

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 70

Scientific journal
Issue 70

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: C1.01 «Економіка», D2 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок», D3 «Менеджмент», D5 «Маркетинг», D7 «Торівля».

Затверджено до друку рішенням Вченої ради Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (протокол № 17 від 30 червня 2025 р.).

Редакційна колегія:

Глуценко 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. Мironositskaya, 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 (ISCED-F 2013): 0311 «Economics», 0412 «Finance, banking and insurance», 0413 «Management and administration», 0414 «Marketing and advertising», 0416 «Wholesale and retail sales».

Approved for publication by the Academic Council of V. N. Karazin Kharkiv National University (protocol No 17 dated June 30, 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.

Osetskiy 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

ЕКОНОМІКА

Жгенті Ц., Хухунаїшвілі Н.
АРХЕТИПИ КОРИСТУВАЧІВ GENAI: ПРИКЛАД ГРУ-
ЗИ

Кікорія Г., Лопес С. Ф.
ХТО МОЖЕ ВЗЯТИ ІПОТЕКУ НА ПРИДБАННЯ ДО-
БУДОВАНОГО ЖИТЛА? ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ НА
ПРИКЛАДІ КРАЇНИ КОЛИШНЬОГО РАДЯНСЬКОГО
СОЮЗУ

Ойекале А. С., Моелекоа Т. Ч.
ВПЛИВ ШОКОВИХ ЗМІН ДОХОДІВ ТА
СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НА ПРОДОВОЛЬЧУ БЕЗ-
ПЕКУ СІЛЬСЬКИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ ПІД ЧАС
ПАНДЕМІЇ COVID-19 У ПОСТРАЖДАЛИХ
ВІД КОНФЛІКТУ ШТАТАХ НА ПІВНОЧІ НІГЕРІЇ

Серьогіна Д. О., Прокоп'єв І. К.
ЦИФРОВІЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ НЕРУХОМОСТІ:
ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТОКЕНІЗАЦІЇ

Сова О. Ю.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ
СОЦІАЛЬНОЇ ЗГУРТОВАНOSTІ ГРОМАД

МАРКЕТИНГ

Літинська В. А.
МЕТОДИ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ
ДОСЛІДЖЕНЬ

МЕНЕДЖМЕНТ

Масеке Б. Ф.
СТАЛЕ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК В
ЕПОХУ ЗМІНИ КЛІМАТУ: МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ
ПІДХІД

Шевченко Н. В., Копитко М. І.
УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ ЯК СКЛАДОВА
ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТАТНЬОГО РІВНЯ
ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

ФІНАНСИ

Загорська Д. М.
ФІНАНСОВІ СТРАТЕГІЇ ТА ІНСТРУМЕНТИ
ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО
ЗРОСТАННЯ ТА ВІДНОВЛЕННЯ В УМОВАХ
ПІСЛЯВОЄННОЇ РЕКОНСТРУКЦІЇ: ДОСВІД ІНШИХ
КРАЇН ЯК ПРИКЛАД ДЛЯ УКРАЇНИ

Матирін А. М.
ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ В
УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

CONTENTS

ECONOMICS

Zhghenti T., Khukhunaishvili N.
ARCHETYPES OF GENAI USERS: CASE OF GEORGIA

Kikoria G., López S. F.
WHO CAN MORTGAGE TO BUY FINISHED HOUSING? AN
EMPIRICAL ANALYSIS OF A FORMER SOVIET REPUBLIC

Oyekale A. S., Molelekoa Th. Ch.
IMPACTS OF INCOME SHOCKS AND SOCIAL
PROTECTION ON RURAL HOUSEHOLDS' FOOD
INSECURITY EXPERIENCES DURING THE COVID-19
PANDEMIC IN CONFLICT-AFFECTED STATES IN
NORTHERN NIGERIA

Serogina D., Prokopiev I.
DIGITIZING UKRAINIAN REAL ESTATE: ECONOMIC
POTENTIAL OF TOKENIZATION

Sova O.
THEORETICAL PRINCIPLES FOR THE FORMATION
OF SOCIAL COHESION IN COMMUNITIES

MARKETING

Litynska V.
MODERN METHODS OF CONDUCTING MARKETING
RESEARCH

MANAGEMENT

Maseke B. F.
SUSTAINABLE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT IN THE
ERA OF CLIMATE CHANGE: AN INTERDISCIPLINARY
APPROACH

Shevchenko N., Kopytko M.
PROJECT MANAGEMENT AS A COMPONENT OF
OPERATIONAL MANAGEMENT AND ENSURING A
SUFFICIENT LEVEL OF FINANCIAL SECURITY OF THE
ENTERPRISE

FINANCE

Zagorska D.
FINANCIAL STRATEGIES AND INSTRUMENTS FOR
STIMULATING ECONOMIC GROWTH AND RECOVERY IN
THE POST-WAR RECONSTRUCTION CONTEXT: LESSONS
FOR UKRAINE FROM INTERNATIONAL EXPERIENCE

Matyryn A.
THE BANKING SECTOR'S PERFORMANCE IN
CONDITIONS OF UNCERTAINTY

Сукач О. М., Савченко С. О.
НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ
ОЦІНКИ ВПЛИВУ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ
НА ФІНАНСОВИЙ РИНОК

Хмельков А. В.
АНОМАЛІЯ У СФЕРІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО
КОНТРОЛЮ

122 Sukach O., Savchenko S.
SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL TOOLS FOR
ASSESSING THE IMPACT OF FINANCIAL INNOVATIONS
ON THE FINANCIAL MARKET

133 Khmelkov A.
ANOMALY IN THE SPHERE OF STATE FINANCIAL
CONTROL

EKOONOMIKA ♦ ECONOMICS

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-01>
UDC 330.3(479.22)

Tsotne Zhghenti*

PhD (Economics), Associate Professor
tsotne.zhghenti@btu.edu.ge
<https://orcid.org/0000-0002-6779-172X>

Natia Khukhunaishvili*

MBA, PhD candidate
natia.khukhunaishvili@btu.edu.ge
<https://orcid.org/0009-0001-7256-9445>

*Business and Technology University,
82 Ilia Chavchavadze Avenue, Tbilisi, 0179, Georgia

ARCHETYPES OF GENAI USERS: CASE OF GEORGIA

Abstract. We explore how individuals in Georgia engage with generative artificial intelligence (GenAI) by identifying distinct user archetypes based on engagement frequency, the number of tools used, and whether users apply these tools in professional contexts. Drawing on BTU's Quantitative Research on GenAI Users in Georgia, we develop a classification model that captures a wide range of behavioral patterns and reveals six dominant user archetypes that shape the country's evolving AI landscape.

We actively examine how users integrate GenAI into daily routines, either through single-tool specialization or multi-platform flexibility, and whether their use is linked to work or personal exploration. The most prominent archetypes include Power Users, who engage heavily with multiple tools for professional tasks; Dedicated Specialists, who master a single tool for consistent work-related use; and Occasional Explorers, who turn to GenAI casually and infrequently. Additional profiles such as Curious Part-timers, Versatile Performers, and Balanced Professionals reflect intermediate or hybrid usage styles, combining varying levels of frequency, diversity, and purpose.

Our findings reveal strong differences by gender and age. Female users tend to adopt a structured and consistent approach to GenAI, often aligning with archetypes that reflect efficiency, reliability, and tool mastery. Male users more often appear in archetypes marked by either intensive use or sporadic experimentation. Meanwhile, younger users display curiosity-driven behaviors, while older individuals integrate GenAI more strategically into their professional workflows.

This research addresses the current gap in AI user classification by offering an empirically grounded, multidimensional framework. We move beyond narrow definitions and propose a scalable typology relevant to education, policy, and product development. The Georgian case demonstrates how digital societies in transition adopt AI not just as a tool but as a working habit-shaped by professional roles, digital maturity, and socio-demographic factors. These insights support the design of targeted training programs and AI tools adapted to specific user needs and expectations.

Keywords: *Generative Artificial Intelligence, User Archetypes, AI Adoption, Georgia, Digital Behavior, Human-AI Interaction.*

JEL Classification: O30; O33; J24.

In cites: Zhghenti, T., & Khukhunaishvili, N. (2025). Archetypes of GenAI Users: Case of Georgia. *Social Economics*, 70, 5-13. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-01>

Introduction. The increasing adoption of generative AI (GenAI) tools has sparked considerable academic interest in understanding user behaviors and interaction patterns. Various factors, including user engagement levels, the number of tools utilized, and task-specific applications, play a significant role in shaping the usability

© Tsotne Zhghenti, Natia Khukhunaishvili, 2025



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

and development of GenAI systems. While AI adoption has been widely studied, there is currently no standardized framework to classify GenAI user archetypes, necessitating an empirical approach.

The primary aim of this study is to identify and define archetypes of generative AI (GenAI) users in Georgia. To achieve this, we develop a classification framework based on three key dimensions: user engagement frequency, number of GenAI tools used, and whether these tools are applied for work purposes. The analysis draws on original survey data collected in October 2024 as part of a nationwide quantitative study. Georgia serves as a particularly relevant case due to its high levels of digital connectivity and growing integration of AI tools across sectors. By segmenting users according to their interaction patterns and demographic profiles, this research contributes a structured typology that can inform targeted policy measures, user-centered tool development and digital literacy strategies.

Literature Review. User engagement is a critical factor in the successful adoption and integration of GenAI tools. Kashyap et al. (2024) emphasize that engagement in AI-based environments is driven by human-centered design, cultural sensitivity, and adaptability of AI tools to individual needs. Their study underscores the importance of personalized AI experiences in increasing engagement across diverse populations, especially in regions with varying levels of digital literacy and infrastructure availability. Similarly, Jo (2023) found that personalization and utilitarian benefits are key drivers of engagement with GenAI tools like ChatGPT.

The extent to which users interact with AI tools beyond passive use is a significant determinant of engagement. Riemer and Peter (2024) propose a conceptual framework for understanding GenAI as “style engines” that influence user engagement through adaptation and personalization. Their study highlights that high-engagement users actively shape AI outputs by refining prompts and customizing AI-generated content.

The number and variety of GenAI tools used by an individual play a pivotal role in defining user behavior and expertise. Radcliffe et al. (2025) analyzes AI adoption patterns across multiple domains, illustrating that users who interact with diverse AI applications demonstrate greater technological adaptability and deeper domain-specific expertise. Their findings suggest that tool diversity is positively correlated with long-term AI adoption and professional skill development.

Riemer and Peter (2024) categorize AI adoption into different archetypes based on tool diversity, arguing that generalists use multiple AI platforms for broad applications, while specialists prefer AI tools tailored to specific domains. This approach aligns with recent studies exploring how generative models can simulate diverse user profiles to support behavioral classification. For example, Jenkins et al. (2023) show how GenAI can model early-stage user personas, offering experimental validation for AI-based archetype construction.

Furthermore, research suggests that AI tool ecosystems shape user preferences. Siau and Liu (2023) highlight that users who engage with multiple GenAI platforms often develop a preference for those offering better user interfaces, seamless integration with existing workflows, and higher degrees of customization. This aligns with Kashyap et al. (2024), who identify accessibility and interoperability as crucial factors in AI tool adoption.

The increasing **integration of GenAI in professional environments** has significantly impacted workplace productivity and the nature of job functions across various industries. Joshi (2024) examines how GenAI enhances workforce innovation and national competitiveness, emphasizing its role in automating repetitive tasks and improving workforce agility. The study underscores that AI-powered automation supports knowledge workers by reducing cognitive load and enabling them to focus on strategic tasks.

Generative AI is also transforming content creation and knowledge work. Dorta-González et al. (2024) investigate the use of GenAI in research environments, highlighting its impact on knowledge generation, citation analysis, and literature synthesis. Their findings suggest that AI-assisted researchers experience increased efficiency but must navigate ethical challenges related to content originality.

In financial and compliance sectors, Agarwal et al. (2024) analyze how banks utilize generative AI to manage risk assessment and regulatory compliance. Their research shows that AI enhances fraud detection, automates reporting, and streamlines decision-making processes. However, they emphasize the necessity for regulatory oversight to ensure transparency and mitigate AI-related biases.

Another key aspect of AI in the workplace is its effect on teamwork and collaboration. Krishnasamy and Lee (2024) explore how AI-powered chatbots impact workplace dynamics, emphasizing that while AI enhances

productivity, its impact on collaborative work remains complex. Their research suggests that AI adoption can lead to reduced face-to-face interactions, which may influence organizational culture and team cohesion.

Despite the growing body of literature on AI engagement, tool diversity, and professional applications, there remains a **significant research gap in the classification of GenAI user archetypes**. Existing studies primarily focus on individual aspects of AI adoption rather than offering a comprehensive framework that categorizes users based on their interaction patterns. Without such a framework, it is challenging to develop targeted AI literacy programs, optimize AI tool usability, or formulate policies that address the distinct needs of different user groups.

Several studies have explored AI archetypes, but they remain fragmented in scope. Affsprung (2023) notes that many existing classification efforts implicitly reflect assumptions about the “ideal” AI user, shaped by policy and regulatory expectations rather than empirical diversity of behaviors. This suggests that user archetypes are not only empirical categories but also socially constructed narratives. Böhm and Graser (2023) present a preliminary classification of AI user behaviors based on experimental studies, but their work lacks a standardized taxonomy. Riemer and Peter (2024) conceptualize AI user archetypes through style adaptation models, yet their study does not extend beyond creative and content-driven AI applications.

More structured attempts at AI archetype classification exist in specific industries. For instance, Dorta-González et al. (2024) analyze AI adoption among researchers, identifying categories such as AI-assisted authors, AI-native researchers, and AI-averse academics. Similarly, Wong (2024) evaluates AI archetypes in higher education, distinguishing between AI-integrated learners, AI-enhanced instructors, and AI-reliant administrators. Other works highlight the role of AI archetypes in structured environments such as banking (Agarwal et al., 2024), education (Dogan & Medvidović, 2023), and health services (Gimpel et al., 2024).

Non-academic Research conducted by Slack’s Workforce Lab and published in September 2024 identified five distinct

archetypes of generative AI (GenAI) users in the workplace, based on a global survey of over 14,000 employees across 14 countries. These archetypes - Leaders, Skeptics, Pragmatists, Resistors, and Supporters – reflect varying levels of engagement, trust, and experience with GenAI. Notably, “Leaders” are confident and proactive adopters, while “Skeptics” and “Resistors” exhibit low trust and limited use. This segmentation offers valuable insights into how user attitudes influence AI adoption patterns in professional environments (Salesforce 2024).

While suggested academic studies suggest domain-specific AI user types, they do not propose a unified framework applicable across industries or user demographics. By addressing this research gap, our study contributes to both the theoretical understanding of GenAI user behavior and the development of a practical framework for AI system personalization.

Research Methodology. This study evaluates GenAI user archetypes in Georgia based on three key factors discussed in literature: user engagement, the number of GenAI tools used, and whether the tool is used for work purposes. The classification framework follows established academic

Table 1. Factors and options for GenAI user archetypes

Factor	Options		
User Engagement	Active	Moderate	Infrequent
Number of using GenAI tools	1 Tool	2 Tools	3+ Tools
Work Purposes	Using it for Work	Not Using for Work	

literature, which will be outlined in a dedicated table within the text. Given the three factors and their respective categorical options, three levels of engagement (active, moderate, infrequent), three levels of tool usage (one, two, or three or more tools), and two work-related statuses (using for work, not using for work) □ we identified and calculated the shares of 18 distinct user archetypes ($3 \times 3 \times 2$) (Table 1).

The data for this study was obtained from BTU’s Quantitative Research on GenAI Users in Georgia, conducted in October 2024. A structured survey was administered using a snowball sampling approach, resulting in 489 responses. The questionnaire comprised 15 questions, including checkboxes, open-ended responses, and optional questions. Data collection occurred between September 25 and October 13, 2024. After filtering out

Table 2. Research-Related Survey Questions

Question from Survey	Response Options from Questionnaire	Which factor is related to this question	Converting methods
How frequently do you use GenAI tools?	Every day/almost every day Several times a week Several times a month Once a month Less frequently	User Engagement	"Every day/almost every day" is converted to "Active" "Several times a week" is converted to "Moderate" "Several times a month", "once a month" and "less frequently" is converted to "Infrequent"
How do you typically use GenAI tools?	For learning, For work, For personal use (entertainment, information searching, etc.)	Work Purposes	If the option "For work" is checked it is converted to "Using it for Work" Otherwise, it is converted to "Not Using for Work"
Which AI tools do you use for image, video, or audio generation?	ChatGPT Claude Microsoft Copilot Gemini Other (specify)	Number of using GenAI tools	The total number of tools from both questions are calculated. If the number is 3 or more, it is converted to "3+"
Which AI tools do you use for text generation?	Midjourney DALL-E Adobe Firefly Stable Diffusion Leonardo AI Runway Synthesia AIVA Amper Other (specify)		

responses that did not specify the use of particular GenAI tools, 460 valid responses remained for analysis. The dataset had already been compiled and processed before being used for this academic study. The data was weighted according to gender distribution derived from website traffic data of major GenAI tools, which indicated a 60% female and 40% male split. No further adjustments were made due to limited demographic data. Among the 460 respondents, 271 were under 30 years old, and 189 were 30 or older. Additionally, 283 respondents were employed, while 181 were students, including those who also had employment.

The classification of users was carried out by cross-referencing the three factors across the valid dataset, allowing for a quantitative assessment of the prevalence of each archetype. The findings contribute to a deeper understanding of the composition of GenAI users in Georgia and provide insights into patterns of adoption and professional application.

The following questions were included in the survey to collect data for the research (see Table 2). These questions provided the basis for identifying user engagement levels, tool

usage diversity, and work-related application patterns.

Main Results. From the 18 possible archetype combinations, six stood out as having the highest shares, collectively representing 62.4% of the sample (see Table 3). These dominant archetypes were categorized and named according to their distinct characteristics.

Among the most prevalent were the 'Power User' and 'Occasional Explorer'. The 'Power User' is someone who engages daily with multiple tools for work, making them highly dependent on GenAI for efficiency and productivity. In contrast, the 'Occasional Explorer' interacts with GenAI infrequently, typically using a single tool for non-work purposes, representing a casual and need-based approach to AI.

Other significant archetypes include the 'Dedicated Specialist,' who focuses deeply on one tool for work, and the 'Curious Part-timer,' who explores GenAI sporadically but does not integrate it into daily routines. The 'Versatile Performer' balances specialization and adaptability by efficiently employing two tools for work-related tasks. Lastly, the 'Balanced

Professional' consistently integrates a single GenAI tool into their workflow but without excessive dependence.

These six archetypes illustrate varying levels of engagement, specialization, and tool reliance. While some users exhibit high dependency and frequent interaction, others adopt a more exploratory or occasional approach to AI adoption.

To better understand how GenAI adoption differs by gender, we examined the distribution of these six dominant archetypes among male and female users. The findings indicate notable differences in engagement patterns and specialization. Power Users and Occasional Explorers are more common among male users, whereas Dedicated Specialists, Balanced Professionals, and Versatile Performers are more prevalent among female users. This suggests that while male users tend to either engage heavily with multiple tools or use GenAI sporadically, female users are more likely to integrate GenAI into specific, structured workflows.

To better understand how GenAI adoption differs by gender, we examined the distribution of these six dominant archetypes among male and female users. The findings indicate notable differences in engagement patterns and specialization. Power Users and Occasional Explorers are more common among male users, whereas Dedicated Specialists, Balanced Professionals, and Versatile Performers are more prevalent among female users. This suggests that while male users tend to either engage heavily with multiple tools or use GenAI sporadically, female users are more likely to integrate GenAI into specific, structured workflows.

The gender distribution of the six key archetypes is as follows in Table 4.

These findings reveal significant distinctions in how men and women engage with GenAI tools. Women tend to integrate GenAI into their workflows with a greater degree of consistency and structure, while men exhibit more variation in their usage patterns, either engaging in intensive tool use or using GenAI sporadically.

Table 3. Popular archetypes of GenAI users

Archetype name	Archetype share in total users	Archetype description	Factors		
			User Engagement	Number of using GenAI tools	Work Purposes
Occasional Explorer	12.5%	Uses GenAI rarely, typically less than once a week. Relies on a single tool, primarily for other use rather than work purposes. This archetype represents casual users who explore AI capabilities only when they need specific information.	Infrequent	1 Tool	Not Using for Work
Dedicated Specialist	11.8%	A daily user of GenAI, focusing on a single tool to maximize efficiency for work. This archetype represents individuals who master one tool for specific, consistent tasks.	Active	1 Tool	Using it for Work
Power User	10.9%	Engages with GenAI tools daily, leveraging multiple tools (3 or more) for work-related tasks. Highly dependent on GenAI for productivity and decision-making, this archetype exemplifies the heavy and skilled user.	Active	3+ Tools	Using it for Work
Curious Part-timer	9.6%	Uses GenAI a few times a week, relying on a single tool mainly for other uses rather than work. This archetype reflects individuals who explore GenAI occasionally to satisfy curiosity or personal needs	Moderate	1 Tool	Not Using for Work
Versatile Performer	9.0%	Uses GenAI daily and efficiently employs two tools for work. This archetype reflects adaptable professionals who strike a balance between versatility and specialization.	Active	2 Tools	Using it for Work
Balanced Professional	8.6%	Engages with GenAI a few times weekly, focusing on a single tool for work. This archetype represents individuals who integrate GenAI into their workflow without heavy reliance.	Moderate	1 Tool	Using it for Work

Table 4. Popular archetypes of GenAI users by gender

Archetype name	Archetype share in users for each gender group	
	Male	Female
Dedicated Specialist	9.5%	13.4%
Versatile Performer	5.3%	11.5%
Balanced Professional	4.2%	11.5%
Occasional Explorer	16.8%	9.6%
Power User	13.7%	9.0%
Curious Part-timer	11.6%	8.2%

Table 5. Popular archetypes of GenAI users by age groups

Archetype name	Archetype share in users for each gender group	
	Under 30	30+
Dedicated Specialist	15.8%	5.8%
Versatile Performer	11.7%	5.3%
Balanced Professional	9.2%	14.3%
Occasional Explorer	7.9%	19.9%
Power User	7.7%	10.4%
Curious Part-timer	7.6%	11.8%

Dedicated Specialists, who focus on a single tool for daily work, show a strong presence among female users. This suggests that women prefer to develop expertise in a limited set of tools, ensuring efficiency and mastery within a specific domain. Similarly, Balanced Professionals and Versatile Performers – who integrate one or two tools into their work without excessive dependence – are also more common among women. This highlights a strategic and methodical approach to GenAI engagement among female users, balancing reliability with adaptability.

Conversely, men exhibit a dual tendency in GenAI adoption. A significant proportion of male users fall into the Power User category, indicating a higher level of engagement with multiple tools for work. This implies that male users who incorporate GenAI into their workflow tend to do so at an advanced level, utilizing a diverse array of tools to optimize productivity. At the same time, men are also more frequently found in the Occasional Explorer category, using GenAI tools infrequently and primarily for non-work purposes. This suggests a more experimental or interest-driven approach to AI adoption among male users, contrasting with the structured engagement observed among female users.

Curious Part-timers, who use GenAI occasionally but do not integrate it into daily workflows, also show a slightly higher share

among men. This indicates that some male users explore AI without fully incorporating it into their routine work processes. The data suggests that male users either immerse themselves deeply in GenAI for professional purposes or engage with it sporadically, whereas female users maintain a more balanced and methodical relationship with AI tools.

To further understand GenAI adoption, we examined how different age groups engage with technology. The analysis reveals significant differences between users under 30 and those aged 30 and above (see Table 5).

Younger users (under 30) are more likely to be Occasional Explorers (15.8%) and Curious Part-timers (11.7%). This suggests that many younger individuals use GenAI tools on a casual basis, often for personal interest rather than work. These users may be experimenting with GenAI without integrating it into their daily routines.

Conversely, older users (30+) are more likely to be Dedicated Specialists (19.9%) and Balanced Professionals (10.4%). This indicates that users in this age group tend to develop expertise in one tool and use it consistently for work. Versatile Performers, who employ two tools for work-related tasks, also have a stronger presence in the older demographic (11.8%).

Power Users, who engage with multiple tools daily for work, are more common among the older group (14.3%) than younger

users (9.2%). This suggests that experienced professionals are more likely to integrate multiple AI tools into their workflows, optimizing productivity and efficiency.

Younger users often interact with GenAI in an informal, exploratory manner, while older users integrate these tools into their work more systematically. These trends highlight the evolving role of AI across different career stages and levels of professional experience. This suggests that experienced professionals are more likely to integrate multiple AI tools into their workflows, optimizing productivity and efficiency.

Conclusion. This study set out to **develop a typology of GenAI users in Georgia** by analyzing how frequently they engage with GenAI tools, the number of tools they use, and whether these tools are applied for work purposes. Drawing on **survey data collected in 2024**, we created an empirically grounded classification framework that identifies distinct user archetypes. Based on this classification, several key findings emerged that highlight how GenAI is adopted and integrated across different user groups:

Firstly, **six dominant user archetypes were identified**, covering **over 60%** of all GenAI users in Georgia. These were named based on their behavioral patterns and include: Power Users, Dedicated Specialists,

Occasional Explorers, Versatile Performers, Curious Part-timers, and Balanced Professionals.

Secondly, **structured and consistent engagement** with GenAI is more common among **older users and female professionals**. In contrast, younger users and male **professionals** demonstrate more varied patterns of use from high-intensity multi-tool reliance to occasional and exploratory interactions.

Thirdly, **professionals who integrate GenAI into their work tend to focus on efficiency by specializing in one or two tools**. These users typically represent archetypes such as Dedicated Specialists or Balanced Professionals. Meanwhile, casual or interest-driven users more often younger and male are concentrated in exploratory categories such as Curious Part-timers or Occasional Explorers.

The typology presented in this study offers practical insights for researchers, educators and policy makers. Understanding how GenAI usage varies across user types can support the design of targeted digital skills programs, personalized tools and inclusive AI adoption strategies. Future research should explore how these archetypes evolve as GenAI becomes more embedded in everyday professional and personal life.

