradigm shift. *Current World Environment*, 10. Retrieved from <http://www.cwejournal.org/vol10no3/green-banking-for-environmental-management-a-paradigm-shift/>
15. Venner, K., Lamarca, M., & Olazabal, M. (2024). The multi-scalar inequities of climate adaptation finance: A critical review. *Current Climate Change Reports*. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/380816675_The_Multi-Scalar_Inequities_of_Climate_Adaptation_Finance_A_Critical_Review
16. Zhang, X., & Li, J. (2021). Credit and market risks measurement in carbon financing for Chinese banks. *Energy Economics*, 76, 549–557. doi: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2018.10.036>
17. Bondarevska, K. V. (2020). Institutional support for social security in the labor market: foreign experience and domestic realities. *The Problems of Economy*, 2(44), 382–388. doi: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2020-2-382-388> (in Ukrainian)
18. Krasnova, I. V., Prymostka, L. O., & Shevaldina, V. H. (2021). Financial innovations in managing climate risks. *German International Journal of Modern Science*, 11, 22–26. Retrieved from <https://ir.kneu.edu.ua:443/handle/2010/36430> (in Ukrainian)
19. Maksymova, I. (2024). The global economy in the context of climate change. *Scientific Bulletin of the International Association of Scientists*, 3(3). doi: <https://doi.org/10.56197/2786-5827/2024-3-3-1> (in Ukrainian)
20. Tykhomirova, Y. (2023). Climate disinformation: interpretation and related concepts. *International Relations: Social Communications and Regional Studies*, 3, 244–260. Retrieved from <https://relint.vnu.edu.ua/index.php/relint/article/view/347/323> (in Ukrainian)

Olena Shcherbakova,

PhD (Economics), Member of the Council of the National Bank of Ukraine, National Bank of Ukraine, 9, Instytutska Str., Kyiv, 01601, Ukraine

Olena.Shcherbakova@bank.gov.ua

<https://orcid.org/0009-0001-4044-4672>

INSTITUTIONAL SUPPORT FOR CLIMATE FINANCE: METHODOLOGICAL APPROACHES TO RESEARCH

Abstract. Ukraine currently faces a lack of climate-related projects and an absence of a comprehensive mechanism for state support, particularly financial, for projects aimed at combating climate change, mitigating its adverse effects, and adapting to such changes. Market mechanisms in this area are in the early stages of development. Numerous institutional challenges hinder the implementation of such projects. The relevance of the topic lies in the need to address the shortcomings in the institutional support for climate finance and its components. It is essential to determine what aspects and methods should be prioritized in the study of this issue.

The purpose of this study is to identify methodological approaches to research on the institutional support for climate finance. The object of the research is the global climate finance market. The study employs a systematic approach, monographic, historical, economic-statistical methods, as well as comparative and expert analysis methods.

The significance of the research has been identified, and methodological approaches to studying the institutional support for climate finance have been outlined. Their components and a methodological toolkit for addressing these issues have been presented. The research results can be used to develop institutional frameworks for climate finance.

The proposed methodological approaches to climate finance research enable the identification of promising directions and mechanisms for its development, as well as models of relationships among involved economic agents, which should be based on proper institutional support. At the national level, the methodological foundations of institutional support for climate finance should be shaped by the Financial Stability Council, ministries and agencies, regulators of various financial market segments/exchanges, self-regulating/professional/expert organizations, institutional investors, research institutions, educational establishments, NGOs, and various platforms/councils/target working groups dedicated to addressing these issues.

Keywords: *Climate Finance, Climate Financing, Institutional Support, Methodology, Methodological Approaches to Climate Finance Research.*

JEL Classification: E22; G21; Q54; Q56.

In cites: Shcherbakova, O. (2025). Institutional support for climate finance: methodological approaches to research. *Social Economics*, 69, 284-297. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-69-23> (In Ukrainian)

Наукове видання

Соціальна економіка

Випуск 69, 2025

Українською та англійською мовами

Дизайн, оформлення, комп'ютерне верстання І. М. Дончик

Підписано до друку 30.03.2025. Формат 60х84/8.
Папір офсетний. Друк цифровий. Ум. друк. арк. 25,4. Обл.-вид. 31,75.
Наклад – 100 пр. Зам. 2/2025.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
61022, Харків, майдан Свободи, 4
Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна

Видавець і виготовлювач
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.2009