Список використаної літератури

1. Affsprung, D. (2023). The ELIZA defect: Constructing the right users for generative AI. Proceedings of the 2023 AAAI/ACM Conference on AI, Ethics, and Society (pp. 1–10). doi: <https://doi.org/10.1145/3600211.3604744>
2. Agarwal, R., Kremer, A., Kristensen, I., & Luget, A. (n.d.). How generative AI can help banks manage risk and compliance. McKinsey & Company. Retrieved from <https://www.mckinsey.com/capabilities/risk-and-resilience/our-insights/how-generative-ai-can-help-banks-manage-risk-and-compliance>
3. Alkawadri, R., Hillis, J., & Asano, E. (2025). Exploring the future of neurology: How AI is revolutionizing diagnoses, treatments, and beyond. *Frontiers in Neurology*. doi: <https://doi.org/10.3389/fneur.2025.1556510>
4. Al-kfairy, M. (2025). Strategic integration of generative AI in organizational settings: Applications, challenges and adoption requirements. *IEEE Engineering Management Review*. doi: <https://doi.org/10.1109/EMR.2025.3534034>
5. Barbala, A., Ulfesnes, R., Wivestad, V., & Stray, V. (2025). Generative AI in the workplace: Affective affordances and employee flourishing. *HICSS Conference Proceedings*. doi: <https://doi.org/10.24251/HICSS.2025.720>
6. Böhm, S., & Graser, S. (2023). AI-based mobile app prototyping: Status quo, perspectives and preliminary insights from experimental case studies. In Proceedings of the Sixteenth International Conference on Advances in Human-oriented and Personalized Mechanisms, Technologies, and Services (pp. 29–37). ThinkMind. Retrieved from

References

1. Affsprung, D. (2023). The ELIZA defect: Constructing the right users for generative AI. Proceedings of the 2023 AAAI/ACM Conference on AI, Ethics, and Society (pp. 1–10). doi: <https://doi.org/10.1145/3600211.3604744>
2. Agarwal, R., Kremer, A., Kristensen, I., & Luget, A. (n.d.). How generative AI can help banks manage risk and compliance. McKinsey & Company. Retrieved from <https://www.mckinsey.com/capabilities/risk-and-resilience/our-insights/how-generative-ai-can-help-banks-manage-risk-and-compliance>
3. Alkawadri, R., Hillis, J., & Asano, E. (2025). Exploring the future of neurology: How AI is revolutionizing diagnoses, treatments, and beyond. *Frontiers in Neurology*. doi: <https://doi.org/10.3389/fneur.2025.1556510>
4. Al-kfairy, M. (2025). Strategic integration of generative AI in organizational settings: Applications, challenges and adoption requirements. *IEEE Engineering Management Review*. doi: <https://doi.org/10.1109/EMR.2025.3534034>
5. Barbala, A., Ulfesnes, R., Wivestad, V., & Stray, V. (2025). Generative AI in the workplace: Affective affordances and employee flourishing. *HICSS Conference Proceedings*. doi: <https://doi.org/10.24251/HICSS.2025.720>
6. Böhm, S., & Graser, S. (2023). AI-based mobile app prototyping: Status quo, perspectives and preliminary insights from experimental case studies. In Proceedings of the Sixteenth International Conference on Advances in Human-oriented and Personalized Mechanisms, Technologies, and Services (pp. 29–37). ThinkMind. Retrieved from

- https://personales.upv.es/thinkmind/dl/conferences/centric/centric_2023/centric_2023_1_40_38009.pdf
7. Chukhlomin, V. (2024). Conceptualizing AI-driven learning strategies for non-IT professionals: From EMERALD framework to a sample course design. SSRN. doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4820332>
 8. Dogan, I. D., & Medvidovi, L. (2023). Generative AI in education: Strategic forecasting and recommendations. In 11th Higher Education Institutions Conference (Vol. 21). Retrieved from https://www.heic.hr/wpcontent/uploads/2024/04/heic_proceedings_2023.pdf#page=28
 9. Dorta-Gonzalez, P., Lopez-Puig, A. J., Dorta-Gonzalez, M. I., & Gonzalez-Betancor, S. M. (2024). Generative artificial intelligence usage by researchers at work: Effects of gender, career stage, type of workplace, and perceived barriers. *Telematics and Informatics*, 94. doi: <https://doi.org/10.1016/j.tele.2024.102187>
 10. Jenkins, M., Thiry, E., Stone, R., Kingsley, C., & Leather, C. (2023). Exploring generative AI as a proxy user for early stage user research – Preliminary findings. *AHFE International Conference Proceedings*. doi: <https://doi.org/10.54941/ahfe1004305>
 11. Jo, H. (2023). Understanding AI tool engagement: A study of ChatGPT usage and word-of-mouth among university students and office workers. *Telematics and Informatics*, 85, 102067. doi: <https://doi.org/10.1016/j.tele.2023.102067>
 12. Blas, M., Gimpel, H., & Karnebogen, P. (2024). A taxonomy and archetypes of AI-based health care services: Qualitative study. *Journal of Medical Internet Research*, 26. doi: <https://doi.org/10.2196/53986>
 13. Joshi, S. (2025). Agentic generative AI and the future US workforce: Advancing innovation and national competitiveness. *International Journal of Research and Review*, 12(2). doi: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.5126922>
 14. Kashyap, R., Samuel, Y., Friedman, L. W., & Samuel, J. (2024). Artificial intelligence education & governance – Human enhanceive, culturally sensitive and personally adaptive HAI. *Frontiers in Artificial Intelligence*, 7. doi: <https://doi.org/10.3389/frai.2024.1443386>
 15. Krishnasamy, S. K. L., & Lee, C.-S. (2024). AI chatbots in the office: Unveiling the social impacts on future workplace harmony. In 2024 International Conference on ICT for Smart Society (ICISS) (pp. 1–6). IEEE. doi: <https://doi.org/10.1109/ICISS62896.2024.10751425>
 16. Pescap, A. (2024). Exploring the current state and future potential of generative artificial intelligence using a generative artificial intelligence. In *Mind, Body, and Digital Brains* (pp. 37–56). Springer Nature Switzerland. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-031-58363-6_4
 17. Radcliffe, J., Dawkins, N., Arjomandkhah, N., & Pringle, A. (2025). Translation of health and physical activity guidelines for real world application. *Frontiers in Sports and Active Living*, 6. doi: <https://doi.org/10.3389/fspor.2024.1539851>
 18. Riemer, K., & Peter, S. (2024). Conceptualizing generative AI as style engines: Application archetypes and implications. *International Journal of Information Management*, 79. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2024.102824>
 19. Liu, Y., & Siau, K. L. (2023). Generative artificial intelligence and metaverse: Future of work, future of society, and future of humanity. In *International Conference on AI-generated Content* (pp. 118–127). Springer Nature Singapore. doi: https://doi.org/10.1007/978-981-99-7587-7_10
 20. Salesforce. (2024). AI personas at work. Retrieved from <https://www.salesforce.com/news/stories/ai-personas-at-work/>
- https://personales.upv.es/thinkmind/dl/conferences/centric/centric_2023/centric_2023_1_40_38009.pdf
7. Chukhlomin, V. (2024). Conceptualizing AI-driven learning strategies for non-IT professionals: From EMERALD framework to a sample course design. SSRN. doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4820332>
 8. Dogan, I. D., & Medvidovi, L. (2023). Generative AI in education: Strategic forecasting and recommendations. In 11th Higher Education Institutions Conference (Vol. 21). Retrieved from https://www.heic.hr/wpcontent/uploads/2024/04/heic_proceedings_2023.pdf#page=28
 9. Dorta-Gonzalez, P., Lopez-Puig, A. J., Dorta-Gonzalez, M. I., & Gonzalez-Betancor, S. M. (2024). Generative artificial intelligence usage by researchers at work: Effects of gender, career stage, type of workplace, and perceived barriers. *Telematics and Informatics*, 94. doi: <https://doi.org/10.1016/j.tele.2024.102187>
 10. Jenkins, M., Thiry, E., Stone, R., Kingsley, C., & Leather, C. (2023). Exploring generative AI as a proxy user for early stage user research – Preliminary findings. *AHFE International Conference Proceedings*. doi: <https://doi.org/10.54941/ahfe1004305>
 11. Jo, H. (2023). Understanding AI tool engagement: A study of ChatGPT usage and word-of-mouth among university students and office workers. *Telematics and Informatics*, 85, 102067. doi: <https://doi.org/10.1016/j.tele.2023.102067>
 12. Blas, M., Gimpel, H., & Karnebogen, P. (2024). A taxonomy and archetypes of AI-based health care services: Qualitative study. *Journal of Medical Internet Research*, 26. doi: <https://doi.org/10.2196/53986>
 13. Joshi, S. (2025). Agentic generative AI and the future US workforce: Advancing innovation and national competitiveness. *International Journal of Research and Review*, 12(2). doi: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.5126922>
 14. Kashyap, R., Samuel, Y., Friedman, L. W., & Samuel, J. (2024). Artificial intelligence education & governance – Human enhanceive, culturally sensitive and personally adaptive HAI. *Frontiers in Artificial Intelligence*, 7. doi: <https://doi.org/10.3389/frai.2024.1443386>
 15. Krishnasamy, S. K. L., & Lee, C.-S. (2024). AI chatbots in the office: Unveiling the social impacts on future workplace harmony. In 2024 International Conference on ICT for Smart Society (ICISS) (pp. 1–6). IEEE. doi: <https://doi.org/10.1109/ICISS62896.2024.10751425>
 16. Pescap, A. (2024). Exploring the current state and future potential of generative artificial intelligence using a generative artificial intelligence. In *Mind, Body, and Digital Brains* (pp. 37–56). Springer Nature Switzerland. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-031-58363-6_4
 17. Radcliffe, J., Dawkins, N., Arjomandkhah, N., & Pringle, A. (2025). Translation of health and physical activity guidelines for real world application. *Frontiers in Sports and Active Living*, 6. doi: <https://doi.org/10.3389/fspor.2024.1539851>
 18. Riemer, K., & Peter, S. (2024). Conceptualizing generative AI as style engines: Application archetypes and implications. *International Journal of Information Management*, 79. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2024.102824>
 19. Liu, Y., & Siau, K. L. (2023). Generative artificial intelligence and metaverse: Future of work, future of society, and future of humanity. In *International Conference on AI-generated Content* (pp. 118–127). Springer Nature Singapore. doi: https://doi.org/10.1007/978-981-99-7587-7_10
 20. Salesforce. (2024). AI personas at work. Retrieved from <https://www.salesforce.com/news/stories/ai-personas-at-work/>

21. Singh, S., Singh, S., Kraus, S., Sharma, A., & Dhir, S. (2024). Characterizing generative artificial intelligence applications: Text-mining-enabled technology roadmapping. *Journal of Innovation & Knowledge*, 9(3). doi: <https://doi.org/10.1016/j.jik.2024.100531>
22. Wong, W. K. O. (2024). The sudden disruptive rise of generative artificial intelligence? An evaluation of their impact on higher education and the global workplace. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 10(2). doi: <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2024.100278>
21. Singh, S., Singh, S., Kraus, S., Sharma, A., & Dhir, S. (2024). Characterizing generative artificial intelligence applications: Text-mining-enabled technology roadmapping. *Journal of Innovation & Knowledge*, 9(3). doi: <https://doi.org/10.1016/j.jik.2024.100531>
22. Wong, W. K. O. (2024). The sudden disruptive rise of generative artificial intelligence? An evaluation of their impact on higher education and the global workplace. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 10(2). doi: <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2024.100278>

Цотне Жгенти*

доктор філософії (економіка), доцент
tsotne.zhghenti@btu.edu.ge
<https://orcid.org/0000-0002-6779-172X>

Натія Хухунаїшвілі*

магістр бізнес-адміністрування, здобувач наукового ступеня доктора філософії
natia.khukhunaishvili@btu.edu.ge
<https://orcid.org/0009-0001-7256-9445>

* Університет бізнесу та технологій, проспект Іллі Чавчавадзе, 82, Тбілісі, 0179, Грузія

АРХЕТИПИ КОРИСТУВАЧІВ GENAI: ПРИКЛАД ГРУЗІЇ

Ми досліджуємо, як індивіди в Грузії взаємодіють з генеративним штучним інтелектом (GenAI), визначаючи різні архетипи користувачів на основі частоти взаємодії, кількості використовуваних інструментів і того, чи застосовують користувачі ці інструменти в професійному контексті. Спираючись на кількісне дослідження BTU щодо користувачів GenAI в Грузії, ми розробили класифікаційну модель, яка охоплює широкий спектр поведінкових моделей і виявляє шість домінуючих архетипів користувачів, які формують ландшафт штучного інтелекту, що розвивається в країні.

Ми активно досліджуємо, як користувачі інтегрують GenAI у повсякденне життя - через спеціалізацію на одному інструменті чи багатоплатформну гнучкість - і чи пов'язане їхнє використання з роботою або особистими дослідженнями. Найпомітніші архетипи включають досвідчених користувачів, які інтенсивно працюють з декількома інструментами для виконання професійних завдань; спеціалістів, які опановують один інструмент для постійного використання в роботі; і випадкових дослідників, які звертаються до GenAI випадково і нечасто. Додаткові профілі, такі як «Допитливі сумісники», «Універсальні виконавці» та «Збалансовані професіонали», відображають проміжні або гібридні стилі використання, що поєднують різні рівні частоти, різноманітності та цілей.

Наші результати свідчать про значні відмінності залежно від статі та віку. Жінки-користувачки, як правило, застосовують структурований і послідовний підхід до GenAI, часто узгоджуючи його з архетипами, що відображають ефективність, надійність і майстерність володіння інструментами. Користувачі-чоловіки частіше демонструють архетипи, що характеризуються або інтенсивним використанням, або спорадичним експериментуванням. Тим часом, молоді користувачі демонструють поведінку, зумовлену допитливістю, тоді як старші люди інтегрують GenAI у свої професійні робочі процеси більш стратегічно.

Це дослідження заповнює існуючу прогалину в класифікації користувачів ШІ, пропонуючи емпірично обґрунтовану багатовимірну структуру. Ми виходимо за межі вузьких визначень і пропонуємо масштабовану типологію, що стосується освіти, політики та розробки продуктів. Кейс Грузії демонструє, як цифрові суспільства на перехідному етапі приймають ШІ не просто як інструмент, а як робочу звичку, сформовану професійними ролями, цифровою зрілістю та соціально-демографічними факторами. Ці знання допомагають розробляти цільові навчальні програми та інструменти штучного інтелекту, адаптовані до конкретних потреб та очікувань користувачів.

Ключові слова: генеративний штучний інтелект, архетипи користувачів, впровадження ШІ, Грузія, цифрова поведінка, взаємодія людини та ШІ.

JEL Classification: O30; O33; J24.

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 04.05.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 10.06.2025 р.

The article was received by the editors 04.05.2025..
The article is recommended for printing 10.06.2025.

Giga Kikoria

PhD (Economics), Associate Professor
 Business and Technology University,
 82, I. Chavchavadze Avenue, Tbilisi, 0162, Georgia
giga.kikoria@btu.edu.ge
<https://orcid.org/0000-0002-2202-7656>

Sara Fernández López

PhD (Economics), Professor
 University of Santiago de Compostela,
 0, Praza do Obradoiro, Santiago de Compostela, A Coruña, 15705, Spain
sara.fernandez.lopez@usc.es
<https://orcid.org/0000-0003-2496-4333>

WHO CAN MORTGAGE TO BUY FINISHED HOUSING? AN EMPIRICAL ANALYSIS OF A FORMER SOVIET REPUBLIC

Abstract. The housing markets in former Soviet Union countries have undergone substantial transformations since 1991, with mortgage lending emerging as a pivotal instrument driving housing demand and ownership. In Georgia, as in many other post-Soviet states, official data demonstrate a consistent rise in the number of individuals entering the mortgage market to purchase housing, particularly finished housing units. This trend underscores the necessity of understanding the socio-economic factors that influence mortgage uptake among urban residents, particularly in rapidly transforming transitional economies. This study investigates the determinants of mortgage loan acquisition for the purchase of finished housing, using primary survey data collected from a sample of 356 mortgage loan holders in Tbilisi, the capital and largest city of Georgia.

The empirical results indicate that individual income and employment status are the most significant predictors of a household's decision to secure a mortgage. Higher income levels and stable, formal employment significantly increase the likelihood of mortgage loan approval and uptake. In contrast, demographic variables such as age, gender, and education level were found to have limited predictive power in the decision-making process. These findings highlight the critical role of economic security, labor market integration, and reliable income sources in shaping access to housing finance in transitional economies.

This study contributes to the existing literature in three main ways. First, it offers novel empirical insights into the socio-economic characteristics of mortgage borrowers in Georgia, addressing a substantial gap in the regional literature. Second, it provides a foundational assessment of the Georgian housing finance landscape, serving as a reference point for comparative studies in other former Soviet republics, including Armenia and Azerbaijan. Third, the study delivers practical implications for policymakers, financial institutions, and housing market stakeholders by offering data-driven evidence on the prerequisites for mortgage accessibility in post-socialist urban contexts. In doing so, it enhances the understanding of mortgage dynamics within the broader framework of economic transition, institutional development, and urban transformation.

Keywords: *Housing, Housing Demand, Real estate markets, Consumer Research, Mortgages.*

JEL Classification: R21; R31; G21.

In cites: Kikoria, G., & López, S. F. (2025). Who can mortgage to buy finished housing? An empirical analysis of a former soviet republic. *Social Economics*, 70, 14-26. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-02>

Introduction. The efficiency and effectiveness of the housing delivery system have been identified as major social and economic objectives in many countries (Tan, 2008). Aggregate homeownership rates have significantly increased in many OECD countries over recent decades (Tan, 2008). This issue becomes especially relevant in

© Giga Kikoria, Sara Fernández López, 2025



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

the former Soviet republics. The reasons for that lie on the commercial and growth opportunities that development of mortgage lending entails to the banking sector (Struyk, Roy, Rabenhorst, & Kopeiken, 2004; for the Armenia case). Banking sector outreach has substantially improved over recent years, as reflected in a sharp rise in the number of branches, accounts, and automated teller machines, like in Azerbaijan (Conrad, 2012). More specifically, the housing finance sector has expanded greatly in Georgia since the liberalization reforms following the Rose Revolution in 2003 (Mathema, Salukvadze, & Budovitch, 2016).

Over 80 percent of Georgia's current housing stock was produced in the Soviet period, and much of it was of lower quality than in the Slavic and Baltic States. The units had little variety, and were built cheaply and quickly to accommodate the mushrooming urban population, especially in Tbilisi. The only good quality well-finished housing coming into the market is of the turnkey type, which is often in the premium segment and affordable only to Georgians in the very top income percentiles or to foreign buyers. The more affordable options include core-and-shell housing, characterized as either "black" or "white" frame construction, both of which are often of low quality. Georgia's cities face extremely high ownership rates and underdeveloped rental markets. Georgia's home ownership rate in 2005 was 95 percent. These high levels of home ownership are largely attributed to the mass privatization of state-owned housing after the fall of the Soviet Union (Mathema, Salukvadze, & Budovitch, 2016). Particularly, in Tbilisi, the capital of Georgia, the total number of housings equals 330,610 units (Tbilisi Municipality City Hall, 2018). Dwelling units), The largest share of them were built during 1960-1990, so-called "Soviet-type" residential buildings, of which significant proportion is deteriorated or damaged. In the 90's there was a significant decrease in development, but after this decade residential construction picked up significantly¹.

All buyers face the same two alternatives: to buy a newly-built house or a resale house (Anglin, 1997). As average, unfinished projects costs twice cheaper in Georgia than finished ones, therefore individuals prefer to buy unfinished houses. However, the latter is highly risky as construction is dependent on good will of the people that are prone to scam

and fraud practices to their own benefits². For example, between 2005 and 2007 the Center Point Group boasted an impressive portfolio of some of Georgia's largest housing development projects, which were widely advertised in the local media. In 2008, however, the Center Point Group's financial woes surfaced and the company started to suffer big losses which stalled many of its ongoing projects. In most of the cases, the construction works halted halfway through or did not start at all. As a result, nearly 6.200 families were left without promised apartments or reimbursement despite most of them paying the full or half price for these apartments in advance³. Similarly, another development company (Sveti) announced in early 2016 the launch of large-scale housing projects. To raise a large amount of money, an active advertising campaign was also launched, including through social media, which attracted both local and overseas residents interested in purchasing an apartment. However, the company did not have proper construction permits. As a result, the owners of the company deceived the large amount of money owned by the citizens (Bidzinashvili, 2018). These bad practices are because there are no adequate safeguards and they are poorly functioning. There are no user protection mechanisms yet.

As other former Soviet republics, like Azerbaijan, Georgia is also experiencing problems with illegal settlement and illegal housing (Valiyev, 2014). Some dwellings are built without permission. Consumers trust a company that has an effective advertising campaign. Subsequently, such companies abuse the trust of the customer and use a fraudulent scheme to demand a down payment from the customer and sometimes the full amount of money when the housing is not finished for various reasons. The fear of fraud may lead individuals to choose to buy finished houses despite their higher prices compared to unfinished ones. Moreover, it is also expected that banks prefer to grant mortgage loans for finished houses because of high guarantees in case of default. In our study, we will also find consumers with mortgage loans who are willing to buy a house in a finished project.

Within this broader context, the object of this research is the mortgage market for finished housing in Georgia, while the subject of the research is the set of socio-economic

2 Center Point Group – Georgia's Biggest Construction Scandal. Tbilisi: Transparency International Georgia, 2012.

3 Ibid.

1 Tbilisi Real Estate Market Report. Tbilisi: Colliers International Georgia, 2014.

Table 1. Summary of empirical research

AUTHORS	COUNTRY: UNIT OF ANALYSIS - SOURCE (YEAR)	DEPENDENT VARIABLE (MODEL)	RESULTS
Dan Andrews and Aida Caldera Sánchez (2011)	Suitable household surveys for 12 OECD countries (LIS) (mid-1980s); 6 surveys (circa 2004) for 11 OECD member countries;	Decision to become a homeowner (Logit model)	Age (+) Household size and structure (+) Household income (+) Education (+)
Ping Cheng, Zhenguo Lin and Yingchun Liu (2009)	U.S.: 1,600 observations - Socioeconomic Panel (2000-2004)	Mortgage interest rate (Linear regression analysis)	Gender: Female (+) Search (+)
John V. Duca and Stuart S. Rosenthal (1994)	U.S.: 4,303 households - Survey of Consumer Finances (1983)	Housing tenure (Probit model)	Age: older (+) Marital Status: married (+) Household size: larger (+)
Anna van der Schors, Rob Alessie and Mauro Mastrogiacomio (2007)	Netherlands: 2,223 households aged 50+ (1990-2002)	Home and mortgage ownership (Random effect linear probability model)	Age: Household head (+)
William A.V., Clark Marinus C. Deurloo and Frans M. Dieleman (1984)	Netherlands: 46,500 families - local and federal bureaus in Holland (1980)	Housing consumption (Linear logistic model)	Age: Households (+)
David Aristei and Manuela Gallo (2012)	Italy: 2,817 households - Italian component of the EU-SILC survey ISTAT (2010)	Mortgage delinquency (Sample selection ordered probit model)	Mortgage duration (+) Age: households (+)
Raymond J. Struyk and Sue Marshall (1974)	U.S.: 2,710 households - Census Allegheny and Westmoreland Counties of the Pittsburgh metropolitan area (1970)	Tenure choice (OLS regression model)	Income (+)
Bourassa S. C. (1991)	Australia: 8,530 observations in the HALCS sample (1991)	Probability of ownership (Logit model)	Age (+) Income (+) Household size (+)

Source: author's compilation

and demographic factors that influence an individual's decision to obtain a mortgage loan for the purchase of a finished home.

The purpose of this paper is to analyse the driving factors of holding a mortgage loan to buy a finished house. To empirically address this question we use a sample of 356 individuals surveyed through an own mortgage loan consumer survey in 2019.

This paper makes three noteworthy contributions to the literature on mortgage loans and homeownership. Firstly, the analysis provides information on the socio-economic status of mortgage loan holders in Georgia, which had not yet been done. Secondly, this paper fills the lack of basic information on the housing sector (Mathema, Salukvadze, & Budovitch, 2016) which also will be essential for former Soviet republics like Armenia, Azerbaijan, etc. Thirdly, scientists interested in housing market

research will find the proper information to use in their purpose.

The rest of the paper proceeds as follows. Section 2 reviews the main empirical research. Section 3 describes the data and the methodology. Section 4 presents the descriptive findings and multivariate analysis, discussing the main results; and section 5 ends by summarising the concluding remarks.

Literature Review. There is an extensive theoretical and empirical literature related to the mortgage loan determinants. Although we did a thorough search of papers, no study has analyzed the decision of holding a mortgage loan for buying specifically a finished housing. Then, the relevant studies to this research are those ones that focus on the relationship between mortgage loans and the driving factors to become a homeowner. Table 1 summarizes the results of some of the

most recent and relevant empirical studies on these topics.

Previous empirical studies indicate that a set of socio-demographic factors is important determinants of mortgage loans. Based on the literature review, we identify a set of individual characteristics that might influence holding mortgage loans to buy finished houses in Georgia. Georgia does not yet have an open access database that allows researchers to characterize mortgage borrowers by age and gender. Accordingly, the author aimed to compile a questionnaire and obtain information from specific users through the face-to-face interview method in a confidential manner. The questionnaire included all the variables that, according to various scientific studies, affect mortgage ownership.

Age

It is not surprising that households at different stages of the life cycle consume different amounts of housing (Clark, Deurloo, & Dieleman, 1984). Thus, household's tenure choice decision is influenced by its demographic and socio-economic characteristics. Results show that the probability of homeownership increases with age (Andrews & Sánchez, 2011).

In the real estate literature, there is substantial evidence that the down payment affects mortgage availability and the timing of home purchase of young individuals (Chiuria & Jappelli, 2003). Thus, Aristei and Gallo (2012) find that a large share of recently granted mortgage loans on the main dwelling is likely to be held by households with younger heads, observed at the early stages of their working life and characterized by a higher financial vulnerability. Drawing on previous literature, the following hypothesis is established:

H1: Youth are more likely to take mortgage loans to buy a finished housing.

Household size and marital status

Literature on mortgage loans has often related household size in general, and marital status in particular, to homeownership. According to the Lansing and Kish (1957), the life cycle approach shows a sharp drop in the proportion of homeowners among older single people as compared to older units where both husband and wife are still present. The desire or need for a larger dwelling is an important triggering a family's housing career (Clark, Deurloo, & Dieleman, 2000). Duca and Rosenthal (1994) find that households are

more likely to live in owner-occupied housing if family size is larger. Researchers indicate that families who are expecting a child or who have had a child recently, have a greater probability of moving around the time of the child's birth (Clark, Deurloo, & Dieleman, 2000).

According to Andrews & Sánchez (2011) couple households are more likely to be homeowners than single-person households. The financial costs of homeownership are easier to bear for couples than for singles, because they can pool resources. This is particularly true for couples who earn two incomes and who do not (yet) have to bear the cost of children (Mulder, 2006). According to Doling (1976), young married families with children were more likely to have owned a previous house than those without, and they were able to use the profit made on its sale to finance the purchase of a larger, more expensive house. Researchers Yilmazer and DeVaney (2005) indicate that married couples are more likely than single male heads of households to hold mortgage debt.

From an empirical approach, we propose the following hypotheses:

H2: Big households are more likely to take a mortgage loan to buy a finished housing.

H3: Married people are more likely to take a mortgage loan to buy a finished housing.

Income

It is generally acknowledged that homeownership requires from individual or household to have a sufficiently high and stable income. Besides income, a certain amount of wealth is often needed as well to cover the costs of the down payment and the decoration and furnishing of the home (Mulder, 2006). The income concept relevant in the tenure decision is normal or permanent income. Regardless the size of family, the increase of income increases the probability of homeownership at a decreasing rate (Struyk & Marshall, 1974). Transitory income continues to have a positive and significant marginal probability of ownership (Bourassa, 1995).

In this respect, the literature has consistently found that households with higher levels of income are more likely to be homeowners (Andrews & Sánchez, 2011; Haurin & Rosenthal, 2004). The amount of space used by households also reflects varying income levels. The middle and highest income deciles have slightly declining rates of room shortage over time; and the levels are almost negligible for the highest

income groups and moderate for the middle-income groups (Clark, Deurloo, & Dieleman, 2000). In Georgia, according to the National Statistics Office of Georgia Average monthly nominal earnings of employees in 2019 was 1204 GEL (390 USD). This means that potentially higher income needed in Georgia than in more mature mortgage and housing markets. In the report which was provided from Cushman & Wakefield (a leading global real estate services firm) it is mentioned that after young people graduate from schools in Georgia, they are increasingly delaying marriage, kids and mortgages – decisions that were seen as a rite of passage into adulthood for previous generations. Instead, the youth is flocking to cities in record numbers in pursuit of career opportunities and a better lifestyle. As a result of this urbanization and Westernization demand for apartments has increased (Veritas Brown, 2020). The behavior of individuals in Georgia is similar to the behavior of people in more European countries. Therefore, the following hypothesis is proposed:

H4: Individuals with a high level of income in Georgia are more likely to take mortgage loans for finished housing.

Job

As noted, income is one of the most important factor when it comes to mortgage loans, but also the stability of the employees is relevant for banks in order to grant mortgage loans. The household heads with a temporary permanent employment contract have a lower probability of holding mortgage debt compared to those ones with permanent employment contracts, (Gómez-Salvador, Lojschova, & Westermann, 2011). In a same line of reasoning, Meeks and Zhu (1994) found that employment status of the household head significantly affects the amount of credit outstanding. According to the the study which was prepared by the Institute for Development of Freedom of Information (IDFI) public service remains competitive on the overall job market in Georgia. In the same document it is also mentioned that the main challenge facing the Georgia in this regard is lack of a fair and transparent labor remuneration policy, which requires elaboration of a uniform approach and detailed regulations. Besides, in 2018, the National Bank of Georgia has adopted the regulation on responsible lending to natural persons. The regulation aims to support the stability of Georgia's financial system and facilitates sound lending, which in turn contributes to sustainable development of the economy. According to the main principle of

the regulation a financial institution shall not issue a loan or impose other financial liability on a consumer (e.g. guarantee) without solvency analysis of a borrower. Similar regulations have recently been introduced in several European countries (such as Hungary, Sweden, Denmark, Lithuania, Czech Republic, Estonia, etc.) This means that the commercial banks rely on the individuals who have a stable job.

Therefore, we can expect that:

H5: Individuals who are working in a public sector in Georgia are more likely to take a mortgage loan to buy a finished housing.

Sex

The existence of a gender effect on mortgage loan has widely been researched. Women are more likely to receive subprime mortgages than men (Fishbein & Woodall, 2006). These gender disparities exist across mortgage product lines. Women with the highest incomes have the highest disparities relative to men with similar incomes than women at lower income levels (Fishbein & Woodall, 2006).

Cheng, Lin, and Liu (2009) find that men are likely to pay lower interest rates on mortgages because they tend to search for the lowest rates. Since search is rewarded by the market, the lack of search by women is a plausible reason for them to receive higher mortgage rates. Alesina and Mistrulli (2013) also find that women pay a higher interest rate than men, after controlling for many individual characteristics of the borrower, of the businesses, and of the local credit markets.

In addition, women have lower life-time income and earn less than men. in nearly all developed countries, a stubborn gender pay gap remains (Kunze, 2017). According to the National Statistics Office of Georgia, in 2019, employed man are 12.3% more than women. Therefore, we can expect that women have lower resources to take a mortgage loan. Finally, the stereotype that men are more risk prone than women in their financial behaviours and attitudes is very widespread. Thus, in the literature on this issue, there exists a significant number of studies claiming that women exhibit a less willingness to take risks than men. It is expected that this lower risk propensity of women leads them to buy a finished housing.

Drawing on the argument behind the gender's risk preferences, the next hypothesis is established

H6: Women are more likely to take a mortgage loan in Georgia to buy a finished housing.

Table 2. Technical data of the study

Universe	Individuals aged 18-65 years
Information collection	Face-to-face interviews using a structured questionnaire.
Sample selection	Simple sampling method. Consumers of the mortgage loans are considered as the sampling unit
Sample size	356 individual face-to-face interviews.
Sampling error	The sampling error for the sample as a whole is $\pm 5.28\%$ for a confidence level of 95% and assuming $p=q=0.5$.
Fieldwork dates	From July 2019 until August 2019

Source: author's compilation

Research Methodology.

The data and the sample

The data used for the analysis are from an own survey on mortgage loan consumer which was conducted in Tbilisi (Georgia) in July and August 2019. Based on the review of empirical and theoretical literature, a quantitative questionnaire was developed including all variables previously mentioned. Structured interview method was chosen for the study, since the content of the questionnaire is the same for each respondent, which allows for aggregation of responses (Bryman & Bell, 2011).

The population was the number of mortgage borrowers. According to the National Bank of Georgia, the number of mortgage loans granted to households in Tbilisi in August 2019 was 61,000. This population has to meet the sampling size of 382 respondents to generate accurate results (Krejcie & Morgan, 1970). In this research, there are 358 questionnaire forms that are returned and can be used for analysis.

Four interviewers who were familiar with survey methods were selected to conduct face-to-face interviews. Interviews were conducted mainly in front of bank branches during the working hours to maximize the exposure of mortgage loan customers. Unemployed people and pensioners were not represented in the sample because, as usual they could not get the mortgage loan in Georgia. According to the National Bank of Georgia, the number of licensed banking institutions in Georgia was 15 units in 2019. Nevertheless, the survey was conducted mainly in two large banks; in the branches of the TBC Bank and the Bank of Georgia. According to the National Bank of Georgia, these banks are in Top 5, loans issued to customers¹. Thus TBC Bank is the largest banking group in Georgia, serving around 83% of the country's adult

population and 38.8% of total loan on the local market². The second largest bank is The Bank of Georgia, taking into account that the total actives were 14.7 milliard GEL In 2019. Therefore, mortgage customers of the two largest banks were identified.

A simple random sampling method was chosen, since at that time each element of the generic set has a known and equal chance of being selectively aggregated. Interviewers asked every third customer whether they had a mortgage loan or not. 358 individuals were interviewed out of which 356 resulted in valid questionnaires (Table 2). In spite of this figure is under the estimated 382 necessary responses, we consider it enough reliable to the empirical study not only because the sampling error is sufficient for practical purposes (± 5.28 with a confidence level of 95%), but also similar data are not still available for Georgian mortgage market. In contrast, most of the data are stored by commercial banks for their internal and private use.

Table 2 shows the technical data of the survey.

The variables and the econometric model

In order to test the proposed hypotheses, the dependent variable is the purpose of holding a mortgage loan. Particularly, the individuals were asked: *"what is the purpose of the mortgage loan you take for? (buying a completed housing; buying an unfinished housing)*. A dummy variable is created taking the value 1 for those individuals that answered for finished housing, and 0 otherwise.

As independent variables, we have selected a number of factors that presumably would influence the decision to hold mortgage loan for buying houses (Table 3). Thus, the individuals' **age** is a categorical variable ranging from 1 to 5 (1. 18-24, 2. 25-34; 3. 35-44; 4. 45-54; 5.

1 Commercial banks' Pillar 3 annual reports. URL: <https://www.nbg.gov.ge/index.php?m=673&lng=eng> (дата звернення: 05.03.2025).

2 Results and Announcements. TBC Bank. URL: <https://www.tbcbank.ge/web/en/web/guest/results-announcements> (дата звернення: 05.03.2025).

Table 3. Statistics of The Independent Variables

Variable	Unfinished housing (295 obs.)		Finished housing (61 obs.)	
	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
Age				
18-24	0	0	0	0
25-34	0.54	0.50	0.30	0.46
35-44	0.34	0.48	0.34	0.48
45-54	0.10	0.30	0.34	0.48
55-64	0.01	0.08	0.02	0.13
Household Size	3.11	0.65	3.40	0.84
Marital Status: married	0.61	0.49	0.77	0.42
Income				
<600	0	0	0	0
601-1000 GEL	0.02	0.13	0.02	0.13
1001-1400 GEL	0.27	0.45	0.03	0.18
1401-1800 GEL	0.38	0.49	0.08	0.28
1801-2200 GEL	0.19	0.39	0.25	0.43
2200+ GEL	0.15	0.35	0.62	0.49
Extra income: Yes	0.07	0.25	0.27	0.45
Job				
Public sector employee	0.21	0.41	0.13	0.34
Private sector employee	0.69	0.46	0.28	0.45
Private business owner	0.10	0.30	0.59	0.50
Marital Status: married	0.61	0.49	0.77	0.42
Sex: Male	0.61	0.48	0.80	0.40

Source: author's compilation

55-64). The **household size** is measured as a continuous variable indicating the family members. As for **marital status** we use a dummy variable taking value 1 for people who are married and 0 - otherwise. The individual's **income** level is measured as a categorical variable ranging from 1 to 6 according to his/her answer to the following question: "Which is the current monthly net income?" Therefore, value 1. Up to 600 GEL; 2. 601-1,000 GEL; 3. 1,001-1,400 GEL; 4. 1,401-1,800 GEL; 5. 1,801-2,200 GEL; 6. 2,200 GEL and more. Also, the income level of the individuals is measured by using a dummy variable (**extra income**) taking the value 1 if the person has an extra income and 0 – otherwise. The employment status which we define as variable **job** is also a categorical variables ranging from 1 to 3 (1. Public sector employee; 2. Private sector employee; 3. Private business owner). To show the differences between gender we use a dummy variable (**sex**) taking the value 1 for male, and 0 for female.

This paper is aimed to analyse the driving forces of the decision to hold a mortgage loan to buy a finished house. To accomplish

this objective, probit regression estimates are used to model a non-linear relationship between the dummy dependent variable and a set of independent variables.

The probit model specification is:

$$\begin{aligned} \text{Probability}(Y_i = 1) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 \text{Age}_i + \\ + \beta_2 \text{Householdsize}_i + \beta_3 \text{Maritalstatus}_i \\ + \beta_4 \text{Income}_i + \beta_5 \text{ExtraIncome}_i + \\ + \beta_6 \text{Job}_i + \beta_7 \text{Sex}_i) \end{aligned} \quad (1)$$

The dependent variable (Y_i) quantifies the individual's probability of holding debt to buy a finished housing, i is the index of the individual, and Φ denotes the standard normal distribution function.

Main Results.

Descriptive analysis

Table 3 shows the statistics of the independent variables across two subsamples (buying a finished and unfinished house). As mentioned, most of individuals (83%) hold a mortgage loan to buy an unfinished housing. Only 17% of them have loans for finished ones.

As we can see from the Table 3, most of

Table 4. Estimated marginal effects

	m1	m2	m3	m4
Age: 35-44 [r.c. 25-34]	0.049	-0.06	-0.03	-0.03
	(0.06)	(0.05)	(0.05)	(0.05)
45-54 [r.c. 25-34]	0.084	-0.03	-0.02	-0.01
	(0.10)	(0.07)	(0.07)	(0.06)
55-64 [r.c. 25-34]	-0.05	-0.10	-0.10	-0.07
	(0.13)	(0.10)	(0.09)	(0.10)
Household Size	0.006	0.016	0.004	0.001
	(0.03)	(0.03)	(0.03)	(0.03)
Marital Status: married	-0.04	-0.04	-0.06	-0.10
	(0.05)	(0.06)	(0.05)	(0.06)
2.income: 601-1000 [r.c.2200+]		-0.134*	-0.09	-0.172***
		(0.06)	(0.08)	(0.02)
3.income: 1001-1400 [r.c.2200+]		-0.297***	-0.206**	-0.220***
		(0.04)	(0.06)	(0.05)
4.income: 1401-1800 [r.c.2200+]		-0.307***	-0.176*	-0.179**
		(0.04)	(0.07)	(0.06)
5.income: 1801-2200 [r.c.2200+]		-0.128***	0.006	-0.01
		(0.04)	(0.07)	(0.06)
extra income: Yes				0.381***
				(0.07)
2.job Private Sector	-0.05		-0.04	-0.01
	(0.05)		(0.05)	(0.05)
3.job Private Business	0.353***		0.224*	0.241*
	(0.10)		(0.11)	(0.10)
Sex	-0.05	0.02	0.018	-0.01
	(0.04)	(0.04)	(0.04)	(0.05)
Obs.	354	354	354	354
Wald X² (d.f.)	65.60 (8)***	71.90(10)***	82.03 (12)***	104.12(13)***
Pseudolikelihood	(127.44)	(122.94)	(117.53)	(101.03)
Hosmer-Lemeshow X² (8 d.f.)	7.87	3.27	7.52	5.3
R² Mcfadden	0.21	0.24	0.27	0.37

Source: author's compilation

Notes: Table 4 shows the probit estimates of holding mortgage loans. Namely, the marginal effect of each estimate is identified. The levels of significance are given by † for 10%, * for 5%, ** for 1%, and *** for 0.1%. Robust standard errors are enclosed in parentheses. d.f. stands for the degrees of freedom. r.f. denotes reference category.

people holding mortgage loans for unfinished housing are 25-34-year-old individuals (54%) and for finished ones, 35-44 age groups (34%).

As we found out, majority of individuals, who hold mortgage loan for unfinished housing has as average income between 1400-1800 GEL (38%), which is more than the average monthly nominal earnings of employees in Georgia (1,204 GEL), according to the National Statistics office of Georgia¹ in

2019. We have a different result for finished housing, as we can see, the monthly income of the individuals in this case are more than 2,200 GEL (62%).

According to our results, 69% of individuals who hold mortgage loans for unfinished housing are working in private sector. We have a different picture in the finished housing. Majority of the individuals (59%) who has a mortgage loan for buying a finished housing has their private business.

The average household size who hold the mortgage loan varies from 3.1 to 3.4. According to the National Statistics office of

1 Wages. National Statistics Office of Georgia. URL: <https://www.geostat.ge/en/modules/categories/39/wages> (дата звернення: 05.03.2025).

Georgia, from the last General population census results the average household size is 3.3 in Georgia¹.

Majority of people who hold a mortgage loan to buy an unfinished and finished housing are married individuals, accordingly 61% and 77%.

Multivariate analysis

To analyse the driving forces of holding a mortgage loan to buy a finished house, we estimate different empirical models. Table 4 presents the estimated marginal effects. We have consistently found that such decision is positively related to the income level and the employment status of individuals, whereas the other variables (sex, age and family size) were not statistically significant.

As mentioned, in our models significant variables are income and job (employment status).

The results confirm the *Hypothesis 4*. Individuals with higher levels of income, or those ones having an extra income, are more likely to be homeowners. Extra income in Georgia is simply the higher income from other sources. Our findings are consistent with those by Andrews & Sánchez (2011), Bourassa (1995), Haurin & Rosenthal (2004) and Struyk and Marshall (1974). The estimate coefficients suggest that the higher the income level, the more likely to be granted with a mortgage loan for buying a finished housed (more expensive).

Conversely, the results are the opposite to the expected in the *Hypothesis 5*; that is, the estimates show that individuals working in public sector are less likely to take a mortgage loan to buy unfinished housing. In other words, the owners of private business are more likely to buy finished housing. In developed countries, this finding could be considered counterintuitive. However, in transition economies, such as the Georgian economy, working in the public sector often means low salaries compared to those working in the private sector or being owners of private businesses. Moreover, being a civil servant is not synonymous with more job stability in Georgia, since there are higher rotation rates of people who abandon their public positions to search for better-paid jobs in the private sector. According to the study prepared by the Institute for Development of Freedom of Information, even though the law regulates employment in the public service, an important part of state-funded public sector

employees remain outside its coverage. The private sector remains competitive and can attract qualified candidates² (IDFI, 2017).

Surprisingly, none of the other explanatory variables showed to be significant in the estimated models of the individuals' decision of holding a mortgage loan to buy a finished housing. The author's best knowledge one reason for this is the small sample size. Another reason is also that the Georgian mortgage market is not as developed as Europe. Therefore, the market regulations, consumer needs, and loan percentages are specific in Georgia. Along with salary and career growth, people in Georgia want to buy a separate apartment.

Taking together, previous results indicate that the level of income and job status are only relevant factor in explaining the decision to take a mortgage loan to buy a finished housing in Georgia. In other words, the supply-side of credit market is what really matters in the decisions of choosing a finished housing. As banks cannot observe the household's capacity of meeting debt repayments, they consider observed household income and job stability as a signal in the screening process; the higher level of income, the higher capacity to repay obligations (Coibion *et al.*, 2014; Loschiavo, 2016). In sum, the banking system decides who can buy a finished housing.

Conclusion. The purpose of the current study was to determine the main factors that influence the consumer's decision to take a mortgage loan for buying a finished housing in a former Soviet republic. After interviewing 356 mortgage loan holders, the findings indicate that only income and job are statistically significant when it comes to mortgage loans for buy a finished housing. Other variables, such as age, household size, marital status and sex were not significant. The basic principle of responsible lending by the National Bank of Georgia remains unchanged: loan service should not create financial difficulties for the borrower, as the loan is issued to those who have adequate income. there are no any reluctance on the side of people themselves not to take a loan, because for example, if they are uncertain of the future, they tend to rent housing and thus earn extra income.

This paper presents two major limitations. First, while this work provides the first socioeconomic information of the mortgage loan holders in Georgia, several aspect could not being measured such as the

1 Households. URL: <http://census.ge/en/results/census1/households> (дата звернення: 05.03.2025).

2 Challenges of the Georgian Bureaucratic System. IDFI. Tbilisi: United Nations Development Programme, 2017.

risk aversion of individuals or how fraud and advertisement affect consumers behaviour. From experience and this study we can see that despite the people lost their housing because construction companies did not finish the projects, consumers are still making mortgage loans in unfinished housing. It means that fraud doesn't affect consumer's decisions in the long term. Secondly, it only considers customer for two banks. Future research will benefit from including customers of 15 banks that operates in Tbilisi.

Although the current study is based on a small sample of participants, the findings suggest that it is important to study the relationship between the job status and mortgage loan probability more deeply and to find other relevant reasons. Further research needs to examine more closely the links between individuals driving factors (education, ethnicity, advertisement) and mortgage loan probability.

Список використаної літератури

1. Alesina, A. F., & Mistrulli, P. E. (2013). Do women pay more for credit? Evidence from Italy. *Journal of the European Economic Association*, 11(s1), 45–66. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1542-4774.2012.01100.x>
2. Andrews, D., & Sánchez, A. C. (2011). Drivers of homeownership rates in selected OECD countries. *OECD Economics Department Working Papers*, 849, 1–44. doi: <https://doi.org/10.1787/5kgg9mcwc7jf-en>
3. Anglin, P. M. (1997). Determinants of buyer search in a housing market. *Real Estate Economics*, 25(4), 567–589. doi: <https://doi.org/10.1111/1540-6229.00728>
4. Aristei, D., & Gallo, M. (2012). The drivers of household over-indebtedness and delinquency on mortgage loans: Evidence from Italian microdata. *Quaderni del Dipartimento di Economia, Finanza e Statistica*, 105, 1–38. doi: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2135262>
5. Baldwin, J. N. (1987). Public versus private: Not that different, not that consequential. *Public Personnel Management*, 16(2), 181–193. doi: <https://doi.org/10.1177/009102608701600209>
6. Bargain, O., & Melly, B. (2008). Public sector pay gap in France: New evidence using panel data. *IZA Discussion Paper*, 3427, 1–20. doi: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1140163>
7. Bourassa, S. C. (1995). A model of housing tenure choice in Australia. *Journal of Urban Economics*, 37(2), 161–175. doi: <https://doi.org/10.1006/juec.1995.1009>
8. Cai, L. & Liu, A. Y.C. (2011). Public–Private Sector Wage Gap in Australia: Variation along the Distribution. *British Journal of Industrial Relations*, 49(2), 362–390. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8543.2009.00773.x>
9. Cheng, P., Lin, Zh., & Liu, Y. (2009). Do Women Pay More for Mortgages? *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 43(4), 423–440. doi: <https://doi.org/10.1007/s11146-009-9214-y>
10. Chiuri, M. C., & Jappelli, T. (2003). Financial Market Imperfections and Home Ownership: A Comparative Study. *European Economic Review*, 47(5), 857–875. doi: [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(02\)00273-8](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(02)00273-8)
11. Clark, W.A.V., Deurloo, M.C., & Dieleman, F. M. (1984). Housing Consumption and Residential Mobility. *Annals of the Association of American Geographers*, 74(1), 29–43. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8306.1984.tb01432.x>
12. Clark, W. A. V., Deurloo, M. C., & Dieleman, F. M. (2000). Housing consumption and residential crowding in U.S. housing markets. *Journal of Urban Affairs*, 22(1), 49–63. doi: <https://doi.org/10.1111/0735-2166.00039>

References

1. Alesina, A. F., & Mistrulli, P. E. (2013). Do women pay more for credit? Evidence from Italy. *Journal of the European Economic Association*, 11(s1), 45–66. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1542-4774.2012.01100.x>
2. Andrews, D., & Sánchez, A. C. (2011). Drivers of homeownership rates in selected OECD countries. *OECD Economics Department Working Papers*, 849, 1–44. doi: <https://doi.org/10.1787/5kgg9mcwc7jf-en>
3. Anglin, P. M. (1997). Determinants of buyer search in a housing market. *Real Estate Economics*, 25(4), 567–589. doi: <https://doi.org/10.1111/1540-6229.00728>
4. Aristei, D., & Gallo, M. (2012). The drivers of household over-indebtedness and delinquency on mortgage loans: Evidence from Italian microdata. *Quaderni del Dipartimento di Economia, Finanza e Statistica*, 105, 1–38. doi: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2135262>
5. Baldwin, J. N. (1987). Public versus private: Not that different, not that consequential. *Public Personnel Management*, 16(2), 181–193. doi: <https://doi.org/10.1177/009102608701600209>
6. Bargain, O., & Melly, B. (2008). Public sector pay gap in France: New evidence using panel data. *IZA Discussion Paper*, 3427, 1–20. doi: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1140163>
7. Bourassa, S. C. (1995). A model of housing tenure choice in Australia. *Journal of Urban Economics*, 37(2), 161–175. doi: <https://doi.org/10.1006/juec.1995.1009>
8. Cai, L. & Liu, A. Y.C. (2011). Public–Private Sector Wage Gap in Australia: Variation along the Distribution. *British Journal of Industrial Relations*, 49(2), 362–390. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8543.2009.00773.x>
9. Cheng, P., Lin, Zh., & Liu, Y. (2009). Do Women Pay More for Mortgages? *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 43(4), 423–440. doi: <https://doi.org/10.1007/s11146-009-9214-y>
10. Chiuri, M. C., & Jappelli, T. (2003). Financial Market Imperfections and Home Ownership: A Comparative Study. *European Economic Review*, 47(5), 857–875. doi: [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(02\)00273-8](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(02)00273-8)
11. Clark, W.A.V., Deurloo, M.C., & Dieleman, F. M. (1984). Housing Consumption and Residential Mobility. *Annals of the Association of American Geographers*, 74(1), 29–43. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8306.1984.tb01432.x>
12. Clark, W. A. V., Deurloo, M. C., & Dieleman, F. M. (2000). Housing consumption and residential crowding in U.S. housing markets. *Journal of Urban Affairs*, 22(1), 49–63. doi: <https://doi.org/10.1111/0735-2166.00039>

13. Coibion, O., Gorodnichenko, Y., Kudlyak, M., & Mondragon, J. (2016). Does Greater Inequality Lead to More Household Borrowing? New Evidence from Household Data. Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper Series, 2016-20. doi: <https://doi.org/10.24148/wp2016-20>
14. Doling, J. (1976). The Family Life Cycle and Housing Choice. *Urban Studies*, 13(1), 55–58. doi: <https://doi.org/10.1080/00420987620080071>
15. Duca, J. V., & Rosenthal, S. S. (1994). Borrowing constraints and access to owner-occupied housing. *Regional Science and Urban Economics*, 24(3), 301–322. doi: [https://doi.org/10.1016/0166-0462\(93\)02041-Z](https://doi.org/10.1016/0166-0462(93)02041-Z)
16. Fishbein, A. J., & Woodall, P. (2006). Women are Prime Targets for Subprime Lending. Consumer Federation of America. Retrieved from <https://consumerfed.org/pdfs/WomenPrimeTargetsStudy120606.pdf>
17. Ford, J., & Wilcox, S. (1998). Owner occupation, employment and welfare: The impact of changing relationships on sustainable home ownership. *Housing Studies*, 13(5), 623–638. doi: <https://doi.org/10.1080/02673039883137>
18. Gardner, J., & Oswald, A. J. (1999). The determinants of job satisfaction in Britain. *British Journal of Industrial Relations*, 37(4), 595–611. doi: <https://doi.org/10.1111/1467-8543.00156>
19. Gómez-Salvador, R., Lojschová, A., & Westermann, T. (2011). Household sector borrowing in the euro area: A micro data perspective. ECB Occasional Paper Series, 125. doi: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1791565>
20. Haurin, D. R., & Rosenthal, S. S. (2007). The influence of household formation on homeownership rates across time and race. *Real Estate Economics*, 35(4), 411–450. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6229.2007.00194.x>
21. Kunze, A. (2017). The gender wage gap in developed countries. In S. L. Averett, L. M. Argys, & S. D. Hoffman (Eds.), *The Oxford Handbook of Women and the Economy* (pp. 369–394). Oxford University Press. doi: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190628963.013.11>
22. Krejcie, R. V., & Morgan, D. W. (1970). Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement*, 30(3), 607–610. doi: <https://doi.org/10.1177/001316447003000308>
23. Lansing, J. B., & Kish, L. (1957). Family life cycle as an independent variable. *American Sociological Review*, 22(5), 512–519. doi: <https://doi.org/10.2307/2089474>
24. Leuvensteijn, M. van, & Koning, P. (2004). The effect of home-ownership on labor mobility in the Netherlands. *Journal of Urban Economics*, 55(3), 580–596. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jue.2004.02.002>
25. Loschiavo, D. (2021). Household debt and income inequality: Evidence from Italian survey data. *Review of Income and Wealth*, 67(1), 61–103. doi: <https://doi.org/10.1111/roiw.12454>
26. Anglin, P. M. (1988). The sensitivity of consumer search to wages. *Economics Letters*, 28(3), 209–213. doi: [https://doi.org/10.1016/0165-1765\(88\)90100-4](https://doi.org/10.1016/0165-1765(88)90100-4)
27. Mathema, A., Salukvadze, J., & Budovitch, M. (2015). Georgia Urban Strategy: Priority Area IV – Housing. World Bank. Georgia Housing – Final Report
28. Melly, B. (2005). Public-private sector wage differentials in Germany: Evidence from quantile regression. *Empirical Economics*, 30(2), 505–520. doi: <https://doi.org/10.1007/s00181-005-0251-y>
13. Coibion, O., Gorodnichenko, Y., Kudlyak, M., & Mondragon, J. (2016). Does Greater Inequality Lead to More Household Borrowing? New Evidence from Household Data. Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper Series, 2016-20. doi: <https://doi.org/10.24148/wp2016-20>
14. Doling, J. (1976). The Family Life Cycle and Housing Choice. *Urban Studies*, 13(1), 55–58. doi: <https://doi.org/10.1080/00420987620080071>
15. Duca, J. V., & Rosenthal, S. S. (1994). Borrowing constraints and access to owner-occupied housing. *Regional Science and Urban Economics*, 24(3), 301–322. doi: [https://doi.org/10.1016/0166-0462\(93\)02041-Z](https://doi.org/10.1016/0166-0462(93)02041-Z)
16. Fishbein, A. J., & Woodall, P. (2006). Women are Prime Targets for Subprime Lending. Consumer Federation of America. Retrieved from <https://consumerfed.org/pdfs/WomenPrimeTargetsStudy120606.pdf>
17. Ford, J., & Wilcox, S. (1998). Owner occupation, employment and welfare: The impact of changing relationships on sustainable home ownership. *Housing Studies*, 13(5), 623–638. doi: <https://doi.org/10.1080/02673039883137>
18. Gardner, J., & Oswald, A. J. (1999). The determinants of job satisfaction in Britain. *British Journal of Industrial Relations*, 37(4), 595–611. doi: <https://doi.org/10.1111/1467-8543.00156>
19. Gómez-Salvador, R., Lojschová, A., & Westermann, T. (2011). Household sector borrowing in the euro area: A micro data perspective. ECB Occasional Paper Series, 125. doi: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1791565>
20. Haurin, D. R., & Rosenthal, S. S. (2007). The influence of household formation on homeownership rates across time and race. *Real Estate Economics*, 35(4), 411–450. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6229.2007.00194.x>
21. Kunze, A. (2017). The gender wage gap in developed countries. In S. L. Averett, L. M. Argys, & S. D. Hoffman (Eds.), *The Oxford Handbook of Women and the Economy* (pp. 369–394). Oxford University Press. doi: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190628963.013.11>
22. Krejcie, R. V., & Morgan, D. W. (1970). Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement*, 30(3), 607–610. doi: <https://doi.org/10.1177/001316447003000308>
23. Lansing, J. B., & Kish, L. (1957). Family life cycle as an independent variable. *American Sociological Review*, 22(5), 512–519. doi: <https://doi.org/10.2307/2089474>
24. Leuvensteijn, M. van, & Koning, P. (2004). The effect of home-ownership on labor mobility in the Netherlands. *Journal of Urban Economics*, 55(3), 580–596. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jue.2004.02.002>
25. Loschiavo, D. (2021). Household debt and income inequality: Evidence from Italian survey data. *Review of Income and Wealth*, 67(1), 61–103. doi: <https://doi.org/10.1111/roiw.12454>
26. Anglin, P. M. (1988). The sensitivity of consumer search to wages. *Economics Letters*, 28(3), 209–213. doi: [https://doi.org/10.1016/0165-1765\(88\)90100-4](https://doi.org/10.1016/0165-1765(88)90100-4)
27. Mathema, A., Salukvadze, J., & Budovitch, M. (2015). Georgia Urban Strategy: Priority Area IV – Housing. World Bank. Georgia Housing – Final Report
28. Melly, B. (2005). Public-private sector wage differentials in Germany: Evidence from quantile regression. *Empirical Economics*, 30(2), 505–520. doi: <https://doi.org/10.1007/s00181-005-0251-y>

29. Mulder, C. H. (2006). Home-ownership and family formation. *Journal of Housing and the Built Environment*, 21(3), 281–298. doi: <https://doi.org/10.1007/s10901-006-9050-9>
30. Namchavadze, B. (2018). Construction Sector in Georgia. Tbilisi: Ministry of Foreign Affairs of the Kingdom of Norway .
31. Stephens, M. (2005). A critical analysis of housing finance reform in a “super” home-ownership state: The case of Armenia. *Urban Studies*, 42(10), 1795–1815. doi: <https://doi.org/10.1080/00420980500231712>
32. Struyk, R. J., & Marshall, S. (1974). The determinants of household home ownership. *Urban Studies*, 11(3), 289–299. doi: <https://doi.org/10.1080/00420987420080551>
33. Struyk, R., Roy, F., Rabenhorst, C., & Kopeiken, A. (2004). Emerging mortgage finance in Armenia. Policy Documentation Center. Retrieved from <https://core.ac.uk/display/11871948>
34. Tan, T.-H. (2008). *Determinants of homeownership in Malaysia. Habitat International*, 32(3), 318–335. doi: <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2007.11.006>
35. Vale, S., & Camões, F. (2020). *I feel wealthy: A major determinant of Portuguese households' indebtedness? Empirical Economics*, 58, 1953–1978. doi: <https://doi.org/10.1007/s00181-018-1602-9>
36. Valiyev, A. (2014). *The post-Communist growth machine: The case of Baku, Azerbaijan. Cities*, 41(Supplement 1), S45–S53. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cities.2014.06.009>
37. Veritas Brown. (2020). *The residential market at a glance*. Tbilisi: Cushman & Wakefield Georgia.
38. Wang, Y.-D., Yang, C., & Wang, K.-Y. (2012). *Comparing public and private employees' job satisfaction and turnover. Public Personnel Management*, 41(3), 557–573. doi: <https://doi.org/10.1177/009102601204100310>
39. Yilmazer, T., & DeVaney, S. A. (2005). *Household debt over the life cycle. Financial Services Review*, 14(4), 285–304.
40. Zhu, L. Y., & Meeks, C. B. (1994). *Effects of low-income families' ability and willingness to use consumer credit on subsequent outstanding credit balances. The Journal of Consumer Affairs*, 28(2), 403–422.

Гіра Кікорія,

кандидат економічних наук, доцент, Університет бізнесу та технологій, проспект І. Чавчавадзе, 82,
Тбілісі, 0162, Грузія
giga.kikoria@btu.edu.ge
<https://orcid.org/0000-0002-2202-7656>

Сара Фернандес Лопес,

кандидат економічних наук, професор, Університет Сантьяго-де-Компостела, Площа Обрадойро,
0, Сантьяго-де-Компостела, А Корунья, 15705, Іспанія
sara.fernandez.lopez@usc.es
<https://orcid.org/0000-0003-2496-4333>

ХТО МОЖЕ ВЗЯТИ ІПОТЕКУ НА ПРИДБАННЯ ДОБУДОВАНОГО ЖИТЛА? ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ НА ПРИКЛАДІ КРАЇНИ КОЛИШНЬОГО РАДЯНСЬКОГО СОЮЗУ

Ринки житла в країнах колишнього Радянського Союзу зазнали значних трансформацій з 1991 року, коли іпотечне кредитування стало ключовим інструментом, що стимулює попит на житло та право власності на нього. У Грузії, як і в багатьох інших пострадянських країнах, офіційні дані свідчать про постійне зростання кількості громадян, які виходять на іпотечний ринок з метою придбання житла, зокрема, готового житла. Ця тенденція підкреслює необхідність розуміння

соціально-економічних факторів, які впливають на використання іпотеки міськими жителями, особливо в перехідних економіках, що швидко трансформуються. Це дослідження вивчає детермінанти отримання іпотечних кредитів на придбання готового житла, використовуючи дані первинного опитування, зібрані з вибірки 356 власників іпотечних кредитів у Тбілісі, столиці та найбільшому місті Грузії.

Емпіричні результати свідчать про те, що дохід і статус зайнятості є найбільш значущими предикторами рішення домогосподарств щодо отримання іпотечного кредиту. Вищий рівень доходу та стабільна офіційна зайнятість значно підвищують ймовірність схвалення та отримання іпотечного кредиту. На противагу цьому, демографічні змінні, такі як вік, стать та рівень освіти, мають обмежену прогностичну силу в процесі прийняття рішення. Ці висновки підкреслюють вирішальну роль економічної безпеки, інтеграції ринку праці та надійних джерел доходу у формуванні доступу до житлового фінансування в країнах з перехідною економікою.

Це дослідження робить внесок в існуючу літературу трьома основними способами. По-перше, воно пропонує нове емпіричне розуміння соціально-економічних характеристик іпотечних позичальників у Грузії, заповнюючи суттєву прогалину в регіональній літературі. По-друге, воно надає фундаментальну оцінку грузинського ландшафту житлового фінансування, слугуючи відправною точкою для порівняльних досліджень в інших колишніх радянських республіках, включаючи Вірменію та Азербайджан. По-третє, дослідження має практичне значення для політиків, фінансових установ та учасників ринку житла, пропонуючи засновані на даних докази щодо передумов доступності іпотеки в постсоціалістичних містах. Таким чином, воно поглиблює розуміння динаміки іпотеки в більш широкому контексті економічних перетворень, інституційного розвитку та міських трансформацій.

Ключові слова: *житло, попит на житло, ринки нерухомості, дослідження споживачів, іпотека.*

JEL Classification: R21; R31; G21.

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 20.03.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 28.04.2025 р.

The article was received by the editors 20.03.2025.
The article is recommended for printing 28.04.2025.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-03>
UDC 332.1(669.1)

Abayomi Samuel Oyekale*

PhD, Professor

asoyekale@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-8030-8950>**Thonaeng Charity Molelekoa***

PhD, Senior Lecturer

thonamolex@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-8753-2437>

*North-West University,

Mafikeng Campus, 2735, Mmabatho, South Africa

IMPACTS OF INCOME SHOCKS AND SOCIAL PROTECTION ON RURAL HOUSEHOLDS' FOOD INSECURITY EXPERIENCES DURING THE COVID-19 PANDEMIC IN CONFLICT-AFFECTED STATES IN NORTHERN NIGERIA

Abstract. Social protection is one of the major policy instruments for addressing households' vulnerability to income shocks and poverty across the globe. In Nigeria, the COVID-19 pandemic presented a double tragedy to rural households in northern Nigeria due to their pre-pandemic exposure to several income shocks and conflicts. Therefore, this study analysed the impacts of income shocks and social protection on food insecurity experiences (FIE). The data were collected by the Food and Agriculture Organization (FAO) as Data in Emergency Monitoring (DIEM) from 4412 households in two Rounds in 2021 and 2022. The data were analysed by negative binomial regression and treatment effects with regression estimator. The results showed that majority of the respondents were permanent residents (94.88%), while the highest reported income shocks were high food price (34.00%), violence (23.07%), high fuel price (20.24%), and loss of employment (11.65%). Social assistances in the form of food and cash vouchers were received by 5.92% and 2.61%, respectively. At the mild level of food insecurity, 67.84% worried about food, 71.48% ate less healthy food, and 71.62% ate few food, while at chronic level, 23.13% went the whole day without food. The negative binomial regression showed that education levels, male headship, income, and permanent residence significantly reduced ($p < 0.05$) the expected number of FIE. The average treatment effect (ATE) showed that loss of employment, other household shocks, high food prices, other economic shocks, animal diseases, violence and insecurity significantly increased ($p < 0.05$) FIE, while pest outbreaks reduced it. Also, those who received food had significantly higher FIE ($p < 0.05$). It was concluded that income shocks promoted FIE during the COVID-19 pandemic, while social assistances insignificantly addressed the problems. It was recommended that efforts to address food insecurity should be gender sensitive, address insecurity of human lives and properties, and promote education among rural households.

Keywords: *Income Shocks, Social Protection, Food Insecurity, COVID-19, Conflict, Nigeria.*

JEL Classification: C01; C21; D12; I31.

In cites: Oyekale, A. S., & Molelekoa, Th. Ch. (2025). Impacts of income shocks and social protection on rural households' food insecurity experiences during the COVID-19 pandemic in conflict-affected states in Northern Nigeria. *Social Economics*, 70, 27-46. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-03>

Introduction. Social protection is one of the major policy instruments for addressing households' vulnerability to income shocks and poverty across the globe. This is particularly so in the context of growing

incidences of idiosyncratic and covariate shocks, which often impact people's socio-economic activities with utmost retrogressive ruthlessness (Nicola et al., 2020). Therefore, the international community is unanimously

forthright in asserting the essentiality of social protection as a fundamental right of every citizen for a dignified and healthy life¹. Although over the past few decades, progress in activating some social protection programmes has been very sluggish, in many developing countries, emphases are now placed on their utilization as primary interventions to safeguard the welfare of extremely poor and vulnerable households from the precarious impacts of income shocks. Therefore, some developing countries have integrated targeted marginal interventions executed in the form of in-kind or cash transfers to facilitate the processes of poverty reduction in line with the 17 expedient Sustainable Development Goals (SDGs) (Tabor, 2002; Dadap-Cantal et al., 2021; Grosh et al., 2022).

In Africa, although poverty reduction is the crux of several development plans and programmes, the major problem remains inadequate targeting of interventions which often connotes deliberate diversion of programmes' benefits to unintended beneficiaries. Therefore, a framework for enhancing the targeting efficiency of poverty reduction programmes is of fundamental relevance in advancing economic inclusion of the poor, with utmost promotion of economic equity and sustainability. Specifically, over the past few decades, Africa's aspiration to ensuring a society with adequate coverage of social protection has met with several obstacles. It is important to note that the ILO has assisted several African countries to design social protection programmes following the adoption of the Social Security Convention in 1952. More importantly, over the past few decades, African policy makers have adopted several policy frameworks towards expansion of social protection initiatives². Some reflections on African leaders' commitments towards promotion of social protection are highlighted in "Agenda 2063: The Africa We Want" and "Abidjan Declaration"³.

Therefore, policy initiatives to ensure households' economic stability through

mitigation of the impacts of income shocks are fundamental necessities in many African countries. The COVID-19 pandemic presents a precursory symbol of international connectedness of global economies and the systematic importance of mitigating the impacts of income shocks through some social protection initiatives. It should be emphasized that African economies contracted by 1.6% in 2020 due to the COVID-19 pandemic⁴. The lingering impacts of the COVID-19 pandemic as well as global inflationary trends are critical factors influencing economic performances of many African countries since the wane of the pandemic in 2022. More importantly, other welfare shocks with different impacts across the African continent include environmental hazards like drought, flooding, and hails, while the significance of progressive insecurity manifesting as terrorism and communal conflicts cannot be over-emphasized.

In Nigeria, the impacts of income shocks in defining households' economic status cannot be overemphasized. This can be buttressed from the fact that before the COVID-19 pandemic surfaced with such devastating economic ruthlessness, the Nigerian economy had battled severe insecurity problems promoted by political and religious extremists. The country currently ranks fourth and eighth among the countries most impacted by terrorism in Africa and the entire world, respectively⁵. It should also be noted that Nigeria is among the ten countries in the world that accounted for 85% of global deaths from activities of terrorists⁶. The problem of insecurity in Nigeria has progressively escalated into increased devolvment of terrorism in the form of protracted herder-farmer conflicts, kidnapping for ransoms or rituals, communal banditry, and fatal attacks on religious centres.

The fundamental predisposition of economic policies and reforms that had been recently implemented to address economic stagnation and promote international competitiveness of Nigerian economy has unfortunately unfolded a perpetual

1 International Labour Organization (ILO). Africa Regional Social Protection Strategy, 2021-2025: Towards 40 % – a social protection coverage acceleration framework to achieve the SDG. 2021. URL: https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@africa/@ro-abidjan/documents/publication/wcms_828423.pdf (дата звернення: 29.12.2024).

2 International Labour Organization (ILO). Africa Regional Social Protection Strategy, 2021-2025: Towards 40 % – a social protection coverage acceleration framework to achieve the SDG. 2021. URL: https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@africa/@ro-abidjan/documents/publication/wcms_828423.pdf (дата звернення: 29.12.2024).

3 Ibid.

4 African Development Bank (AfDB). African Economic Outlook 2022: Africa's 2021 economic rebound impacted by lingering Covid-19 pandemic and Russia-Ukraine war. 2022. URL: <https://www.afdb.org/en/news-and-events/press-releases/african-economic-outlook-2022-africas-2021-economic-rebound-impacted-lingering-covid-19-pandemic-and-russia-ukraine-war-51865> (дата звернення: 06.12.2024).

5 Institute for Economic and Peace. Global Terrorism Index 2023. 2023. URL: <https://reliefweb.int/attachments/91c7f4ee-9db7-47c4-a487-0d166b3d4274/GTI-2023-web.pdf> (дата звернення: 06.12.2024).

6 Ibid.

syndrome of sufferings prescriptively encapsulated by growing inflation, poverty and economic inequality. Therefore, in the context of households' growing exposure to income shocks, the Nigerian government is implementing social protection programmes targeted at economically vulnerable households. Moreover, with slow progress in devolving such initiatives to poor households and the tightness of national budgets, there have been initiatives from other stakeholders in developing a framework for social assistance, especially during the COVID-19 pandemic.

Although data paucity has often prevented research into the impacts of formalized social protection initiatives and informal assistances in Nigeria, especially during the COVID-19 pandemic, a clear understanding of their impact is essential for promoting some monitoring and evaluation activities divulged at understanding their relevance for the overall human capital development and poverty reduction. This study therefore aims to analyse the impact of income shocks and social protection interventions on households' food insecurity during the COVID-19 pandemic with focus on conflict-affected households in northern Nigeria. The specific objectives were to analyse the determinants of Food insecurity experiences and determine the impacts of income shocks and social assistance interventions using the ATE and ATET frameworks with regression adjustment estimator.

Literature Review. The framework for analysing the impacts of income shocks and social protection on food insecurity can be derived from the classical microeconomic theory of utility maximization (Akter & Basher, 2014). This theory postulates that households would always seek for utility maximization based on the constraints posed by commodity prices and their levels of incomes (Metcalf, 2001). Therefore, a stable consumption behaviour requires a stable level of income either permanently or transiently (Aikaeli et al., 2021). In addition, income shock is a form of income destabilization exposure that promotes income insecurity (Ansah et al., 2021). This situation always requires some form of social assistance to facilitate consumption smoothening. Without adequate social assistance, income shocks, such as the COVID-19 pandemic is bound to subject vulnerable households to food insecurity.

Food insecurity has been defined in different ways. It is expressed as inability to procure sufficient food that is required

for healthy living (Schroeder and Smaldone, 2015). Food insecurity is therefore synonymous with hunger, which defines a situation of deplorable painful state that has been promoted by insufficient food intakes¹. This is well captured in the definition of food security that was provided by FAO (1996) as "People having at all times, physical, social and economic access to sufficient, safe and nutritious food which meets their dietary needs and food preferences for an active and healthy life". This definition reemphasizes the basic pillars of food insecurity which are "availability, accessibility, utilization, and stability" (Aborisade & Bach, 2014).

Some dimensions of food insecurity have been defined in the literature. Specifically, the Food Insecurity Experience Scale (FIES) identified four levels, which are food secure, mild food insecure, moderate food insecure and severe food insecure (Pool & Dooris, 2022). These divisions have afforded policy makers some basic information for understanding the urgency of strategic policy interventions to address hunger and malnutrition. Specifically, the seriousness of such interventions can be gauged from the fact that attainment of zero hunger by 2030 is one of the Sustainable Development Goals (SDGs) with utmost significance and economic cost (Laborde et al., 2016; Bizikova et al., 2020).

Among the several factors that have been identified as correlates of food insecurity in the literature, income shock is notable. In absence of adequate coping strategies, income shocks are bound to destabilize the households' accessibility, utilization and stability pillars of food security. Similarly, COVID-19 was a form of income shock, which exposed the vulnerability of many households to other shocks. There have been several studies on the impacts of COVID-19 on food insecurity. These studies generally reported the negative impacts of the pandemic on households' food security levels through the channels of income losses, job losses and reduction in purchasing power (Hirvonen et al., 2021; Béné et al., 2021).

In Nigeria, the impacts of COVID-19 pandemic on households' food insecurity cannot be denied. Ibukun and Adebayo (2021) reported a higher prevalence of severe food insecurity with education levels, wealth index and income being significant correlates. Balana et al. (2023) also found

1 Food and Agriculture Organization (FAO). Hunger and food insecurity. 2025. URL: <https://www.fao.org/hunger/en> (дата звернення: 18.03.2025).

prevalence of severe food insecurity during the pandemic in Nigeria and income loss was a major correlate of food insecurity. In addition, ownership of livestock was found to reduce the impacts of the pandemic while government's social protection programmes did not have significant impact. Amare et al. (2021) found that using Nigeria's panel data, food insecurity was promoted by conflicts, lockdowns, non-farm business and residence in rural areas.

Amusan and Agunyai (2021) also found that the lockdowns that were implemented during the pandemic promoted food insecurity through significant loss of households' purchasing power. Omotayo et al. (2022) also found that income, education, gender, and household size were the determinants of food security during the COVID-19 pandemic in Nigeria. Bwala et al. (2023) also found that during the COVID-19 pandemic in Nigeria, households' heads gender, education, income and work hours were significantly associated with food security.

In some other previous studies, the correlation between income shocks or social protection and food insecurity had been estimated. However, although some studies concluded on the relevance of income shocks and social protection in defining the food insecurity status of some households, the magnitude of their impacts based on some case control design was not estimated. Examples of such studies include Leete and Bania (2010) who reported statistical significance of income and income shocks in explaining food insufficiency. Akter and Basher (2014) found that price shocks adversely influenced food insecurity, while Vu et al. (2022) predicted negative impact of COVID-19 pandemic on households' food insecurity in Vietnam. Alam et al. (2024) also reported the negative effect of price shocks on food insecurity during the COVID-19 pandemic. Niles and Salemo (2018) found that climatic shock reduced the likelihood of being food secure.

Furthermore, Temple et al. (2019) analysed the food insecurity dimensions among social assistance recipients in Australia. It was found that food insecurity was more pronounced among social assistance recipients. In another study in British Columbia, Li et al. (2016) found that increase in social assistances reduced food insecurity. Using a meta-analysis, Hidrobo et al. (2018) found that social protection enhanced caloric food intakes, food expenditures and acquisition of some productive assets. King (2017) also found that informal assistance reduced the likelihood of being food insecure. Waidler

and Devereux (2019) found that in South Africa, food insecurity reduced with receipt of older people's grants while child support grant had no significant impacts. Miller et al. (2011) also found that social assistance in the form of cash transfer significantly enhance food security in Malawi. Moreover, Abay et al. (2023) reported a significant impact of social assistance on households' food security during the COVID-19 pandemic in Ethiopia.

This paper is contributing to existing body of knowledge through adoption of a case control design that identifies the impacts of social assistance and income shocks on food insecurity in Nigeria during the COVID-19 pandemic. Our adopted methodology goes beyond a statistical analysis of the correlates of food insecurity, we estimated the impacts of income shocks and social assistances using the econometrically justified case control regression adjustment estimators. In the remaining parts of the article, we presented the materials and methods, results and discussion and conclusion.

Research Methodology.

Data and Sampling Methods

The data for this study were the first and second rounds of the Data in Emergency (DIEM), which were collected by the Food and Agriculture Organization (FAO) for the monitoring of agricultural activities and food security in Nigeria. These surveys were implemented in five selected states, including Zamfara, Yobe, Katsina, Borno, and Adamawa. The first round of the survey comprised of 2709 households, and was implemented between May and June, 2021. However, the first round was conducted between June 26 and July 8 in 2022 among 1703 households^{1 2}. The first round comprised of 1703 households which were interviewed using face-to-face method, while the second round comprised of 1398 households which were interviewed with computer-assisted telephone interviews³. The surveys are comparable although during the round 2, insecurity mandated some changes in the sampling design with replacement of some areas in Borno due to pronounced insecurity.

1 FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 1. 2021. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/9fa3e26b-0c35-4e52-9d13-72305cdee8db/content> (дата звернення: 07.01.2025).

2 FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 2. 2022. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/65ae5854-0176-455d-bda7-922b1dc58077/content> (дата звернення: 07.01.2025).

3 Ibid.

The distribution of sampled households across the selected states is in Table 1.

Estimated Model

We estimated the negative binomial regression model in this study. The starting point of our analysis was estimation of a Poisson regression due to the count nature of the dependent variable. However, we subjected the results to overdispersion test in STATA 18 software. The result, using the *estat gof* command revealed that there was overdispersion. The dependent variable in this study is the number of food problems reported by each household. In its additive form, the estimated model can be presented as:

$$Y_{ij} = \exp(\alpha_0 + X_{ik} \beta_k) + \varepsilon_i \quad (1)$$

In the above equation, Y_{ij} denotes the number of food problems experienced by i th household, the vector of the independent variables is denoted as β_k , α_0 represents the constant term and ε_i is the stochastic error term. The independent variables (X_{ik}) are coded as follows: second round (yes = 1, 0 otherwise), households' agricultural activity (none is the reference) [crop (yes = 1, 0 otherwise), livestock (yes = 1, 0 otherwise), livestock and crop (yes = 1, 0 otherwise)], male headed household (yes = 1, 0 otherwise), households' heads education (none is the reference group) [basic education (yes = 1, 0 otherwise), primary education (yes = 1, 0 otherwise), secondary education (yes = 1, 0 otherwise), religious or informal (yes = 1, 0 otherwise), higher education (yes = 1, 0 otherwise)], residence type (IDP is reference) [permanent resident (yes = 1, 0 otherwise), resident migrant (yes = 1, 0 otherwise), refugees (yes = 1, 0 otherwise), returnees in the past two years (yes = 1, 0 otherwise)], total income

(Naira), not affected by COVID-19 prevention (yes = 1, 0 otherwise), States (Adamawa is the reference) [Borno (yes = 1, 0 otherwise), Katsina (yes = 1, 0 otherwise), Yobe (yes = 1, 0 otherwise), Zamfara (yes = 1, 0 otherwise)], Income shocks are lost employment or work (yes = 1, 0 otherwise), other intra household shock (yes = 1, 0 otherwise), higher food prices (yes = 1, 0 otherwise), higher fuel prices (yes = 1, 0 otherwise), could not work or do business (yes = 1, 0 otherwise), other economic shock (yes = 1, 0 otherwise), pest outbreak (yes = 1, 0 otherwise), plant disease (yes = 1, 0 otherwise), animal disease (yes = 1, 0 otherwise), non-available pasture (yes = 1, 0 otherwise), other crop and livestock problems (yes = 1, 0 otherwise), cold, temperature or hail (yes = 1, 0 otherwise), flood (yes = 1, 0 otherwise), drought (yes = 1, 0 otherwise), landslides (yes = 1, 0 otherwise), natural fire (yes = 1, 0 otherwise), other natural hazard (yes = 1, 0 otherwise), violence (yes = 1, 0 otherwise), theft of products and assets (yes = 1, 0 otherwise), and fire outbreaks (yes = 1, 0 otherwise), the assistances received are food (yes = 1, 0 otherwise), cash vouchers (yes = 1, 0 otherwise), seeds (yes = 1, 0 otherwise), extension services (yes = 1, 0 otherwise), livestock feed (yes = 1, 0 otherwise), and other assistances (yes = 1, 0 otherwise). The Variance Inflation Factor (VIF) was used to test for multicollinearity among the explanatory variables.

Treatment Effects Estimation for the Impacts of Income Shocks and Social Assistance

The impacts of income shocks and social assistances on experiences of food insecurity were evaluated using regression adjustment estimator. The Average Treatment Effect (ATE) shows the difference in expected food problems across the differences in income shock exposure

Table 1. Distribution of respondents across the selected states in Nigeria

States	Round 1	Round 2	Total
Adamawa	526	336	862
Borno	568	336	904
Katsina	758	360	1118
Yobe	535	336	871
Zamfara	322	335	657
Total	2709	1703	4412

Sources: computed by the authors from Nigeria's Data in Emergency Round 1 and 2^{1 2}

1 FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 1. 2021. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/9fa3e26b-0c35-4e52-9d13-72305cdee8db/content> (дата звернення: 07.01.2025).

2 FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 2. 2022. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/65ae5854-0176-455d-bda7-922b1dc58077/content> (дата звернення: 07.01.2025).

and receipt of a particular assistance (treated) and those who did not get exposed to the shock or receive the assistance (control) [. We also computed the Average Treatment Effect on the Treated (ATE) which shows the difference in the expected number of food problems for income shock exposed households and those who received assistances and what they would have got if they never got exposed to the shock or receive the assistance (counterfactuals) [].

Main Results.

Respondents' demographic characteristics

Table 2 shows the distribution of the respondents' demographic characteristics. It reveals that more than 90% of the respondents were males, while 49.95% had higher education. These results show that rural households in northern Nigeria, just as in

other parts of the country, are largely headed by men (Mazzotta & Ng'weno, 2020). Also, attainment of higher education is fairly high and similar to findings previously reported in some studies conducted in rural Nigeria (Charity et al., 2021). The results further show that 13.85% was not engaged with farming, while 47.93% was involved in crop farming. Rural households' sources of livelihood are often selected based on acquired skills, access to production resources and expected financial needs. The findings are in accordance with those of Abiodun et al. (2019) and Ibrahim et al. (2009) who emphasized the role of crop and livestock farming in rural Nigeria.

Based on residence status, the results in Table 2 showed that 94.88% of the total respondents were permanent residents. However, the 1.68% and 0.34% were internally

Table 2. Distribution of respondents' selected demographic variables

Variable	Round 1 – 2021		Round 2 – 2022		Total	
	Mean	Std. dev.	Mean	Std. dev.	Mean	Std. dev.
Households' head gender						
Female	0.0716	0.2579	0.0517	0.2214	0.0639	0.2446
Male	0.9284	0.2579	0.9483	0.2214	0.9361	0.2446
Education						
None	0.0306	0.1724	0.4551	0.4981	0.1945	0.3958
Basic education	-	-	0.4146	0.4928	0.1600	0.3667
Primary education	0.0258	0.1587	-	-	0.0159	0.1250
Secondary education	0.1827	0.3865	-	-	0.1122	0.3156
Religious or informal	0.0676	0.2510	-	-	0.0415	0.1994
Higher education	0.6932	0.4612	0.1304	0.3368	0.4760	0.4995
Agricultural activities						
None	0.1938	0.3953	0.0505	0.2190	0.1385	0.3454
Crop	0.2791	0.4486	0.4821	0.4998	0.3574	0.4793
Livestock	0.3045	0.4603	0.4034	0.4907	0.3427	0.4747
Livestock and crop	0.2226	0.4161	0.0640	0.2448	0.1614	0.3679
Household residence type						
Internally Displaced Person (IDP)	0.0151	0.1221	0.0194	0.1379	0.0168	0.1284
Permanent resident	0.9328	0.2504	0.9742	0.1587	0.9488	0.2205
Resident migrant	0.0369	0.1886	0.0018	0.0419	0.0233	0.1510
Refugees	0.0055	0.0742			0.0034	0.0582
Returnees in the past two years	0.0096	0.0975	0.0047	0.0684	0.0077	0.0875

Sources: computed by the authors from Nigeria's Data in Emergency Round 1 and 2^{1 2}

1 FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 1. 2021. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/9fa3e26b-0c35-4e52-9d13-72305cdee8db/content> (дата звернення: 07.01.2025).

2 FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 2. 2022. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/65ae5854-0176-455d-bda7-922b1dc58077/content> (дата звернення: 07.01.2025).

displaced and refugees, respectively. The problem of insurgencies in Nigeria is a major socioeconomic development challenge affecting agricultural activities and livelihood choices (Adelaja & George, 2019; Ajiboye et al., 2024). The results showed that the proportions of the households that were not affected by COVID-19 increased from 13.33% in 2021 to 74.34% in 2022. These findings reveal the fact that the impacts of the pandemic on people's livelihoods declined over time (Kim & Kwan, 2021; Kesar et al., 2021).

Income Shocks and Social Assistances

Table 3 shows the distribution of respondents' income shocks and the social assistances that were received during the

COVID-19 pandemic. It reveals that in the combined data, the households that experienced higher food prices reported the highest percentage with 34.00%. This was followed by exposure to violence (23.07%), higher fuel price (20.24%) and loss of employment (11.65%). It should be noted that across the country, in March 2020, the price of petrol was N145.40, which decline slightly in April and May after the first lockdown was implemented. In 2021 and 2022, Also, those who indicated higher food prices increased from 27.39% to 44.51%. The results further showed that between 2021 and 2022, exposure to violence declined from 31.30% to 9.98%, respectively. The income shocks that were least reported in the combined data

Table 3. Income Shocks and Social Assistances Received by Rural Households

Variable	Round 1 – 2021		Round 2 – 2022		Total	
	Mean	Std. dev.	Mean	Std. dev.	Mean	Std. dev.
Lost employment or work	0.1665	0.3726	0.0370	0.1888	0.1165	0.3209
Other intra household shock	0.0354	0.1849	0.1098	0.3127	0.0641	0.2450
Higher food prices	0.2739	0.4460	0.4451	0.4971	0.3400	0.4738
higher fuel prices	0.1425	0.3496	0.2977	0.4574	0.2024	0.4018
Could not work or do business	0.0764	0.2657	0.0258	0.1587	0.0569	0.2317
Other economic shock	0.0413	0.1991	0.0822	0.2748	0.0571	0.2321
Pest outbreak	0.0329	0.1783	0.0540	0.2261	0.0410	0.1984
Plant disease	0.0214	0.1448	0.1315	0.3381	0.0639	0.2446
Animal disease	0.0340	0.1812	0.0587	0.2352	0.0435	0.2040
Non-available pasture	0.1318	0.3383	0.0076	0.0871	0.0839	0.2772
other crop and livestock problems	0.0092	0.0956	0.0164	0.1272	0.0120	0.1090
Cold, temperature or hail	0.0026	0.0508	0.0012	0.0343	0.0020	0.0451
Flood	0.0838	0.2771	0.0793	0.2702	0.0820	0.2745
Drought	0.0129	0.1129	0.0241	0.1533	0.0172	0.1301
Landslides	0.0015	0.0384	0.0006	0.0242	0.0011	0.0336
Natural fire	0.0103	0.1012	0.0018	0.0419	0.0070	0.0835
Other natural hazard	0.0081	0.0898	0.0059	0.0764	0.0073	0.0849
Violence	0.3130	0.4638	0.0998	0.2999	0.2307	0.4214
Theft of products and assets	0.0912	0.2879	0.0476	0.2129	0.0743	0.2624
Fire outbreaks	0.0170	0.1292	0.0047	0.0684	0.0122	0.1100
Received food	0.0532	0.2244	0.0687	0.2530	0.0592	0.2359
Received cash vouchers	0.0299	0.1703	0.0200	0.1399	0.0261	0.1593
Received seeds	0.0314	0.1744	0.0264	0.1604	0.0295	0.1691
Received extension services	0.0074	0.0856	0.0047	0.0684	0.0063	0.0794
Received livestock feed	0.0041	0.0636	0.0070	0.0837	0.0052	0.0720
Received other assistances	0.0303	0.1714	0.0587	0.2352	0.0413	0.1989

Sources: computed by the authors from Nigeria's Data in Emergency Round 1 and 2^{1 2}

1 FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 1. 2021. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/9fa3e26b-0c35-4e52-9d13-72305cdee8db/content> (дата звернення: 07.01.2025).

2 FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 2. 2022. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/65ae5854-0176-455d-bda7-922b1dc58077/content> (дата звернення: 07.01.2025).

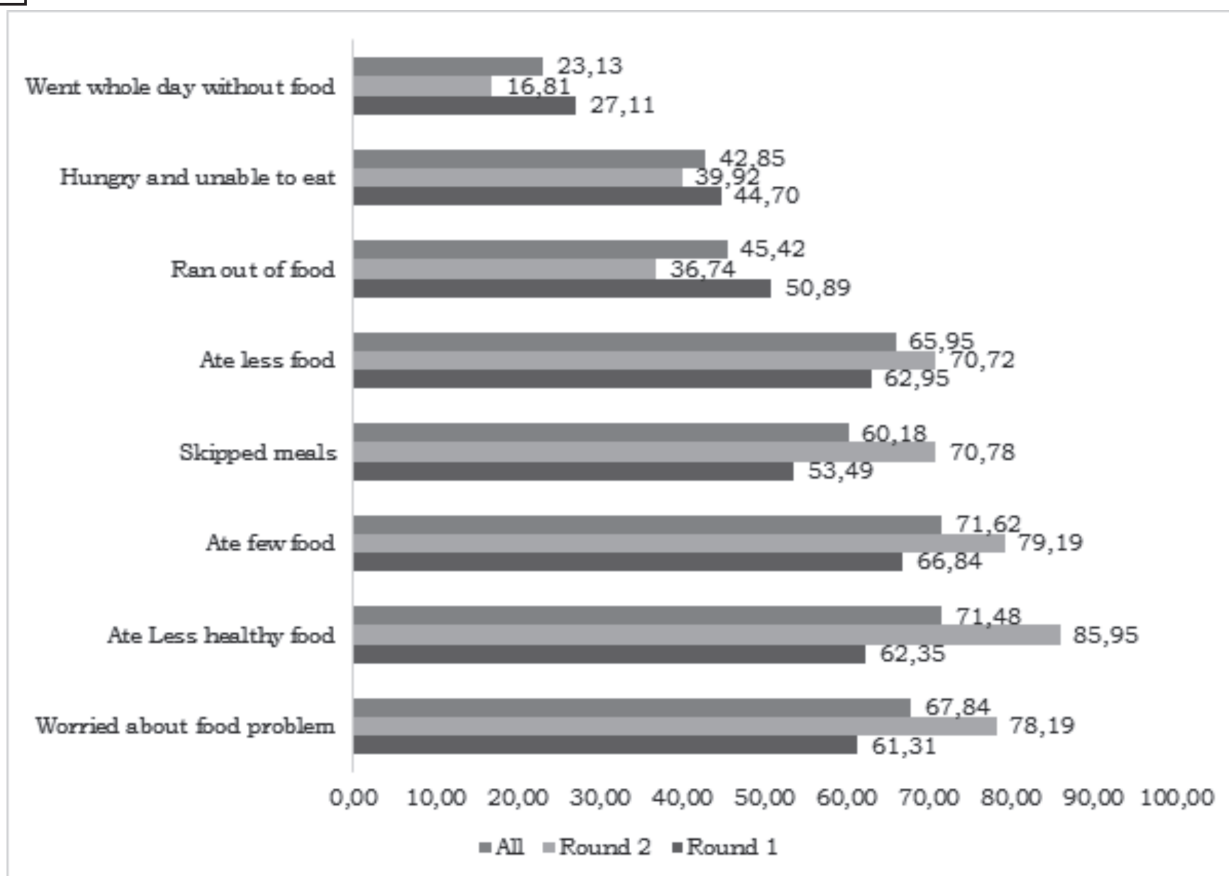


Fig. 1. Distribution of respondents' nature of food insecurity experienced

Sources: drawn by the authors from Nigeria's Data in Emergency Round 1 and 2^{**}

* FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 1. 2021. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/9fa3e26b-0c35-4e52-9d13-72305cdee8db/content> (дата звернення: 07.01.2025).

** FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 2. 2022. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/65ae5854-0176-455d-bda7-922b1dc58077/content> (дата звернення: 07.01.2025).

were landslide (0.11%), cold temperature or hail (0.20%) and natural fire (0.70%).

Specifically, in June 2020, the average price of petrol was N128.88, which increased by government decision to N143.63 in July, 2020. More importantly, the Nigerian government increased petroleum prices several times in 2020 (Sasu, 2024). These increases in fuel price automatically led to increase in consumers' prices, with inflation rate increasing from 12.13% in January 2020 to 17.52% in December 2021^{1 2}. Violence was an added income shock among the respondents due to activities of terrorists in the selected States. Ochogwu (2024) highlighted the need to address ruralisation of

conflicts in northern Nigeria with progressive increase in activities of terrorists, bandits, kidnappers, and insurgents.

Table 3 further shows the distribution of the respondents based on receipt of social assistances. It reveals that in the combined data, food was received by 5.92% of the households. This was followed by 4.13% who received other assistances, 2.95% who received seeds and 2.61% who received cash vouchers. The findings attest to the fewness of social protection programmes in Nigeria during the pandemic. Precisely, Lain and Vishwanath (2021) submitted that between 2021 and 2022, about 4% of Nigerians received cast transfer assistances from government either at the federal, state or local level.

Nature of Food Insecurity Experiences and their Intensity

Figure 1 shows the distribution of food insecurity problems which were experienced by the respondents. It reveals that between

1 National Bureau of Statistics. CPI and Inflation Report January 2020. URL: <https://www.nigerianstat.gov.ng/elibrary/read/1058> (дата звернення: 03.02.2025).

2 National Bureau of Statistics CPI and Inflation Report January 2021. URL: <https://www.nigerianstat.gov.ng/elibrary/read/1241113> (дата звернення: 03.02.2025).

2021 and 2022, the proportions of households who reported to have worried about food, ate less healthy food, ate fewer food, skipped meals, and ate less than required food quantity increased. Precisely, worrying about food issues, which is the first signal of food problem, increased from 61.31% in 2021 to 78.19% in 2022. In addition, progression of food insecurity into eating of less healthy food was experienced by 62.35% in 2021, which increased to 85.95% in 2022. In 2022, the proportions of the households who ate few food, skipped meals and ate less food were 79.19%, 70.78% and 70.72%, respectively. However, on the extreme end of the scale, in 2022, there were some declines for those who ran out of food, hungry and unable to eat, and went the whole day without food at 50.58%, 44.70% and 27.11%, respectively. In addition, in the combined data, 71.62%, 71.48%, and 67.84% respectively ate few foods, ate less healthy food and worried about food. These results emphasize the general situation of economic uncertainties in many households during the pandemic. These were presented as deplorable situations where households' food needs became a matter of concern (Ibukun & Adebayo, 2021; Akinyetun, 2022).

Table 4 shows the number of food problems which were experienced by the households. It reveals that in 2021 and 2022, 16.69% and 10.28% of the respondents did not experience any food problem, respectively. These are the people who were food secure. In addition, the proportions of those who were severely food insecure by experiencing all the eight food-related problems decreased from

16.54% in 2021 to 14.91% in 2022. Those who indicated to have experienced seven food-related problems increased from 13.95% in 2021 to 15.97% in 2022. The proportions of the respondents who faced six and seven food-related problems increased from 11.00% and 11.33% in 2021 and 2022, respectively, to 20.02% and 11.57%. The proportions of those who could be said to be mildly food insecure with exposure to one or two food problems decreased between 2021 and 2022, while those who reported three problems increased from 7.75% in 2021 to 8.46% in 2022.

Determinants of the Number of Food-Related Problems Experienced by Farmers

Table 5 shows the determinants of the number of food-related problems experienced by the households, the average treatment effect (ATE) and the average treatment effect on the treated (ATET). It reveals that the model produced a good fit for the data since the estimated Wald Chi square shows statistical significance ($p < 0.05$). Among the variables that were included, the parameter of round 2 (2022) data collection shows statistical significance ($p < 0.05$) with negative sign. This implies that when compared with 2021, the expected number of food-related problems reduced in 2022. This is expected because the social and economic impacts of the pandemic eventually waned in many countries after the initial economic lockdowns in 2020 and 2021 (World Bank, 2022). Therefore, although economic recovery was still progressing, in 2022, households were able to return for their

Table 4. Distribution of respondents' number of experienced food problems

Food Problem Experiences	2021		2022		Total	
	Freq	%	Freq	%	Freq	%
Zero	452	16.69	175	10.28	627	14.21
One	212	7.83	74	4.35	286	6.48
Two	198	7.31	85	4.99	283	6.41
Three	210	7.75	144	8.46	354	8.02
Four	206	7.60	161	9.45	367	8.32
Five	298	11.00	341	20.02	639	14.48
Six	307	11.33	197	11.57	504	11.42
Seven	378	13.95	272	15.97	650	14.73
Eight	448	16.54	254	14.91	702	15.91

Sources: computed by the authors from Nigeria's Data in Emergency Round 1 and 2^{1 2}

1 FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 1. 2021. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/9fa3e26b-0c35-4e52-9d13-72305cdee8db/content> (дата звернення: 07.01.2025).

2 FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 2. 2022. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/65ae5854-0176-455d-bda7-922b1dc58077/content> (дата звернення: 07.01.2025).

economic activities while social distancing and other preventive measures were still being observed (Dreger, 2022; Okoye & Dike, 2024).

Furthermore, among the parameters for agricultural activities, only that for livestock and crop shows statistical significance ($p < 0.05$) with positive sign. This implies that compared to those who were non-farmers, respondents who were into mixed farming had a higher expected number of food problems. This can be explained from current on-going disruptions to farming activities in northern Nigeria due to terrorism, banditry and kidnapping. It also emphasises the growing importance of non-farm income in some farming communities (Oladimeji et al., 2015; Adeyolu et al., 2024).

The parameter for household head gender shows statistical significance ($p < 0.01$) and a negative sign. This implies that male headed households have lower expected number of food problems when compared to female headed households. This goes in line with expectation because female headed households have been found to be poorer due to different restrictions surrounding allocation of resources (Brown & Van de Walle, 2021; Oyewunmi & Obayelu, 2023). In some other studies, female headed households were found to be more food insecure (Nnaji et al., 2022; Ashagidigbi et al., 2022). The parameters for primary, secondary, and higher education were statistically significant ($p < 0.05$) with negative sign. These imply that when compared to households with no education, households with formal education had lower expected number of food problems. Our findings are in line with expectation because formally educated households may be at a higher advantage in terms of adoption of improved farming technologies and engagements in non-farming activities. The findings are related to those of Santos et al., (2022) and Bukari et al (2022) but contrary to those of Batal et al., (2021).

Based on residence status, the findings show that households who were permanent residents had significantly lower ($p < 0.01$) expected number of food problem when compared with internally displaced households. This is in line with expectation since conflicts aggravated by terrorism, banditry and kidnapping are prevailing socioeconomic problems in Northern Nigeria with significant consequences on agricultural activities and rural livelihood. Our finding is in alignment with those of Bellinger and Kattelman (2021), Okafor and Chikalipah (2021) and Oyelami et al. (2023). The

parameter of income shock is statistically significant ($p < 0.01$) with negative sign. This shows that increase in households' income reduces expected number of food problems. This is expected because food is the basic need of man on which income is spent. In some previous studies, income was found to positively influence food security (Shuvo et al., 2022; Wudil et al., 2023).

Impacts of Income Shocks and Social Assistances on Food Insecurity Experiences

The impacts of income shocks on food insecurity experiences were estimated using the ATE and ATET statistics using the regression adjustment estimator. These results were presented in fourth to seventh columns of Table 5. The results show that the parameter of loss of employment is statistically significant ($p < 0.01$) with positive sign. This implies that exposure to employment-related shocks increased expected number of food problems. The ATE also shows statistical significance ($p < 0.01$) and implies that the respondents who reported loss of jobs had their expected food problems being higher by 0.6564. Also, the ATET reveals that exposure to job losses resulted into expected number of food problems being higher by 0.6643, compared to if they never lost their jobs. Job loss was the major source of economic problems during the pandemic. Specifically, in 2020, about 20% of full-time workers were relieved of their jobs because of the pandemic (UNDP, 2021). In addition, distortion of economic activities during the pandemic resulted into decline in business profitability, which in some instances, mandated rationing and suspension of salary payments to some workers (Vaccaro et al., 2020).

The results further show that the parameter of other intrahousehold shocks shows statistical significance ($p < 0.01$). This reveals that households who reported this shock had higher expected number of food problems. In addition, the ATE reveals that the expected number of food problems for households with intrahousehold shocks was significantly higher ($p < 0.01$) by 1.1223, when compared with their counterparts without exposure. Similarly, the ATET reveals that the expected number of food problems for households who experienced intrahousehold shocks was higher by 0.9580, compared to if they never got exposed. These findings reveal the negative impacts of intrahousehold income shocks during the pandemic (Pelluffo & Viollaz, 2021; Pailhé et al., 2021). More importantly, the prevailing economic problems resulted into several idiosyncratic

income shocks in the form of household members' sicknesses, family tension due to deteriorating financial situations (Pailhé et al., 2021), psychological disturbances and emotional problems.

The parameters of higher food prices, higher fuel prices and other economic shocks also showed statistical significance ($p < 0.01$). These results imply that exposure to higher food price and other economic shocks increased the expected number of food problems, while higher fuel price reduced it. The ATE for higher food price and other economic shocks are statistically significant ($p < 0.01$) with positive and while that for higher fuel price has negative sign and statistically significant ($p < 0.01$). These findings imply that households that indicated food price shock had their expected food problems being higher by 0.6980 and 0.1303, respectively when compared with those who did experience those shocks. Also, the ATET shows that the expected number of food problems by those who indicated other economic shocks was higher by 0.6539 compared to if they never got affected by that shock. In addition, the ATET for respondents who were affected by fuel price shock was lower by 1.2059, compared to if they never got exposed. It should be emphasized that escalation of food prices was a consequence of economic distortions during the COVID-19 pandemic. The Nigerian case is pathetic due to several initiatives by the government to increase fuel and electricity prices (Olubusoye et al., 2021). The food transmission impacts of these policies reduced households' purchasing power, thereby promoting poverty and food insecurity (Kpodar & Liu, 2022).

Furthermore, with respect to plant and livestock-related problems, the parameters of pest outbreaks, plant diseases, non-availability of pasture, and other crop and livestock problems show statistical significance ($p < 0.05$). Precisely, the expected number of food problems decreased for those who indicated pest outbreaks. Similarly, the computed ATE reveals that expected number of food problems declined by 0.7720 for those who were affected by pest outbreaks in comparison with those who were not. The ATET also shows that compared to if they were not infected, pest outbreak affected households had their expected number of food problems being lower by 2.0989.

The parameter of plant disease is with positive sign. This shows that households that were affected by plant disease had their expected number of food problem being significantly higher ($p < 0.01$). However, the

ATE and ATET for plant diseases do not show statistical significance ($p > 0.05$). Although the parameter of animal diseases in the negative binomial regression did not show statistical significance ($p > 0.05$), the ATE shows statistical significance ($p < 0.05$). This shows that the expected number of food problems by animal disease affected households is higher by 1.0325, when compared with those not affected. The parameter of non-availability of pasture shows statistical significance with positive sign ($p < 0.01$). This implies that the households who were affected by non-availability of pasture had their expected number of food problems being higher. The computed ATET also reveals that the expected number of food problems for households that indicated non-availability of pasture increased by 0.5108, in comparison with if they had not faced the income shock.

Although some of these results are contrary to expectation, it should be noted that the impact of pest outbreaks on households' food production system can vary significantly depending on the nature of crop, type of pests and the stage of crop growth and development during which infestation occurs (Tonnang et al., 2022; Anjos et al., 2022). In addition, farmers' familiarity with certain pests can significantly offset the cost of control and associated economic losses (Filiptseva et al., 2023; Ali et al., 2023; Brown & Henry, 2022). However, majority of the findings are emphasizing the productivity reducing influence of animal and crop pests and diseases (Lamichhane & Reay-Jones, 2021). Disturbances to the food production systems during the COVID-19 pandemic may have also contributed to effective management of crop and livestock pest and disease management. Specifically, restrictions on economic activities could have influenced availability of some crop pest and disease control chemicals in market or reduced the availability of extension agents (Dharmawan et al., 2021). In addition, availability of veterinary services during the pandemic may have been affected and negatively affect farmers' incomes (Morris et al., 2021).

The results in Table 5 further reveal the impacts of some environmental shocks on households' experiences of food insecurity. It reveals that only the parameter of drought shows statistical significance ($p < 0.01$). Therefore, the households that were affected by drought had higher expected number of food problems. Moreover, in the estimated ATE and ATET, there was no statistical significance among the estimated parameters. The principal reason for omitted results

for many of the parameters was the non-convergence of the estimators. The impact of drought in northern Nigeria is of significant policy discussion. Therefore, inadequacy of rainfall often result into crop failure and death of livestock (Shiru et al., 2018; Tofa et al., 2021; Clinton & Chinago, 2021).

The results in Table 5 further show the impacts of violence and fire outbreaks in explaining the number of food problems. The estimated parameters for these variables show statistical significance ($p < 0.05$). The result shows that the respondents who were affected by violence and fire outbreaks had higher expected number of food problems. The ATE also shows that the expected number of food problems reported by those who were affected by violence was significantly higher ($p < 0.01$) by 0.5437, when compared with those who were not affected. In addition, the ATETs shows that among those who were affected by violence and fire outbreaks, their expected numbers of food problems were significantly higher ($p < 0.01$) by 0.5732 and 0.7747, respectively, compared to if they were not affected. It should be noted that the impact of violence in social and economic development activities in northern Nigeria cannot be over-emphasized (Ojo et al., 2023). In some instances, fire outbreaks may also be an aftermath of violence. Over the years, some parts in northern Nigeria have become the hide-outs for banditry, terrorism and kidnappers (Ladan & Matawalli, 2020). The nefarious activities of these people

are affecting agricultural activities since most of the attacks are targeted at farming households (Chikalipah, 2021; Oyelami et al., 2023). More importantly, extended drought can promote fire outbreaks with significant consequences on households' welfare (Jones, 1963; Adeoti & Akintunde, 2014).

The impacts of social assistances were also evaluated in the study. The results showed that among the assistances that were received, the parameters of food, cash vouchers, and extension services showed statistical significance ($p < 0.05$). These results indicate that those who received food had higher expected number of food problems. However, receipt of cash vouchers and extension services are with negative parameters, indicating that those who received these assistances had lower expected number of food problems. The ATE indicates that the expected number of those who received food assistances was higher by 0.5437, when compared with that for non-recipients. Similarly, ATET reveals that the expected number of food problems for those who received food assistances was higher by 0.5732, compared to if they never received the assistance. However, the ATETs for receipt of cash vouchers and extension services show that the expected number of food problems by the recipients is lower by 0.5549 and 1.079, respectively, when compared with those of non-recipients. The findings are reemphasizing the relevance of social assistances in addressing food problems among rural households in northern Nigeria.

Table 5. Results of the Negative Binomial Regression and ATE/ATET Causal Estimators Using Regression Adjustment Estimator

Variables	Coeff	Std error	z-stat	ATE		ATET	
1	2	3	4	5	6	7	8
Second round	-0.1064	0.0500	-2.13	-	-	-	-
Households' Agric activity (none is the reference)				-	-	-	-
Crop	0.0469	0.0356	1.32	-	-	-	-
Livestock	0.0539	0.0344	1.56	-	-	-	-
Livestock and crop	0.0762	0.0384	1.99	-	-	-	-
				-	-	-	-
Male headed household	-0.1194	0.0342	-3.49	-	-	-	-
Households' heads education (none is the reference group)				-	-	-	-
Basic education	0.0204	0.0292	0.70	-	-	-	-
Primary education	-0.2383	0.0989	-2.41	-	-	-	-
Secondary education	-0.1295	0.0506	-2.56	-	-	-	-
Religious or informal	-0.0905	0.0582	-1.55	-	-	-	-
Higher education	-0.2829	0.0431	-6.56	-	-	-	-
Residence type (IDP is reference)				-	-	-	-
Permanent resident	-0.2403	0.0550	-4.37	-	-	-	-

Continuation Table 5							
1	2	3	4	5	6	7	8
Resident migrant	-0.0075	0.0752	-0.10	-	-	-	-
Refugees	0.0062	0.1460	0.04	-	-	-	-
Returnees in the past two years	0.0724	0.1025	0.71	-	-	-	-
Total income	-2.24e-07	0.0000	-5.85	-	-	-	-
Not affected by COVID-19 prevention	-0.0094	0.0296	-0.32	-	-	-	-
States (Adamawa is the reference)							
Borno	-0.0805	0.0330	-2.44	-	-	-	-
Katsina	-0.0272	0.0312	-0.87	-	-	-	-
Yobe	0.1211	0.0311	3.90	-	-	-	-
Zamfara	0.1493	0.0330	4.52	-	-	-	-
Income shock exposure							
Lost employment or work	0.1588	0.0290	5.47	0.6564	3.63	0.6643	4.47
Other intra household shock	0.1684	0.0342	4.92	1.1223	4.89	0.9580	5.31
Higher food prices	0.1900	0.0227	8.36	0.6980	5.74	0.2222	0.96
Higher fuel prices	-0.2137	0.0288	-7.43	0.2509	0.98	-1.2059	-8.12
Could not work or do business	0.0178	0.0416	0.43	0.0858	0.38	0.0134	0.07
Other economic shock	0.1303	0.0326	3.99	1.1653	4.94	0.6539	3.93
Pest outbreak	-0.3684	0.0648	-5.68	-0.7720	-2.04	-2.0989	-6.94
Plant disease	0.1389	0.0412	3.37	0.3233	0.80	0.3010	0.28
Animal disease	0.0519	0.0472	1.10	1.0325	2.41	0.1665	0.75
Non-available pasture	0.1423	0.0346	4.11	0.0790	-0.32	0.5108	3.04
Other crop and livestock problems	0.1417	0.0614	2.31	0.7799	1.16	0.7139	2.24
Cold, temperature or hail	0.1329	0.1838	0.72	-	-	-	-
Flood	-0.0241	0.0346	-0.70	0.0489	0.24	-0.2603	-1.58
Drought	0.2751	0.0622	4.42	-	-	-	-
Landslides	-0.0076	0.3747	-0.02	-2.1881	0.04	-0.0169	-0.01
Natural fire	0.1845	0.1055	1.75	-	-	0.8245	1.53
Other natural hazard	0.1132	0.1053	1.07	-	-	0.4452	0.85
Violence	0.1392	0.0241	5.77	0.5437	4.65	0.5732	4.82
Theft of products and assets	-0.0228	0.0376	-0.61	0.1162	0.45	-0.2003	-1.02
Fire outbreaks	0.1527	0.0696	2.19	-	-	0.7747	2.38
Need Responsive Interventions							
Received food	0.1199	0.0360	3.33	0.4726	2.13	0.6976	3.92
Received cash vouchers	-0.1468	0.0663	-2.21	-0.5549	-1.76	-0.5769	-2.21
Received seeds	-0.0614	0.0626	-0.98	1.0919	1.59	-0.2534	-0.98
Received extension services	-0.2354	0.0974	-2.42	-	-	-1.079	-2.58
Received livestock feed	0.0972	0.1398	0.70	-	-	0.388	0.66
Received other assistances	0.0751	0.0444	1.69	-	-	-	-
Constant	1.8798	0.0821	22.88				
lnalpha	-1.6084	0.0791					
Alpha	0.2002	0.0158					
Number of obs = 4412							
Wald chi2(46) = 619.76							
Prob > chi2 = 0.0000							

Sources: computed by the authors from Nigeria's Data in Emergency Round 1 and 2^{1 2}

1 FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 1. 2021. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/9fa3e26b-0c35-4e52-9d13-72305cdee8db/content> (дата звернення: 07.01.2025).

2 FAO. Nigeria DIEM – Data in Emergencies Monitoring brief, round 2. 2022. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/65ae5854-0176-455d-bda7-922b1dc58077/content> (дата звернення: 07.01.2025).

These results are contrary to those of Balana et al. (2023) but concur with those of Ayo-Lawal (2022). The fundamental problem in implementing social assistance during the pandemic was inadequate documentation of vulnerable households.

Conclusion. The significance of income shocks in promoting food insecurity in developing countries cannot be over-emphasized. The COVID-19 pandemic aggravated existing vulnerability through exposure of many households to several covariate and idiosyncratic shocks. Although the Nigerian government took some decisive actions to provide some form of social assistances to people during the pandemic, there have been some valid concerns on the coverage and adequacy of such interventions. This study therefore achieved the objective of determining the impacts of income shocks and social assistances on households' food insecurity experiences during the COVID-19 pandemic. Our results are adequately

representative of rural areas in five conflict-affected states in northern Nigeria, with generated parameters being robust based on regression adjustment impact assessment estimator. The findings of this study have highlighted the food insecurity inducing role of several economic shocks, environmental shocks, communal violence and production shocks. Therefore, concerted efforts targeted at addressing the different shocks through social assistance interventions and insurances will go a long way in stabilizing households' income for a sustainable nutrition and food security. Specifically, such social protection can be delivered in the form of cash vouchers, farm input provision and extension service delivery. In addition, interventions to address food problem in rural areas in northern Nigeria should be sensitive to educational attainments of households' heads, gender, state of residence with Yobe and Zamfara states being worst affected, and farming systems.

Список використаної літератури

1. Abay, K. A., Berhane, G., Hoddinott, J., & Tafere, K. (2023). COVID-19 and food security in Ethiopia: do social protection programs protect? *Economic Development and Cultural Change*, 71(2), 373-402. doi: <https://doi.org/10.1086/715831>
2. Abiodun, T. C., Olutumise, A. I. and Ojo, S. O. (2019). Evaluation of choices of livelihood strategy and livelihood diversity of rural households in Ondo State, Nigeria. *Journal of Social Sciences and Humanities*, 5(1), 17-24.
3. Aborisade, B., & Bach, C. (2014). Assessing the pillars of sustainable food security. *European International Journal of Science and Technology*, 3(4), 117-125.
4. Adeoti, S., & Akintunde, T. B. (2014). Poverty implications on natural disasters occurrence in Nigeria. *The International Journal of Engineering And Science*, 3(10), 8-14.
5. Adeyonu, A., Akerele, D., Kehinde, M.O., Ologbon, O.A.C., Akintayo, O., & Kolawole, R. (2024). Nexus between participation in nonfarm enterprises and poverty among rural farm households: evidence from Nigeria. *International Journal of Social Economics*, 51(11), 1402-1419. doi: <https://doi.org/10.1108/IJSE-06-2023-0493>
6. Aikaeli, J., Garcés-Urzainqui, D., & Mdadila, K. (2021). Understanding poverty dynamics and vulnerability in Tanzania: 2012–2018. *Review of Development Economics*, 25(4), 1869-1894. doi: <https://doi.org/10.1111/rode.12829>
7. Akinyetun, T. S. (2022). Torn between Two pandemics: poverty pandemic and coronavirus pandemic in Nigeria. *Southern African Journal of Policy and Development*, 6(1), 7.
8. Akter, S., & Basher, S. A. (2014). The impacts of food price and income shocks on household food security and economic well-being: Evidence from rural Bangladesh. *Global Environmental Change*, 25, 150-162. doi: <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2014.02.003>

References

1. Abay, K. A., Berhane, G., Hoddinott, J., & Tafere, K. (2023). COVID-19 and food security in Ethiopia: do social protection programs protect? *Economic Development and Cultural Change*, 71(2), 373-402. doi: <https://doi.org/10.1086/715831>
2. Abiodun, T. C., Olutumise, A. I. and Ojo, S. O. (2019). Evaluation of choices of livelihood strategy and livelihood diversity of rural households in Ondo State, Nigeria. *Journal of Social Sciences and Humanities*, 5(1), 17-24.
3. Aborisade, B., & Bach, C. (2014). Assessing the pillars of sustainable food security. *European International Journal of Science and Technology*, 3(4), 117-125.
4. Adeoti, S., & Akintunde, T. B. (2014). Poverty implications on natural disasters occurrence in Nigeria. *The International Journal of Engineering And Science*, 3(10), 8-14.
5. Adeyonu, A., Akerele, D., Kehinde, M.O., Ologbon, O.A.C., Akintayo, O., & Kolawole, R. (2024). Nexus between participation in nonfarm enterprises and poverty among rural farm households: evidence from Nigeria. *International Journal of Social Economics*, 51(11), 1402-1419. doi: <https://doi.org/10.1108/IJSE-06-2023-0493>
6. Aikaeli, J., Garcés-Urzainqui, D., & Mdadila, K. (2021). Understanding poverty dynamics and vulnerability in Tanzania: 2012–2018. *Review of Development Economics*, 25(4), 1869-1894. doi: <https://doi.org/10.1111/rode.12829>
7. Akinyetun, T. S. (2022). Torn between Two pandemics: poverty pandemic and coronavirus pandemic in Nigeria. *Southern African Journal of Policy and Development*, 6(1), 7.
8. Akter, S., & Basher, S. A. (2014). The impacts of food price and income shocks on household food security and economic well-being: Evidence from rural Bangladesh. *Global Environmental Change*, 25, 150-162. doi: <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2014.02.003>

9. Alam, S. A., Liu, S. X., & Pörtner, C. C. (2024). Navigating food price shocks in a pandemic: Food insecurity and coping mechanisms in Burkina Faso. *World Development*, 182, 106714. doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2024.106714>
10. Ali, M. A., Abdellah, I. M., & Eletmany, M. R. (2023). Towards sustainable management of insect pests: Protecting food security through Ecological Intensification. *International Journal of Chemical and Biochemical Sciences*, 24(4), 386-394.
11. Amare, M., Abay, K. A., Tiberti, L., & Chamberlin, J. (2021). COVID-19 and food security: Panel data evidence from Nigeria. *Food Policy*, 101, 102099. doi: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2021.102099>
12. Amusan, L., & Agunyal, S. C. (2021). The COVID-19 pandemic and the crisis of lockdowns in Nigeria: The household food security perspective. *Africa's Public Service Delivery & Performance Review*, 9(1), 10. doi: <https://doi.org/10.4102/apsdpr.v9i1.484>
13. Anjos, D.V., Tena, A., Viana-Junior, A.B., Carvalho, R.L., Torezan-Silingardi, H., Del-Claro, K., & Perfecto, I. (2022). The effects of ants on pest control: a meta-analysis. *Proceedings of the Royal Society B*, 289(1981), 20221316.
14. Ansah, I. G. K., Gardebroek, C., & Ihle, R. (2021). Shock interactions, coping strategy choices and household food security. *Climate and Development*, 13(5), 414-426. doi: <https://doi.org/10.1080/17565529.2020.1785832>
15. Ashagidigbi, W. M., Orilua, O. O., Olagunju, K. A., Omotayo, A. O. (2022). Gender, empowerment and food security status of households in Nigeria. *Agriculture*, 12(7), 956. doi: <https://doi.org/10.3390/agriculture12070956>
16. Ayo-Lawal, R. A., Ilevbare, O. E., Omotoso, K. O., Omimakinde, E. A., & Ukwuoma, O. (2022). Social assistance and food security during covid-19 pandemic lock-down: insights from Nigeria. *Future of Food: Journal on Food, Agriculture and Society*, 10(1). doi: <https://doi.org/10.17170/kobra-202110144902>
17. Balana, B. B., Ogunniyi, A., Oyeyemi, M., Fasoranti, A., Edeh, H., & Andam, K. (2023). COVID-19, food insecurity and dietary diversity of households: Survey evidence from Nigeria. *Food Security*, 15(1), 219-241. doi: <https://doi.org/10.1007/s12571-022-01312-w>
18. Batal, M., Chan, H.M., Fediuk, K., Ing, A., Berti, P.R., Mercille, G., Sadik, T., & Johnson-Down, L. (2021). First Nations households living on-reserve experience food insecurity: prevalence and predictors among ninety-two First Nations communities across Canada. *Canadian Journal of Public Health*, 112(Suppl 1), 52-63. doi: <https://doi.org/10.17269/s41997-021-00491-x>
19. Bellinger, N., & Kattelman, K. T. (2021). Domestic terrorism in the developing world: role of food security. *Journal of International Relations and Development*, 24, 306-332. doi: <https://doi.org/10.1057/s41268-020-00191-y>
20. Béné, C., Bakker, D., Chavarro, M. J., Even, B., Melo, J., & Sonneveld, A. (2021). Global assessment of the impacts of COVID-19 on food security. *Global Food Security*, 31, 100575. doi: <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2021.100575>
21. Bizikova, L., Jungcurt, S., McDougal, K., & Tyler, S. (2020). How can agricultural interventions enhance contribution to food security and SDG 2.1?. *Global Food Security*, 26, 100450. doi: <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2020.100450>
22. Brown, C., & Van de Walle, D. (2021). Headship and poverty in Africa. *The World Bank Economic Review*, 35(4), 1038-
9. Alam, S. A., Liu, S. X., & Pörtner, C. C. (2024). Navigating food price shocks in a pandemic: Food insecurity and coping mechanisms in Burkina Faso. *World Development*, 182, 106714. doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2024.106714>
10. Ali, M. A., Abdellah, I. M., & Eletmany, M. R. (2023). Towards sustainable management of insect pests: Protecting food security through Ecological Intensification. *International Journal of Chemical and Biochemical Sciences*, 24(4), 386-394.
11. Amare, M., Abay, K. A., Tiberti, L., & Chamberlin, J. (2021). COVID-19 and food security: Panel data evidence from Nigeria. *Food Policy*, 101, 102099. doi: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2021.102099>
12. Amusan, L., & Agunyal, S. C. (2021). The COVID-19 pandemic and the crisis of lockdowns in Nigeria: The household food security perspective. *Africa's Public Service Delivery & Performance Review*, 9(1), 10. doi: <https://doi.org/10.4102/apsdpr.v9i1.484>
13. Anjos, D.V., Tena, A., Viana-Junior, A.B., Carvalho, R.L., Torezan-Silingardi, H., Del-Claro, K., & Perfecto, I. (2022). The effects of ants on pest control: a meta-analysis. *Proceedings of the Royal Society B*, 289(1981), 20221316.
14. Ansah, I. G. K., Gardebroek, C., & Ihle, R. (2021). Shock interactions, coping strategy choices and household food security. *Climate and Development*, 13(5), 414-426. doi: <https://doi.org/10.1080/17565529.2020.1785832>
15. Ashagidigbi, W. M., Orilua, O. O., Olagunju, K. A., Omotayo, A. O. (2022). Gender, empowerment and food security status of households in Nigeria. *Agriculture*, 12(7), 956. doi: <https://doi.org/10.3390/agriculture12070956>
16. Ayo-Lawal, R. A., Ilevbare, O. E., Omotoso, K. O., Omimakinde, E. A., & Ukwuoma, O. (2022). Social assistance and food security during covid-19 pandemic lock-down: insights from Nigeria. *Future of Food: Journal on Food, Agriculture and Society*, 10(1). doi: <https://doi.org/10.17170/kobra-202110144902>
17. Balana, B. B., Ogunniyi, A., Oyeyemi, M., Fasoranti, A., Edeh, H., & Andam, K. (2023). COVID-19, food insecurity and dietary diversity of households: Survey evidence from Nigeria. *Food Security*, 15(1), 219-241. doi: <https://doi.org/10.1007/s12571-022-01312-w>
18. Batal, M., Chan, H.M., Fediuk, K., Ing, A., Berti, P.R., Mercille, G., Sadik, T., & Johnson-Down, L. (2021). First Nations households living on-reserve experience food insecurity: prevalence and predictors among ninety-two First Nations communities across Canada. *Canadian Journal of Public Health*, 112(Suppl 1), 52-63. doi: <https://doi.org/10.17269/s41997-021-00491-x>
19. Bellinger, N., & Kattelman, K. T. (2021). Domestic terrorism in the developing world: role of food security. *Journal of International Relations and Development*, 24, 306-332. doi: <https://doi.org/10.1057/s41268-020-00191-y>
20. Béné, C., Bakker, D., Chavarro, M. J., Even, B., Melo, J., & Sonneveld, A. (2021). Global assessment of the impacts of COVID-19 on food security. *Global Food Security*, 31, 100575. doi: <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2021.100575>
21. Bizikova, L., Jungcurt, S., McDougal, K., & Tyler, S. (2020). How can agricultural interventions enhance contribution to food security and SDG 2.1?. *Global Food Security*, 26, 100450. doi: <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2020.100450>
22. Brown, C., & Van de Walle, D. (2021). Headship and poverty in Africa. *The World Bank Economic Review*, 35(4), 1038-

1056. doi: <https://doi.org/10.1093/wber/lhaa024>
23. Brown, P. R., & Henry, S. (2022). Impacts of house mice on sustainable fodder storage in Australia. *Agronomy*, 12(2), 254. doi: <https://doi.org/10.3390/agronomy12020254>
 24. Bukari, C., Aning-Agyei, M. A., Kyeremeh, C., Essilfie, G., Amuquandoh, K. F., Owusu, A. A., Otoo, I. C., & Bukari, K. I. (2022). Effect of COVID-19 on household food insecurity and poverty: Evidence from Ghana. *Social indicators research*, 159(3), 991-1015. doi: <https://doi.org/10.1007/s11205-021-02766-9>
 25. Bwala, D. G., Otekunrin, O. A., Adebawale, O. O., Fasina, M. M., Odetokun, I. A., & Fasina, F. O. (2023). COVID-19 pandemic impacted food security and caused psychosocial stress in selected states of Nigeria. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 20(5), 4016. doi: <https://doi.org/10.3390/ijerph20054016>
 26. Charity, O. K., Gabriel, O. M., & Joseph, O. (2021). Rural Household Income: Who's Educational Attainment Counts? *Regional Economic Development Research*, 2(1), 25-37. doi: <https://doi.org/10.37256/redr.212021599>
 27. Clinton, A., & Chinago, A. B. (2021). Drought Occurrence in Northern Nigeria: It's Effects on the Developmental Efforts of the Sub-Region. *Cross Current Int J Peer Reviewed J Human Soc Sci*, 7(8), 155-158. doi: <https://doi.org/10.36344/ccijhss.2021.v07i08.003>
 28. Dadap-Cantal, E. L., Fischer, A. M., & Ramos, C. G. (2021). Targeting versus social protection in cash transfers in the Philippines: Reassessing a celebrated case of social protection. *Critical Social Policy*, 41(3), 364-384. doi: <https://doi.org/10.1177/02610183211009891>
 29. Dharmawan, L., Muljono, P., Hapsari, D. R., & Purwanto, B. P. (2021). Digital information development in agriculture extension in facing new normal era during COVID-19 pandemics. *Journal of Hunan University Natural Sciences*, 47(12). doi: <https://doi.org/10.55463/issn.1674-2974.47.12.482>
 30. Dreger, C. (2022). Economic impact of the Corona pandemic: Costs and the recovery after the crisis. *Asia and the Global Economy*, 2(1), 100030. doi: <https://doi.org/10.1016/j.asgeo.2021.100030>
 31. Filiptseva, A., Filler, G., & Odening, M. (2023). Compensation schemes for plant quarantine pest costs: A case study for Germany. *Economic Analysis and Policy*, 80, 1381-1395. doi: <https://doi.org/10.1016/j.eap.2023.10.005>
 32. Grosh, M., Leite, P., Wai-Poi, M., & Tesliuc, E. (Eds.). (2022). Revisiting targeting in social assistance: A new look at old dilemmas. *World Bank Publications*. doi: <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1814-1>
 33. Hidrobo, M., Hoddinott, J., Kumar, N., & Olivier, M. (2018). Social protection, food security, and asset formation. *World Development*, 101, 88-103. doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.08.014>
 34. Hirvonen, K., De Brauw, A., & Abate, G. T. (2021). Food consumption and food security during the COVID-19 pandemic in Addis Ababa. *American Journal of Agricultural Economics*, 103(3), 772-789. doi: <https://doi.org/10.1111/ajae.12206>
 35. Ibrahim, H., Rahman, S. A., Envulus, E. E., & Oyewole, S. O. (2009). Income and crop diversification among farming households in a rural area of north central Nigeria. *Agro-Science*, 8(2), 84-89.
 36. Ibukun, C. O., & Adebayo, A. A. (2021). Household food security and the COVID-19 pandemic in Nigeria. *African*
 1056. doi: <https://doi.org/10.1093/wber/lhaa024>
 23. Brown, P. R., & Henry, S. (2022). Impacts of house mice on sustainable fodder storage in Australia. *Agronomy*, 12(2), 254. doi: <https://doi.org/10.3390/agronomy12020254>
 24. Bukari, C., Aning-Agyei, M. A., Kyeremeh, C., Essilfie, G., Amuquandoh, K. F., Owusu, A. A., Otoo, I. C., & Bukari, K. I. (2022). Effect of COVID-19 on household food insecurity and poverty: Evidence from Ghana. *Social indicators research*, 159(3), 991-1015. doi: <https://doi.org/10.1007/s11205-021-02766-9>
 25. Bwala, D. G., Otekunrin, O. A., Adebawale, O. O., Fasina, M. M., Odetokun, I. A., & Fasina, F. O. (2023). COVID-19 pandemic impacted food security and caused psychosocial stress in selected states of Nigeria. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 20(5), 4016. doi: <https://doi.org/10.3390/ijerph20054016>
 26. Charity, O. K., Gabriel, O. M., & Joseph, O. (2021). Rural Household Income: Who's Educational Attainment Counts? *Regional Economic Development Research*, 2(1), 25-37. doi: <https://doi.org/10.37256/redr.212021599>
 27. Clinton, A., & Chinago, A. B. (2021). Drought Occurrence in Northern Nigeria: It's Effects on the Developmental Efforts of the Sub-Region. *Cross Current Int J Peer Reviewed J Human Soc Sci*, 7(8), 155-158. doi: <https://doi.org/10.36344/ccijhss.2021.v07i08.003>
 28. Dadap-Cantal, E. L., Fischer, A. M., & Ramos, C. G. (2021). Targeting versus social protection in cash transfers in the Philippines: Reassessing a celebrated case of social protection. *Critical Social Policy*, 41(3), 364-384. doi: <https://doi.org/10.1177/02610183211009891>
 29. Dharmawan, L., Muljono, P., Hapsari, D. R., & Purwanto, B. P. (2021). Digital information development in agriculture extension in facing new normal era during COVID-19 pandemics. *Journal of Hunan University Natural Sciences*, 47(12). doi: <https://doi.org/10.55463/issn.1674-2974.47.12.482>
 30. Dreger, C. (2022). Economic impact of the Corona pandemic: Costs and the recovery after the crisis. *Asia and the Global Economy*, 2(1), 100030. doi: <https://doi.org/10.1016/j.asgeo.2021.100030>
 31. Filiptseva, A., Filler, G., & Odening, M. (2023). Compensation schemes for plant quarantine pest costs: A case study for Germany. *Economic Analysis and Policy*, 80, 1381-1395. doi: <https://doi.org/10.1016/j.eap.2023.10.005>
 32. Grosh, M., Leite, P., Wai-Poi, M., & Tesliuc, E. (Eds.). (2022). Revisiting targeting in social assistance: A new look at old dilemmas. *World Bank Publications*. doi: <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1814-1>
 33. Hidrobo, M., Hoddinott, J., Kumar, N., & Olivier, M. (2018). Social protection, food security, and asset formation. *World Development*, 101, 88-103. doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.08.014>
 34. Hirvonen, K., De Brauw, A., & Abate, G. T. (2021). Food consumption and food security during the COVID-19 pandemic in Addis Ababa. *American Journal of Agricultural Economics*, 103(3), 772-789. doi: <https://doi.org/10.1111/ajae.12206>
 35. Ibrahim, H., Rahman, S. A., Envulus, E. E., & Oyewole, S. O. (2009). Income and crop diversification among farming households in a rural area of north central Nigeria. *Agro-Science*, 8(2), 84-89.
 36. Ibukun, C. O., & Adebayo, A. A. (2021). Household food security and the COVID-19 pandemic in Nigeria. *African*

- Development Review, 33(S1), S75–S87. doi: <https://doi.org/10.1111/1467-8268.12515>
37. Jones, E. W. (1963). The forest outliers in the Guinea zone of northern Nigeria. *The Journal of Ecology*, 51(2), 415–434. doi: <https://doi.org/10.2307/2257694>
 38. Kesar, S., Abraham, R., Lahoti, R., Nath, P., & Basole, A. (2021). Pandemic, informality, and vulnerability: Impact of COVID-19 on livelihoods in India. *Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement*, 42(1–2), 145–164. doi: <https://doi.org/10.1080/02255189.2021.1890003>
 39. Kim, J., & Kwan, M. P. (2021). The impact of the COVID-19 pandemic on people's mobility: A longitudinal study of the US from March to September of 2020. *Journal of Transport Geography*, 93, 103039. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2021.103039>
 40. King, C. (2017). Informal assistance to urban families and the risk of household food insecurity. *Social Science & Medicine*, 189, 105–113. doi: <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2017.07.030>
 41. Kpodar, K., & Liu, B. (2022). The distributional implications of the impact of fuel price increases on inflation. *Energy Economics*, 108, 105909. doi: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2022.105909>
 42. Laborde, D., Bizikova, L., Lallemand, T., & Smaller, C. (2016). Ending hunger: What would it cost? International Institute for Sustainable Development.
 43. Ladan, S. I., & Matawalli, B. U. (2020). Impacts of banditry on food security in Katsina state, Nigeria. *Direct Research Journal of Agriculture and Food Science*, 8(12), 439–447. doi: <https://doi.org/10.26765/DRJAFS278190136>
 44. Lain, J., & Vishwanath, T. (2021). The COVID-19 crisis in Nigeria: What's happening to welfare? New data call for expanded social protection in Africa's most populous country. World Bank Blogs. Retrieved from [https://blogs.worldbank.org/en/african/covid-19-crisis-nigeria-whats-happening-welfare-new-data-call-expanded-social-protection#:~:text=Coverage%20of%20social%20protection%20programs,local%20government%20\(Figure%202\)](https://blogs.worldbank.org/en/african/covid-19-crisis-nigeria-whats-happening-welfare-new-data-call-expanded-social-protection#:~:text=Coverage%20of%20social%20protection%20programs,local%20government%20(Figure%202))
 45. Lamichhane, J. R., & Reay-Jones, F. P. (2021). Impacts of COVID-19 on global plant health and crop protection and the resulting effect on global food security and safety. *Crop Protection*, 139, 105383. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cropro.2020.105383>
 46. Leete, L., & Bania, N. (2010). The effect of income shocks on food insufficiency. *Review of Economics of the Household*, 8(4), 505–526. doi: <https://doi.org/10.1007/s11150-009-9075-4>
 47. Li, N., Dachner, N., & Tarasuk, V. (2016). The impact of changes in social policies on household food insecurity in British Columbia, 2005–2012. *Preventive medicine*, 93, 151–158. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2016.10.002>
 48. Mazzotta, B., & Ng'weno, A. (2020). The glass ceiling, even at home: How a report on poverty in Nigeria reveals an enduring gender gap in household headship. Retrieved from <https://bfaglobal.com/insights/the-enduring-gender-gap-in-nigerian-household-headship/>
 49. Metcalfe, J. S. (2001). Consumption, preferences, and the evolutionary agenda (pp. 43–64). Springer Berlin Heidelberg.
 50. Miller, C. M., Tsoka, M., & Reichert, K. (2011). The impact of the Social Cash Transfer Scheme on food security in Malawi. *Food Policy*, 36(2), 230–238. doi: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2010.11.020>
 - Development Review, 33(S1), S75–S87. doi: <https://doi.org/10.1111/1467-8268.12515>
 37. Jones, E. W. (1963). The forest outliers in the Guinea zone of northern Nigeria. *The Journal of Ecology*, 51(2), 415–434. doi: <https://doi.org/10.2307/2257694>
 38. Kesar, S., Abraham, R., Lahoti, R., Nath, P., & Basole, A. (2021). Pandemic, informality, and vulnerability: Impact of COVID-19 on livelihoods in India. *Canadian Journal of Development Studies / Revue canadienne d'études du développement*, 42(1–2), 145–164. doi: <https://doi.org/10.1080/02255189.2021.1890003>
 39. Kim, J., & Kwan, M. P. (2021). The impact of the COVID-19 pandemic on people's mobility: A longitudinal study of the US from March to September of 2020. *Journal of Transport Geography*, 93, 103039. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2021.103039>
 40. King, C. (2017). Informal assistance to urban families and the risk of household food insecurity. *Social Science & Medicine*, 189, 105–113. doi: <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2017.07.030>
 41. Kpodar, K., & Liu, B. (2022). The distributional implications of the impact of fuel price increases on inflation. *Energy Economics*, 108, 105909. doi: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2022.105909>
 42. Laborde, D., Bizikova, L., Lallemand, T., & Smaller, C. (2016). Ending hunger: What would it cost? International Institute for Sustainable Development.
 43. Ladan, S. I., & Matawalli, B. U. (2020). Impacts of banditry on food security in Katsina state, Nigeria. *Direct Research Journal of Agriculture and Food Science*, 8(12), 439–447. doi: <https://doi.org/10.26765/DRJAFS278190136>
 44. Lain, J., & Vishwanath, T. (2021). The COVID-19 crisis in Nigeria: What's happening to welfare? New data call for expanded social protection in Africa's most populous country. World Bank Blogs. Retrieved from [https://blogs.worldbank.org/en/african/covid-19-crisis-nigeria-whats-happening-welfare-new-data-call-expanded-social-protection#:~:text=Coverage%20of%20social%20protection%20programs,local%20government%20\(Figure%202\)](https://blogs.worldbank.org/en/african/covid-19-crisis-nigeria-whats-happening-welfare-new-data-call-expanded-social-protection#:~:text=Coverage%20of%20social%20protection%20programs,local%20government%20(Figure%202))
 45. Lamichhane, J. R., & Reay-Jones, F. P. (2021). Impacts of COVID-19 on global plant health and crop protection and the resulting effect on global food security and safety. *Crop Protection*, 139, 105383. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cropro.2020.105383>
 46. Leete, L., & Bania, N. (2010). The effect of income shocks on food insufficiency. *Review of Economics of the Household*, 8(4), 505–526. doi: <https://doi.org/10.1007/s11150-009-9075-4>
 47. Li, N., Dachner, N., & Tarasuk, V. (2016). The impact of changes in social policies on household food insecurity in British Columbia, 2005–2012. *Preventive medicine*, 93, 151–158. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2016.10.002>
 48. Mazzotta, B., & Ng'weno, A. (2020). The glass ceiling, even at home: How a report on poverty in Nigeria reveals an enduring gender gap in household headship. Retrieved from <https://bfaglobal.com/insights/the-enduring-gender-gap-in-nigerian-household-headship/>
 49. Metcalfe, J. S. (2001). Consumption, preferences, and the evolutionary agenda (pp. 43–64). Springer Berlin Heidelberg.
 50. Miller, C. M., Tsoka, M., & Reichert, K. (2011). The impact of the Social Cash Transfer Scheme on food security in Malawi. *Food Policy*, 36(2), 230–238. doi: <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2010.11.020>

51. Morris, A., Wu, H., & Morales, C. (2021). Barriers to care in veterinary services: Lessons learned from low-income pet guardians' experiences at private clinics and hospitals during COVID-19. *Frontiers in Veterinary Science*, 8, 764753. <https://doi.org/10.3389/fvets.2021.764753>
52. Nicola, M., Alsafi, Z., Sohrabi, C., Kerwan, A., Al-Jabir, A., Iosifidis, C., Agha, M., Agha, R. (2020). The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): A review. *Int J Surg.*, 78, 185-193. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijsu.2020.04.018>
53. Niles, M. T., & Salerno, J. D. (2018). A cross-country analysis of climate shocks and smallholder food insecurity. *PloS one*, 13(2), e0192928. doi: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0192928>
54. Nnaji, A., Ratna, N. N., & Renwick, A. (2022). Gendered access to land and household food insecurity: Evidence from Nigeria. *Agricultural and Resource Economics Review*, 51(1), 45–67. doi: <https://doi.org/10.1017/age.2021.13>
55. Ochogwu, J. (2024). The ruralisation of violence and the criminalisation of conflict in Nigeria. Retrieved from <https://www.accord.org.za/conflict-trends/the-ruralisation-of-violence-and-the-criminalisation-of-conflict-in-nigeria/#:~:text=Presently%2C%20rural%20areas%20are%20multifunctional,banditry%2C%20insurgency%2C%20and%20kidnapping>
56. Ojo, J. S., Oyewole, S., & Aina, F. (2023). Forces of terror: Armed banditry and insecurity in North-west Nigeria. *Democracy and Security*, 19(4), 319–346. doi: <https://doi.org/10.1080/17419166.2023.2164924>
57. Okafor, G., & Chikalipah, S. (2021). Estimating the effect of terrorism on agricultural production in Nigeria. *African Development Review*, 33(4), 703–714. doi: <https://doi.org/10.1111/1467-8268.12607>
58. Okoye, K. A. M., & Dike, A. I. (2024). Post COVID-19 recovery and coping methods among residents in Edo state. *Sapientia Foundation Journal of Education, Sciences and Gender Studies*, 6(3). Retrieved from <https://www.sfesgs.com/index.php/SFJESGS/article/view/589>
59. Oladimeji, Y. U., Abdulsalam, Z., & Abdullahi, A. N. (2015). Determinants of participation of rural farm households in non-farm activities in Kwara State, Nigeria: A paradigm of poverty alleviation. *Ethiopian Journal of Environmental Studies and Management*, 8(6), 635–649. doi: <https://doi.org/10.4314/ejesm.v8i6.3>
60. Olubusoye, O. E., Akintande, O. J., Yaya, O. S., Ogbonna, A. E., & Adenikinju, A. F. (2021). Energy pricing during the COVID-19 pandemic: Predictive information-based uncertainty indexes with machine learning algorithm. *Intelligent Systems with Applications*, 12, 200050. doi: <https://doi.org/10.1016/j.iswa.2021.200050>
61. Omotayo, A. O., Omotoso, A. B., Daud, S. A., Omotayo, O. P., & Adeniyi, B. A. (2022). Rising food prices and farming households food insecurity during the COVID-19 pandemic: Policy implications from SouthWest Nigeria. *Agriculture*, 12(3), 363. doi: <https://doi.org/10.3390/agriculture12030363>
62. Oyelami, L. O., Edewor, S. E., Folorunso, J. O., & Abasilim, U. D. (2023). Climate change, institutional quality and food security: Sub-Saharan African experiences. *Scientific African*, 20, e01727. doi: <https://doi.org/10.1016/j.sciaf.2023.e01727>
63. Oyewunmi, O. F., & Obayelu, O. A. (2023). Poverty status of rural households in Nigeria: A gendered perspective. *International Journal of Social Economics*, 50(2), 260–278. doi: <https://doi.org/10.1108/IJSE-02-2022-0083>
51. Morris, A., Wu, H., & Morales, C. (2021). Barriers to care in veterinary services: Lessons learned from low-income pet guardians' experiences at private clinics and hospitals during COVID-19. *Frontiers in Veterinary Science*, 8, 764753. <https://doi.org/10.3389/fvets.2021.764753>
52. Nicola, M., Alsafi, Z., Sohrabi, C., Kerwan, A., Al-Jabir, A., Iosifidis, C., Agha, M., Agha, R. (2020). The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): A review. *Int J Surg.*, 78, 185-193. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijsu.2020.04.018>
53. Niles, M. T., & Salerno, J. D. (2018). A cross-country analysis of climate shocks and smallholder food insecurity. *PloS one*, 13(2), e0192928. doi: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0192928>
54. Nnaji, A., Ratna, N. N., & Renwick, A. (2022). Gendered access to land and household food insecurity: Evidence from Nigeria. *Agricultural and Resource Economics Review*, 51(1), 45–67. doi: <https://doi.org/10.1017/age.2021.13>
55. Ochogwu, J. (2024). The ruralisation of violence and the criminalisation of conflict in Nigeria. Retrieved from <https://www.accord.org.za/conflict-trends/the-ruralisation-of-violence-and-the-criminalisation-of-conflict-in-nigeria/#:~:text=Presently%2C%20rural%20areas%20are%20multifunctional,banditry%2C%20insurgency%2C%20and%20kidnapping>
56. Ojo, J. S., Oyewole, S., & Aina, F. (2023). Forces of terror: Armed banditry and insecurity in North-west Nigeria. *Democracy and Security*, 19(4), 319–346. doi: <https://doi.org/10.1080/17419166.2023.2164924>
57. Okafor, G., & Chikalipah, S. (2021). Estimating the effect of terrorism on agricultural production in Nigeria. *African Development Review*, 33(4), 703–714. doi: <https://doi.org/10.1111/1467-8268.12607>
58. Okoye, K. A. M., & Dike, A. I. (2024). Post COVID-19 recovery and coping methods among residents in Edo state. *Sapientia Foundation Journal of Education, Sciences and Gender Studies*, 6(3). Retrieved from <https://www.sfesgs.com/index.php/SFJESGS/article/view/589>
59. Oladimeji, Y. U., Abdulsalam, Z., & Abdullahi, A. N. (2015). Determinants of participation of rural farm households in non-farm activities in Kwara State, Nigeria: A paradigm of poverty alleviation. *Ethiopian Journal of Environmental Studies and Management*, 8(6), 635–649. doi: <https://doi.org/10.4314/ejesm.v8i6.3>
60. Olubusoye, O. E., Akintande, O. J., Yaya, O. S., Ogbonna, A. E., & Adenikinju, A. F. (2021). Energy pricing during the COVID-19 pandemic: Predictive information-based uncertainty indexes with machine learning algorithm. *Intelligent Systems with Applications*, 12, 200050. doi: <https://doi.org/10.1016/j.iswa.2021.200050>
61. Omotayo, A. O., Omotoso, A. B., Daud, S. A., Omotayo, O. P., & Adeniyi, B. A. (2022). Rising food prices and farming households food insecurity during the COVID-19 pandemic: Policy implications from SouthWest Nigeria. *Agriculture*, 12(3), 363. doi: <https://doi.org/10.3390/agriculture12030363>
62. Oyelami, L. O., Edewor, S. E., Folorunso, J. O., & Abasilim, U. D. (2023). Climate change, institutional quality and food security: Sub-Saharan African experiences. *Scientific African*, 20, e01727. doi: <https://doi.org/10.1016/j.sciaf.2023.e01727>
63. Oyewunmi, O. F., & Obayelu, O. A. (2023). Poverty status of rural households in Nigeria: A gendered perspective. *International Journal of Social Economics*, 50(2), 260–278. doi: <https://doi.org/10.1108/IJSE-02-2022-0083>

64. Pailhé, A., Panico, L., & Solaz, A. (2021). Children's well-being and intra-household family relationships during the first COVID-19 lockdown in France. *Journal of Family Research*. doi: <https://doi.org/10.20377/jfr-487>
65. Peluffo, C., & Viollaz, M. (2021). Intra-household exposure to labor market risk in the time of COVID-19: Lessons from Mexico. *Review of Economics of the Household*, 19, 327–351. doi: <https://doi.org/10.1007/s11150-020-09538-4>
66. Pool, U., & Dooris, M. (2022). Prevalence of food security in the UK measured by the Food Insecurity Experience Scale. *Journal of Public Health*, 44(3), 634–641. doi: <https://doi.org/10.1093/pubmed/fdab310>
67. Santos, M. P., Brewer, J. D., Lopez, M. A., Paz-Soldan, V. A., & Chaparro, M. P. (2022). Determinants of food insecurity among households with children in Villa El Salvador, Lima, Peru: The role of gender and employment, a cross-sectional study. *BMC Public Health*, 22, Article 717. doi: <https://doi.org/10.1186/s12889-022-13083-z>
68. Sasu, D. D. (2024). Average petrol prices in Nigeria 2019-2024. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/1166124/average-petrol-prices-in-nigeria/>
69. Schroeder, K., & Smaldone, A. (2015). Food insecurity: A concept analysis. *Nursing Forum*, 50(4), 274–284. doi: <https://doi.org/10.1111/nuf.12118>
70. Shuvo, S. D., Hossain, M. S., Riazuddin, M., Mazumdar, S., & Roy, D. (2022). Factors influencing low-income households' food insecurity in Bangladesh during the COVID-19 lockdown. *PLoS ONE*, 17(5), e0267488. doi: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0267488>
71. Shiru, M. S., Shahid, S., Alias, N., & Chung, E. S. (2018). Trend analysis of droughts during crop growing seasons of Nigeria. *Sustainability*, 10(3), 871. <https://doi.org/10.3390/su10030871>
72. Tabor, S. R. (2002). Assisting the poor with cash: Design and implementation of social transfer programs. *World Bank Social Protection Discussion Paper*, 0223, 79–97. doi: <https://doi.org/10.1596/1813-9450-223>
73. Temple, J. B., Booth, S., & Pollard, C. M. (2019). Social Assistance Payments and Food Insecurity in Australia: Evidence from the Household Expenditure Survey. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16(3), 455. doi: <https://doi.org/10.3390/ijerph16030455>
74. Tofa, A. I., Kamara, A. Y., Babaji, B. A., Akinseye, F. M., & Bebeley, J. F. (2021). Assessing the use of a drought-tolerant variety as adaptation strategy for maize production under climate change in the savannas of Nigeria. *Scientific Reports*, 11(1), 8983. doi: <https://doi.org/10.1038/s41598-021-88277-6>
75. Tonnang, H. E., Sokame, B. M., Abdel-Rahman, E. M., & Dubois, T. (2022). Measuring and modelling crop yield losses due to invasive insect pests under climate change. *Current Opinion in Insect Science*, 50, 100873. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cois.2022.100873>
76. Vaccaro, A. R., Getz, C. L., Cohen, B. E., Cole, B. J., & Donnally III, C. J. (2020). Practice management during the COVID-19 pandemic. *JAAOS - Journal of the American Academy of Orthopaedic Surgeons*, 28(11), 464–470. doi: <https://doi.org/10.5435/JAAOS-D-20-00379>
77. Vu, K., Vuong, N. D. T., Vu-Thanh, T. A., & Nguyen, A. N. (2022). Income shock and food insecurity prediction Vietnam under the pandemic. *World Development*, 153, 105838. doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.105838>
64. Pailhé, A., Panico, L., & Solaz, A. (2021). Children's well-being and intra-household family relationships during the first COVID-19 lockdown in France. *Journal of Family Research*. doi: <https://doi.org/10.20377/jfr-487>
65. Peluffo, C., & Viollaz, M. (2021). Intra-household exposure to labor market risk in the time of COVID-19: Lessons from Mexico. *Review of Economics of the Household*, 19, 327–351. doi: <https://doi.org/10.1007/s11150-020-09538-4>
66. Pool, U., & Dooris, M. (2022). Prevalence of food security in the UK measured by the Food Insecurity Experience Scale. *Journal of Public Health*, 44(3), 634–641. doi: <https://doi.org/10.1093/pubmed/fdab310>
67. Santos, M. P., Brewer, J. D., Lopez, M. A., Paz-Soldan, V. A., & Chaparro, M. P. (2022). Determinants of food insecurity among households with children in Villa El Salvador, Lima, Peru: The role of gender and employment, a cross-sectional study. *BMC Public Health*, 22, Article 717. doi: <https://doi.org/10.1186/s12889-022-13083-z>
68. Sasu, D. D. (2024). Average petrol prices in Nigeria 2019-2024. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/1166124/average-petrol-prices-in-nigeria/>
69. Schroeder, K., & Smaldone, A. (2015). Food insecurity: A concept analysis. *Nursing Forum*, 50(4), 274–284. doi: <https://doi.org/10.1111/nuf.12118>
70. Shuvo, S. D., Hossain, M. S., Riazuddin, M., Mazumdar, S., & Roy, D. (2022). Factors influencing low-income households' food insecurity in Bangladesh during the COVID-19 lockdown. *PLoS ONE*, 17(5), e0267488. doi: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0267488>
71. Shiru, M. S., Shahid, S., Alias, N., & Chung, E. S. (2018). Trend analysis of droughts during crop growing seasons of Nigeria. *Sustainability*, 10(3), 871. <https://doi.org/10.3390/su10030871>
72. Tabor, S. R. (2002). Assisting the poor with cash: Design and implementation of social transfer programs. *World Bank Social Protection Discussion Paper*, 0223, 79–97. doi: <https://doi.org/10.1596/1813-9450-223>
73. Temple, J. B., Booth, S., & Pollard, C. M. (2019). Social Assistance Payments and Food Insecurity in Australia: Evidence from the Household Expenditure Survey. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16(3), 455. doi: <https://doi.org/10.3390/ijerph16030455>
74. Tofa, A. I., Kamara, A. Y., Babaji, B. A., Akinseye, F. M., & Bebeley, J. F. (2021). Assessing the use of a drought-tolerant variety as adaptation strategy for maize production under climate change in the savannas of Nigeria. *Scientific Reports*, 11(1), 8983. doi: <https://doi.org/10.1038/s41598-021-88277-6>
75. Tonnang, H. E., Sokame, B. M., Abdel-Rahman, E. M., & Dubois, T. (2022). Measuring and modelling crop yield losses due to invasive insect pests under climate change. *Current Opinion in Insect Science*, 50, 100873. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cois.2022.100873>
76. Vaccaro, A. R., Getz, C. L., Cohen, B. E., Cole, B. J., & Donnally III, C. J. (2020). Practice management during the COVID-19 pandemic. *JAAOS - Journal of the American Academy of Orthopaedic Surgeons*, 28(11), 464–470. doi: <https://doi.org/10.5435/JAAOS-D-20-00379>
77. Vu, K., Vuong, N. D. T., Vu-Thanh, T. A., & Nguyen, A. N. (2022). Income shock and food insecurity prediction Vietnam under the pandemic. *World Development*, 153, 105838. doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.105838>

78. Waidler, J., & Devereux, S. (2019). Social grants, remittances and food security: does the source of income matter?. *Food Security*, 11, 679-702. doi: <https://doi.org/10.1007/s12571-019-00918-x>,
79. Wudil, A. H., Ali, A., Aderinoye-Abdulwahab, S., Raza, H. A., Mehmood, H. Z., & Sannoh, A. B. (2023). Determinants of food security in Nigeria: Empirical evidence from beneficiaries and non-beneficiaries rice farmers of the Kano River Irrigation Project. *Frontiers in Sustainable Food Systems*, 7, 999932.
78. Waidler, J., & Devereux, S. (2019). Social grants, remittances and food security: does the source of income matter?. *Food Security*, 11, 679-702. doi: <https://doi.org/10.1007/s12571-019-00918-x>,
79. Wudil, A. H., Ali, A., Aderinoye-Abdulwahab, S., Raza, H. A., Mehmood, H. Z., & Sannoh, A. B. (2023). Determinants of food security in Nigeria: Empirical evidence from beneficiaries and non-beneficiaries rice farmers of the Kano River Irrigation Project. *Frontiers in Sustainable Food Systems*, 7, 999932.

Абайомі Самуель Ойекале*,
доктор філософії, професор
asoyekale@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-8030-8950>

Тонаенг Чаріті Молелекоа*,
доктор філософії, старший викладач
thonamolex@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0001-8753-2437>

*Північно-Західний університет, Кампус Мафікенг, 2735, Ммабатто, Південна Африка

ВПЛИВ ШОКОВИХ ЗМІН ДОХОДІВ ТА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НА ПРОДОВОЛЬЧУ БЕЗПЕКУ СІЛЬСЬКИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19 У ПОСТРАЖДАЛИХ ВІД КОНФЛІКТУ ШТАТАХ НА ПІВНОЧІ НІГЕРІЇ

Соціальний захист є одним з основних інструментів політики, спрямованих на подолання вразливості домогосподарств до потрясінь з доходами та бідності в усьому світі. У Нігерії пандемія COVID-19 стала подвійною трагедією для сільських домогосподарств на півночі Нігерії через те, що до пандемії вони зазнали кількох шоків доходів та конфліктів. Тому в цьому дослідженні було проаналізовано вплив шоків доходів та соціальному захисті на відчуття продовольчої незахищеності (ВПН). Дані були зібрані Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН (ФАО) в рамках моніторингу даних у надзвичайних ситуаціях (DIEM) від 4412 домогосподарств у двох раундах у 2021 та 2022 роках. Дані були проаналізовані за допомогою негативної біноміальної регресії та ефектів лікування за допомогою оцінювача регресії. Результати показали, що більшість респондентів є постійними мешканцями (94,88%), а найбільшими шоками для їхніх доходів були високі ціни на продукти харчування (34,00%), насильство (23,07%), високі ціни на паливо (20,24%) та втрата роботи (11,65%). Соціальну допомогу у вигляді продовольчих та грошових ваучерів отримали 5,92% та 2,61% відповідно. При легкому рівні продовольчої незахищеності 67,84% турбувалися про їжу, 71,48% їли менш здорову їжу і 71,62% їли мало їжі, тоді як при хронічному рівні 23,13% обходилися без їжі протягом цілого дня. Негативна біноміальна регресія показала, що рівень освіти, наявність чоловіка на чолі сім'ї, дохід та постійне місце проживання значно зменшують ($p < 0,05$) очікувану кількість випадків ВПН. Середній ефект лікування (СЕЛ) показав, що втрата роботи, інші шоки для домогосподарств, високі ціни на продукти харчування, інші економічні шоки, хвороби тварин, насильство та незахищеність значно підвищили ($p < 0,05$) ВПН, тоді як спалахи шкідників знизили його. Крім того, ті, хто отримував продовольство, мали значно вищі значення ВПН ($p < 0,05$). Було зроблено висновок, що під час пандемії COVID-19 шоків зміни в доходах сприяли зростанню ВПН, тоді як соціальна допомога незначною мірою вирішила цю проблему. Рекомендовано, щоб зусилля, спрямовані на подолання продовольчої нестабільності, враховували гендерні аспекти, були спрямовані на захист життя та майна людей, а також сприяли просвітницькій роботі серед сільських домогосподарств.

Ключові слова: шоки доходів, соціальний захист, продовольча безпека, COVID-19, конфлікт, Нігерія.

JEL Classification: C01; C21; D12; I31.

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 16.04.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 19.05.2025 р.

The article was received by the editors 16.04.2025.
The article is recommended for printing 19.05.2025.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-04>
UDC 336.763:332.7(477):004.738.5

Daria Oleksandrivna Serogina*

PhD (Economics), Associate Professor

Darya.Serohina@kname.edu.ua

<https://orcid.org/0000-0001-8795-199X>

Illia Kostyantynovych Prokopiev*

PhD candidate

Illia.Prokopiev@kname.edu.ua

<https://orcid.org/0009-0005-3176-901X>

*O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
17, Chornoglazivska str., Kharkiv, 61002, Ukraine

DIGITIZING UKRAINIAN REAL ESTATE: ECONOMIC POTENTIAL OF TOKENIZATION

Abstract. We examine how fractional ownership of real estate, facilitated by digital tokens, may broaden access to property investment in Ukraine and streamline financing for reconstruction. We evaluate international precedents where blockchain protocols divide large assets into smaller units, reducing traditional capital thresholds. This approach, we find, could spur broader participation and lessen financing bottlenecks in Ukraine's property market. Our analysis highlights that digital tokens, when linked to real estate through special-purpose vehicles, can create a more fluid environment for buying and selling fractional shares, with the potential to enhance transparency and reduce administrative overhead.

We observe that the current legal framework in Ukraine recognizes real estate rights primarily through a centralized register, rendering blockchain-based tokens an unacknowledged form of evidence of a title. Nonetheless, we propose that innovative structures, including foreign-registered entities holding Ukrainian property, might resolve such complications. We argue that such tokenized offerings could meet post-war demand for real estate finance and contribute to broader economic rejuvenation.

We also evaluate various growth scenarios for Ukraine's share of the European tokenized property market. Under a cautious trajectory, Ukraine might capture 2% of Europe's projected tokenized real estate volume by 2034; under more optimistic conditions, this share could reach 5%. Our estimates suggest this translates to USD 168–420 million in market value, representing around 0.06–0.15% of Ukraine's possible GDP in that timeframe. We identify fractional ownership as a key mechanism for lowering barriers, while the potential to trade tokens across global platforms could generate broader foreign investor interest.

We find that tokenized real estate, if governed by smart contracts, might lower transaction costs and facilitate automated compliance procedures. We further identify advantages related to faster price discovery, since daily digital trading can capture a wider spectrum of market signals. Despite these benefits, we note that high trading velocity poses a risk of volatility, which could deter conservative investors and undermine the longer-term goals of stable financing for redevelopment. Speculative pressures might also drive property values up too quickly, distorting local housing markets.

Finally, we conclude that successful adoption of tokenized real estate in Ukraine depends on regulations that clarify ownership rights, ensure investor safeguards, and resolve cross-border legal complexities. Through the alignment of legal and technical infrastructures, real estate tokenization may evolve into a viable funding channel, supporting both economic modernization and post-conflict recovery in Ukraine.

Keywords: *Investments, Construction, Real Estate, Tokenization, Economic Recovery.*

JEL Classification: E22; G23; R30; G32; O33.

In cites: Serogina, D. O., & Prokopiev, I. K. (2025). Digitizing ukrainian real estate: economic potential of tokenization. *Social Economics*, 70, 47-59. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-04>

Introduction. The real estate sector in Ukraine has long served as both an economic cornerstone and a vehicle for accumulating capital. With ongoing reconstruction efforts, real estate assumes an even more critical role, as substantial investments are required to restore housing, commercial facilities, and infrastructure. Traditional financing mechanisms, however, often confront high entry costs, limited liquidity, and extensive administrative requirements. In this setting, real-world asset (RWA) tokenization has gained attention for its capacity to democratize access to property investment.

Despite its promise as a stable and profitable asset class, real estate poses persistent challenges, notably protracted transaction timelines, large upfront costs, and regulatory hurdles. Tokenization is viewed as a partial solution because it divides ownership into smaller digital units, thereby reducing barriers to entry and potentially improving liquidity. Scientifically, it prompts inquiry into whether fractional digital ownership alleviates real estate constraints.

Although global interest in real estate tokenization has significantly increased, several critical issues remain unresolved within the Ukrainian context. The existing national legislation does not provide formal recognition to blockchain-based tokens as valid legal instruments for recording property rights. Frequent digital transactions could induce speculative behavior incompatible with the traditionally illiquid nature of real estate assets. Empirical evidence concerning the effectiveness of tokenization in reducing overall financing costs remains limited. Finally, key regulatory dimensions have yet to be adequately addressed.

The purpose of this article is to analyze the economic potential of RWA tokenization for financing real estate in Ukraine. The study sets out four key tasks: examine international experiences with RWA tokenization in the real estate sector; evaluate the economic prospects of adopting similar instruments in Ukraine; review cases that demonstrate tokenization mechanisms and outcomes; identify the risks, advantages, and challenges associated with the digitization of property rights.

The object of the research comprises the processes of raising investment for Ukraine's real estate market through RWA tokenization, with an emphasis on how this method may influence reconstruction efforts and overall economic development.

The subject of the research encompasses the economic and legal dimensions of real estate tokenization – specifically, liquidity implications, potential financial benefits,

legislative frameworks, and alignment with existing Ukrainian regulations.

Literature Review. Several recent works have explored the tokenization of real-world assets (RWA) with a focus on attracting investment, enhancing financial market infrastructure, and securing new financing channels for Ukraine's reconstruction. Riabokin and Kotukh (2024) describe RWA tokenization as an innovative approach that may expand Ukraine's post-war capital inflows. They argue that blockchain-based tokens can lower the capital-entry barrier and provide a transparent mechanism for channeling funds into infrastructure and economic development. Their conclusions emphasize the practicality of tokenization in revitalizing Ukraine's financial system.

Obushnyi et al. (2024) underscore the potential for real estate tokenization to stimulate broad-based participation and liquidity. Their analysis provides a technical view, situating property-backed tokens in the context of decentralized finance (DeFi).

Turning to financial asset tokenization more broadly, Belinska, Onyshko, and Dyuk (2023) classify tokens by functionality, such as security tokens and NFTs. They map out the regulatory considerations for different token categories, delineating the respective roles of issuers, investors, and intermediaries. This stands in contrast to earlier works that do not always differentiate among token types. The study also points out the significance of investor education in mitigating speculative extremes, echoing prior warnings from Sarmah (2018) that widespread adoption of tokenized assets requires not only strong technical infrastructure but also well-informed stakeholders.

Makaliuk, Falko, and Zakharov (2023) approach tokenization from a capital-market perspective, underlining its capacity to attract foreign investment for Ukraine's post-war rebuilding initiatives. Their findings resonate with Cong and He's (2018) arguments that automated smart contracts expedite transactions while diminishing overhead costs. Authors see potential synergy between blockchain infrastructure and Ukraine's capital needs, yet they diverge in their emphasis on technical security, legal underpinnings, or strategic foreign capital inflows. Wang (2024) notes that the broader adoption of tokenization depends on stable blockchain protocols and consistent on-chain data verification. This aligns with the cautionary remarks across the cited works: while tokenization can accelerate investment and reduce transaction friction, absent a robust legal and regulatory framework,

tokenized assets risk operating in a precarious zone of legal uncertainty.

Roland Berger (2023) forecasts highlight that incremental tokenization of large asset classes (like property and infrastructure) may bring sizable efficiency gains in Europe and beyond. At the same time, Ernst & Young LLP (2023) and Deloitte Center for Financial Services (2023) released white papers revealing that institutional appetite for tokenized instruments is growing. In summary, the latest scholarly output emphasizes RWA tokenization as an increasingly feasible route for modernizing markets and attracting cross-border investment.

Recent empirical work has begun to scrutinize tokenized real-estate markets from complementary angles. Kreppmeier, Laschinger, Steininger, and Dorfleitner (2023) dissect 173 U.S. security-token offerings and more than 238 000 on-chain transactions, showing that fractional tokens broaden ownership to hundreds of retail investors, while primary- and secondary-market flows hinge jointly on property fundamentals and crypto-market sentiment. Tanveer, Ishaq, and Hoang (2025) use a four-case, transaction-cost-theory framework (real estate, gold, gaming assets, carbon credits) to demonstrate that blockchain reduces intermediation costs and enhances liquidity. From a portfolio perspective, Steininger (2023) analyzes more than 40 000 daily price observations for RealT tokens between 2019 and 2022 and reports Sharpe and Sortino ratios that rival listed REITs, low correlations with traditional assets, and statistically significant downside-risk protection.

Using a quantile-VAR network, Aharon, Ali and Brahim (2024) show that spill-overs between real-estate stocks and property tokens are modest in the centre of the return distribution but surge in the upper and lower deciles, erasing most diversification gains during market stress. Abdullah, Adeabah, Abakah and Lee (2023) reach a congruent conclusion: extreme-value connectedness between tokens, REITs, oil and Bitcoin rises sharply when global uncertainty indices spike, yet tokens still perform as the least-cost hedge for crude-oil exposure.

Extending the cross-asset lens, Yousaf, Assaf and Demir (2024) employ a quantile connectedness approach covering eight major asset classes and document a strongly asymmetric dependence structure: real-estate tokens are weakly linked to conventional markets in normal conditions but exhibit pronounced co-movements in both extreme-loss and extreme-gain regimes.

A complementary evidence map is provided by Saari, Vimpari and Junnila

(2022), who classify 262 peer-reviewed studies on blockchain for real-estate into four dominant themes – tokenisation, smart contracts, land registries and energy management.

Research Methodology.

Key Definitions

In this study, the concept of tokenization involves dividing real assets, including real estate, into digital tokens recorded on a blockchain. Each token corresponds to a fractional claim to the underlying property's value and potential revenue. Equity tokens provide holders with partial ownership rights. Equity tokens give holders partial ownership rights, while debt tokens function as securitized loans, offering investors payments rather than an equity share in the property.

Tokenization relies on distributed verification, where a network of independent nodes authenticates each transaction and synchronizes the blockchain ledger in real-time (Sarmah, 2018). This structure prevents unauthorized alterations and ensures that each exchange of tokens is permanently documented in a tamper-resistant record. On top of this decentralized framework are smart contracts – lines of code that activate when specific criteria are met (Lauslahti et al., 2017). In the context of tokenized real estate, these automated instructions can manage tasks such as paying out rental proceeds and adjusting fractional ownership whenever tokens change ownership. Each transaction is publicly verifiable.

A legal structure supporting tokenization is the Special Purpose Vehicle (SPV), which formally holds the property title. Investors acquire digital tokens tied to that SPV, thereby obtaining a fractional interest in the real estate without bearing the responsibilities of conventional ownership. Smart contracts then automate core processes, such as income distribution and compliance checks.

Methods and Data Sources

Quantitative evaluations and forecasts provided by Boston Consulting Group, Roland Berger, Custom Market Insights, and Security Token Market, among others, inform estimates of global and regional real-estate tokenization volumes, predicted growth rates, and potential market segments. Their data serve as the foundation for comparing projected tokenization levels worldwide – ranging from USD 10 trillion to USD 16 trillion in broader real-world assets by 2030 – and the specific trajectories for real estate within Europe and Ukraine.

A scenario analysis method underpins the estimation of Ukraine's prospective share

in Europe's tokenized real-estate market. Low, medium, and high scenarios were constructed by assigning different percentages to Ukraine

potential role of tokenization in financing Ukraine's real estate sector.

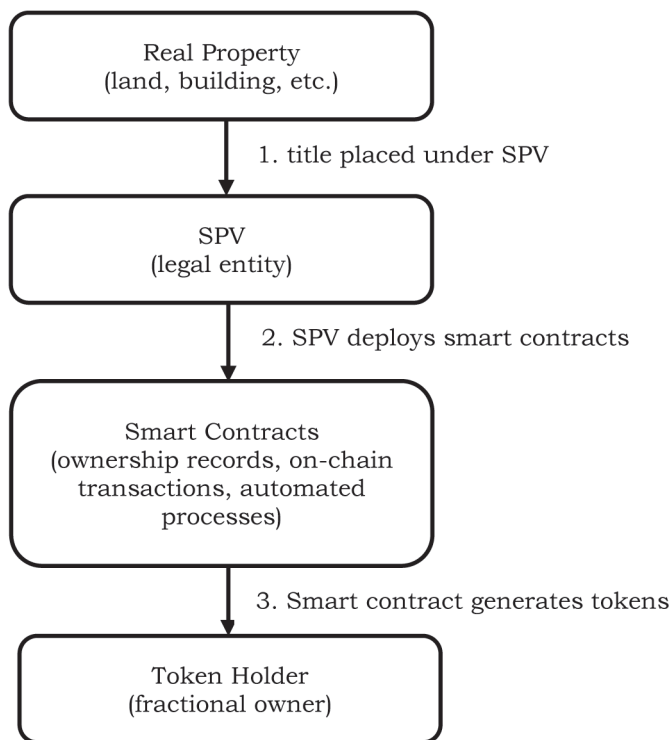


Fig. 1. Real estate tokenization visualized

(e.g., 2–5% market share by 2034). The article integrates assumptions on nominal GDP trends, reflecting data from the European Bank for Reconstruction and Development.

Structure and Limitations

The data used for projections and comparisons covers the period from 2023 to 2025, extrapolations extend to around 2034 for scenario-building purposes. The study relies on secondary data and market forecasts from international consultancies. The methodology lies in the ability to synthesize detailed market intelligence to gauge the scale and trajectory of real-estate tokenization. Applying scenario analysis clarifies how differing regulatory and economic conditions can influence Ukraine's market position.

The approach faces constraints. Estimates of tokenized market volumes and GDP rely on external institutions whose forecasts may change under shifting economic circumstances. Uncertainties regarding Ukraine's legal environment complicate assessments. The article's reliance on aggregated data does not capture field-level factors that could affect the outcome of tokenization initiatives. Despite these limitations, the analysis provides a structured framework for understanding the

Main Results.

Global Real Estate Tokenization

Global illiquid-asset tokenization may reach USD 16 trillion by 2030 (10% of global GDP), with a high-end scenario of USD 68 trillion¹. The on-chain tokenization market surpassed USD 2.3 billion in 2021 and could exceed USD 5.6 billion by 2026 at a 19% CAGR, while daily digital-asset trading volumes rose from EUR 30 billion in 2020 to EUR 150 billion in 2022 (BCG, 2023).

A separate forecast sees tokenized real-world assets surpassing USD 10 trillion by 2030, primarily in real estate, digital bonds, and investment funds². Data from Custom Market Insights places the global RWA real estate tokenization value at roughly \$3.5 billion in 2024, with projections pushing it to nearly \$19.4 billion by 2033—a notable 21% compound annual growth rate (CAGR)³. Another source places the global real-estate market above USD 500 trillion in total value, of which tokenized real estate remains a fraction (Boggio, 2024).

Real estate tokenization was estimated at USD 232 million globally in February 2024, expanding at 6% monthly⁴. Another report aggregates real estate with other illiquid segments, predicting growth from USD 0.3 trillion in 2022 to USD 16 trillion by 2030⁵. Study by McKinsey & Company

1 Boston Consulting Group (BCG). On-chain asset tokenization. URL: <https://web-assets.bcg.com/1e/a2/5b5f2b7e42dfad2cb3113a291222/on-chain-asset-tokenization.pdf> (дата звернення: 07.04.2025).

2 Roland Berger. Tokenization of real-world assets unlocking a new era of ownership trading. 2023. URL: <https://www.rolandberger.com/en/Insights/Publications/Tokenization-of-real-world-assets-unlocking-a-new-era-of-ownership-trading.html> (дата звернення: 07.04.2025).

3 Custom Market Insights (CMI). Real Estate Tokenization Market. 2024. URL: <https://www.custommarketinsights.com/report/real-estate-tokenization-market/> (дата звернення: 07.04.2025).

Security Token Market. STM Monthly Report – February 2024. 2024. URL: <https://medium.com/security-token-group/stm-monthly-report-february-2024-bf0b07f3c411> (дата звернення: 07.04.2025).

4 Security Token Market. STM Monthly Report – February 2024. 2024. URL: <https://medium.com/security-token-group/stm-monthly-report-february-2024-bf0b07f3c411> (дата звернення: 07.04.2025).

5 Impact of Distributed Ledger Technology on Global Capital Markets. Global Financial Markets Association. 2023.

(August 2023) places tokenized digital securities at USD 4–5 trillion by 2030, with fractional offerings as low as USD 1¹. An analysis from Wang (2024) cites USD 16.1 trillion in tokenized illiquid assets (Wang, 2024). A 2024 survey by Oyebanji (2024)² values the total tokenized-asset market at USD 186 billion, though stablecoins dominate. The same survey projects USD 26 billion for tokenized real estate by 2034, driven by institutional interest.

Institutional investors aim to raise tokenized allocations from 4.3% to 7.2% by 2027, with real estate climbing from 3.3% to 6.0% (Ernst & Young LLP, 2023)³. High-net-worth (HNW) individuals project a jump from 7.3% to 9.3% over the same period, again led by real estate. A 2024 survey of commercial real-estate stakeholders found that 58% have at least piloted tokenization⁴.

A 2023 analysis assigns real estate a total value of USD 379.7 trillion (36.5% of all real-world assets) and annual transactions near USD 8.3 trillion in residential and USD 1.14 trillion in commercial property (Baltais & Sondore, 2024). Full-scale tokenization could yield USD 62.3 billion in yearly efficiencies, though partial tokenization scenarios project smaller but still significant savings.

DeFi platforms like Maple Finance and Goldfinch have ventured into real-world receivables and short-term credit (Ciminelli, Mazzoni, & Morisani, 2024)⁵. One U.S.-based

study of 58 tokenized residential properties (collectively USD 6.5 million) showed broad ownership fragmentation and turnover of 5–15% monthly, higher on decentralized exchanges (Swinkels, 2023). A 2024 report notes USD 54.6 billion in tokenized RWA overall, including real estate, and a USD 15.1 billion global virtual office market (Koç, 2024). Another investigation of 408 U.S. properties recorded 1,173,247 blockchain transactions, with an average of 572 distinct token holders each (Smith & Baur, 2024).

Addressing the legal design directly, Avci and Erzurumlu (2023) outline a security-token offering structure that combines a special-purpose vehicle with sukuk-like certificates, thereby satisfying both EU securities regulation and Sharia compliance requirements. From a strategic viewpoint, Baum (2021) argues that single-asset tokenisation will stay niche until secondary-market depth and uniform disclosure standards are established; near-term breakthroughs are more likely in tokenised fund or debt structures.

European Focus

Europe's real-estate tokenization market, at USD 1.23 billion in 2024, may climb to USD 8.4 billion by 2034, implying a 2.60% CAGR⁶. EY Luxembourg report (2025) notes a possible USD 280 trillion total global real-estate value and USD 3.7 trillion under management⁷. That study foresees 7–9% of portfolios potentially shifting to tokenized assets by 2027, with real estate rising from 1.3% to 6.0%.

CeFi and DeFi Platforms

Property tokens may be pledged as collateral on DeFi platforms (Gogol et al., 2024), enabling owners to secure credit without relinquishing ownership. As of December 2023, 35 of 81 centralized providers (43%) offered real estate-focused solutions, making it the top tokenized asset among CeFi providers⁸. In DeFi, 9 of 48 surveyed platforms supported real-estate tokenization.

URL: <https://www.gfma.org/wp-content/uploads/2023/05/impact-of-dlt-on-global-capital-markets-full-report.pdf> (дата звернення: 07.04.2025).

1 Banerjee A., De Bode I., de Vergnes M., Higginson M., Sevillano J. Tokenization: A digital-asset déjà vu. McKinsey & Company. 2023, August 15. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/tokenization-a-digital-asset-deja-vu> (дата звернення: 07.04.2025).

2 Oyebanji O. RWA tokenization: Catching up with the numbers, the institutional players, and the market predictions. HackerNoon. 2024, November 8. URL: <https://hackernoon.com/rwa-tokenization-catching-up-with-the-numbers-the-institutional-players-and-the-market-predictions> (дата звернення: 07.04.2025).

3 Driving meaningful opportunity: Tokenization in asset management. EY-Parthenon. Ernst & Young LLP. 2023. URL: <https://www.ey.com/content/dam/ey-unified-site/ey-com/en-us/insights/financial-services/documents/ey-driving-meaningful-opportunity-tokenization-in-asset-management.pdf> (дата звернення: 07.04.2025).

4 2024 commercial real estate outlook: Finding terra firma. Deloitte Insights. Deloitte Center for Financial Services. 2023. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/insights/articles/us176319_cfs_fsi-outlook-commercial-real-estate/DI_2024-commercial-real-estate-outlook.pdf (дата звернення: 07.04.2025).

5 Ciminelli V., Mazzoni N., Morisani G. Asset tokenization: Potential applications. Iason Research Paper Series. 2024. No. 63. URL: https://iason-onigiri-prod.s3.eu-south-1.amazonaws.com/asset_tokenization_potential_applications_ab05fe4b7d.pdf (дата звернення: 07.04.2025).

6 Europe Real Estate Tokenization Market. Prophecy Market Insights. 2024. URL: https://www.prophecymarketinsights.com/market_insight/europe-real-estate-tokenization-market-5463 (дата звернення: 07.04.2025).

7 Le Gal L., Nagayach M., Swertvaeger R. Real estate tokenization: A new era for property investment and Luxembourg's strategic role. EY. 2025, February 24. URL: https://www.ey.com/en_lu/insights/real-estate-hospitality-construction/real-estate-tokenization-a-new-era-for-property-investment-and-luxembourg-s-strategic-role (дата звернення: 07.04.2025).

8 Real-world assets (RWAs) Tokenization Report. Digital Asset Research. 2023. URL: <https://www.digitalassetresearch.com/real-world-assets-rwas-tokenization-report-december-2023-recap/> (дата звернення: 07.04.2025).

According to another research, tokenization in financial services could unlock “trillions of dollars in new value,” with examples including tokenized bonds, intraday repo

surrogate indicator. Each formal transfer of real estate requires registration in the state-managed register, accompanied by the usual array of paperwork.



Fig. 2. Real estate tokenization in Ukraine visualized

transactions, and over USD 1 billion in gold-backed tokens¹.

Ukraine-Specific Legal Mechanism

Under Ukrainian law, legal title to real estate is conferred exclusively through a centralized government register², and any token transferred on a blockchain is not, by itself, recognized as evidence of an official property right. A non-fungible token (NFT) or other token purporting to grant fractional ownership of a Ukrainian real property can serve, at best, as an information tool or a

so an investor can buy or sell tokenized stakes in the offshore corporation itself.

Therefore, by trading tokens at the SPV level, participants enjoy a simplified ownership transfer mechanism, while the underlying real estate remains subject to the formalities and record-keeping of the Ukrainian system.

Economic Projection for RWA Tokenization for Ukraine

Key Data and Assumptions

As was mentioned above, global real-world asset (RWA) tokenization is projected to reach

1 Tokenization: Realizing the vision of a future financial ecosystem. Deloitte Blockchain & Digital Assets. Deloitte. 2024, April. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/financial-services/us-bda-steering-tokenized-assets-pov.pdf> (дата звернення: 07.04.2025).

2 On State Registration of Property Rights to Immovable Property and Their Encumbrances : Law No. 1952-15. Verkhovna Rada of Ukraine. 2004. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1952-15#Text> (дата звернення: 07.04.2025).

3 On Joint Stock Companies : Law No. 755-15. Verkhovna Rada of Ukraine. 2008. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text> (дата звернення: 07.04.2025).

4 Decentralized Autonomous Organizations Act. Nitijela of the Marshall Islands. 2022. URL: https://miparliament.org/cms/images/LEGISLATION/PRINCIPAL/2022/2022-0050/2022-0050_2.pdf (дата звернення: 07.04.2025).

between USD 10 trillion and USD 16 trillion by 2030, with real estate noted as the principal component (BCG, Roland Berger). Europe's real-estate tokenization market is estimated at USD 1.23 billion in 2024, potentially expanding to USD 8.4 billion by 2034¹. This progression implies a factor of approximately 6.8 over ten years or roughly 21% annual growth.

The ongoing conflict continues to exert substantial influence on Ukraine's macroeconomic environment. Nominal GDP for 2025 is presently estimated at about USD 200 billion, which corresponds with European Bank for Reconstruction and Development data (2025). Their findings suggest that a budget deficit of 19.4 percent – equal to USD 38.4 billion in external inflows – translates into a nominal GDP of approximately USD 198 billion. Real GDP is forecast to rise by 3.5 percent in 2025 and 5.0 percent in 2026, conditional upon continued external financing inflows and reduced disruptions to critical infrastructure². To reflect Ukraine's reconstruction-specific context, we adopt a construction multiplier of about 1.5–2.0. This choice aligns with IMF findings³ showed that well-targeted capital outlays in emerging Europe could yield medium-term multipliers above 1.5.

Scenario Analysis

The model adopts the projection that Europe's tokenized real estate market will grow from USD 1.23 billion in 2024 to USD 8.4 billion in 2034, which implies an increase by a factor of about 6.83 over ten years (equivalent to an annual growth rate of 21–22%).

Initially, Ukraine's share of Europe's tokenized property market is assumed to be 0.5–1% in 2025. By 2034, this share is posited to rise to the 2–5% range, reflecting improved regulatory frameworks, reduced political risk, and reconstruction-driven demand. If Ukraine adopts frameworks consistent with those in the European Union according to Regulation (EU) 2023/1114 of the European Parliament and of the Council of 31 May 2023 on markets in

crypto-assets⁴, it could attract a larger cross-section of investors who prefer well-defined rights.

In the low scenario, Ukraine's share is 1% in 2024 (i.e., 1% of USD 1.23 billion = USD 12.3 million), climbing to 2% by 2034 (2% of USD 8.40 billion = USD 168 million). In the medium scenario, Ukraine's share reaches 3% by 2034 (3% of USD 8.40 billion = USD 252 million). In the high scenario, Ukraine's share rises to 5% by 2034 (5% of USD 8.40 billion = USD 420 million). If Ukraine's nominal GDP by that date stands in the USD 280–350 billion range (consistent with EBRD's medium-term outlook), then the fraction represented by tokenized property is on the order of: 0.06% of GDP at the low end (e.g., 168 million / 280 billion), and up to 0.14–0.15% at the high end (e.g., 420 million / ~300 billion).

Benefits of RWA Tokenization for Ukraine

Fractional Ownership

A defining challenge in real estate has long been its hefty capital requirements, which exclude most smaller investors from entering this potentially profitable market. By dividing a property into multiple digital tokens, tokenization shrinks the cost of entry to a level that individual savers can manage. As an illustrative scenario, consider a building valued at \$10 million, which could be subdivided into 100,000 tokens, each priced at \$100. An investor with \$1,000 in available funds would thus be able to acquire ten tokens, effectively attaining a 1% stake in the property. This stake would confer proportional rights to any rental income as well as any appreciation in the property's market value.

Increased Liquidity and Price Discovery

Real estate investments are commonly characterized by illiquidity: it can take several months or even years to complete a property sale, thereby restricting owners' capacity to promptly convert assets into cash. The tokenization of these assets offers a potential remedy for the prolonged transactional inertia.

Improved liquidity is often associated with more precise price discovery. As tokens trade without barriers, market forces continually update valuations to reflect both localized dynamics, such as infrastructural enhancements within a specific neighborhood, and broader global perspectives,

1 Europe Real Estate Tokenization Market. Prophecy Market Insights. 2024. URL: https://www.prophecymarketinsights.com/market_insight/europe-real-estate-tokenization-market-5463 (дата звернення: 07.04.2025).

2 Regional Economic Prospects in the EBRD Regions: Weaker Momentum amid Fragmenting Trade and Investment. European Bank for Reconstruction and Development. 2025, February. URL: <https://www.ebrd.com/rep-february-2025.pdf> (дата звернення: 07.04.2025).

3 World Economic Outlook: Legacies, Clouds, Uncertainties. Washington, DC: International Monetary Fund. 2014, October. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2016/12/31/Legacies-Clouds-Uncertainties> (дата звернення: 07.04.2025).

4 Regulation (EU) 2023/1114 on markets in crypto-assets. Official Journal of the European Union, L 150, 40–205. European Parliament and Council of the European Union. 2023, May 3). URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2023/1114/oj/eng> (дата звернення: 07.04.2025).

including sentiment surrounding Ukraine's macroeconomic conditions.

In conventional real estate investment, illiquidity typically results in a "liquidity premium," in which buyers pay less (and sellers receive less) due to anticipated challenges in reselling. The advent of tokenization reduces this discount by creating a fluid, continuous market for fractional shares. As the volume of trading grows, there is a corresponding potential reduction in the cost of capital, which could lead to improved financing arrangements for developers and heightened interest from the broader investor community.

Global Reach and Capital Inflows

For many prospective international investors, Ukraine's real estate sector can appear enmeshed in legal specifics, with each step demanding specific documentation. Tokenization offers a detour around these complications.

In a conventional financing structure, a developer often relies on a single loan characterized by a high interest rate, reflecting both elevated risk assessments and limited lending alternatives. By contrast, tokenization allows sponsors to divide the project into fractional shares, broadening the pool of investors and enabling participation at a range of funding levels. For instance, consider a \$10 million development: if financed by a single domestic bank, the annual interest rate might be 12–13% (National Bank of Ukraine, 2024)¹. However, a diversified group of global retail and institutional investors could potentially lower this rate to an estimated 8–10% (Swinkels, 2023). Through heightened competition and wider participation, tokenization therefore has the potential to reduce the overall cost of capital.

Greater international involvement in tokenized real estate projects in Ukraine may also encourage more robust foreign currency inflows, thereby stimulating local economic growth. As tokenized investments gain momentum, they could ultimately form a highly liquid segment of the market, allowing global investors to diversify their portfolios more comprehensively.

Operational Efficiency

Smart contracts rest on top of this structure, capable of shouldering tasks that would otherwise take considerable staff time. For instance, ownership records update the moment tokens change hands. Fewer staff are needed to handle routine filings and disbursements,

and there is a lower risk of administrative error because the blockchain ledger updates in real-time. A blockchain-based issuance of property tokens can embed Know Your Customer (KYC) and Anti-Money Laundering (AML) checks into the initial onboarding sequence (Chen, Jiang, & Luo, 2024).

Currency Flows and Interest Rates

Large-scale foreign currency inflows to purchase Ukrainian real estate tokens could strengthen the hryvnia, potentially helping to keep inflation in check. A stronger currency might also ease the cost of importing construction materials, potentially impacting export competitiveness.

DAO Governance and the Democratization of Commercial Terms

A feature of a tokenization lies in the potential for Decentralized Autonomous Organization (DAO) governance – an arrangement in which key commercial decisions become the collective responsibility of all token holders (Liu, Zhou, Huang, & Zheng, 2021). In Ukraine's context, this mechanism proves doubly relevant. On the one hand, it widens investor access. On the other hand, it imposes a level of accountability that traditional models often lack: no single developer or corporate officer can unilaterally dictate terms without consulting the DAO's token-based vote.

Potential Drawbacks and Challenges

Legal and Operational Complexities

In present-day Ukraine, the urge to digitize land and buildings through tokenization is running headlong into a legal framework that is still silent on whether such tokens amount to legitimate proof of ownership. Legislators have yet to issue rules that grant clear standing to digital assets under property statutes. Converting tokens to fiat currency, meanwhile, becomes a journey through regulations and the volatility of the hryvnia.

Meanwhile, the cost of forging and auditing smart contracts – as well as ensuring tax compliance under Ukrainian and international frameworks – can increase quickly, mainly because foreign investors might demand transparent protocols at every step.

Market Volatility and Speculative Pressures

Markets that allow 24-hour digital transactions are prone to rapid, sentiment-driven swings. Traditional property investment, by contrast, benefits from a natural braking mechanism – physical inspections, legal due diligence, and the inertia of tangible assets. Once tokens enter the realm of immediate

1 *Financial Markets* [Data file]. National Bank of Ukraine. 2024. URL: https://bank.gov.ua/files/4-Financial_markets.xlsx (дата звернення: 07.04.2025).

liquidity, they can attract speculators. If digital tokens fluctuate more on rumor than on fundamentals, local and foreign participants alike may grow wary of what should be a cornerstone in long-term rebuilding efforts.

The ease of entry can lead to bidding wars for sought-after areas. That added demand might push property values above sustainable levels, reminiscent of asset bubbles in other high-liquidity markets.

Overbuilding is also possible if developers rush to meet what appears to be high token-based demand. Without tempering signals—like construction lead times and measured appraisal—these new units could flood the market, depressing future prices and leaving investors holding tokens tied to vacant or underutilized properties.

Ali, YechiamAharon and Brahim (2024) add that the increasing digitalisation of real estate trading improves pricediscovery speed but simultaneously compresses the window for supervisory intervention during dislocations, underscoring the need for realtime monitoring tools.

Societal and Political Sensitivities

Property is more than an economic instrument; it resonates with cultural identity and community ties. Fractionalizing real estate can invite scrutiny from local inhabitants who question the motives of external investors. They may worry that distant purchasers – perhaps never setting foot in the community – are gaining partial claims on real property essential for local revival.

Collateralization in DeFi

If tokenized property starts to serve as collateral for loans, particularly within decentralized finance (DeFi) platforms (Schueffel, 2021), the channels of leverage will multiply. Should borrowers place tokenized real estate in a digital lending pool, a drop in token valuations might trigger forced liquidations at inopportune times. Such a mechanism, largely automated by algorithmic protocols, could spill over into the broader property market. In a worst-case scenario, widespread token defaults might propagate across DeFi ecosystems and undermine the trust of both domestic and international participants.

Case Studies

Blockchain Estate Registry in Ukraine¹

Spearheaded by the NGO Virtual Assets of Ukraine and supported by lawmakers in

the Verkhovna Rada, the Blockchain Estate Registry (BER) showcases a prototype of how blockchain-based registries could address issues in property transfers, such as incomplete recordkeeping, persistent cybersecurity threats, and the overreliance on paper-based documentation.

The BER aims to replace an aging, centralized registry with a system that records legal titles on a public blockchain. It utilizes smart contracts to manage ownership, transfers, and specific legal interventions. Supporters argue that this shift could mitigate many pain points in Ukraine's current registry framework.

A key operational choice has been to adopt a “permissioned dApp” on a public blockchain rather than deploying a self-contained or “permissioned” ledger. The NGO's logic is that blockchains achieve absolute immutability and data security only when supported by a broad network of independent nodes – an attribute typically absent in private or centralized distributed ledgers. Yet the BER still preserves governmental oversight: authorities can intervene to correct errors, enforce judicial rulings, or address exceptional cases (e.g., inheritance or lost keys).

The project integrates two fundamental technologies: Polygon Smart Contracts (the primary registry actions – creating “title tokens” and transferring them – are executed in Solidity-based contracts on Polygon, an Ethereum-compatible network); and Internet Computer for Data Storage: non-sensitive metadata and transaction details are stored using a decentralized infrastructure provided by the Internet Computer.

The roadmap envisions an entire legislative process that formally recognizes on-chain tokens as valid title records. Concurrently, it anticipates a future where blockchain services run in parallel with Ukraine's existing registries. This dual structure would, in theory, allow property owners to “port” their recorded rights from the conventional system to the blockchain (and back again, if desired), with cross-checks to prevent double-spending or conflicting ownership claims.

An additional ambition is the proposed multi-chain architecture, in which the BER could operate across multiple public blockchains. Implementing cross-chain protocols would allow users to select their preferred network—be it Ethereum mainnet, Polygon, or another chain (Thibault, Sarry, & Senhaji Hafid, 2022). Proponents claim such flexibility not only circumvents throughput constraints but also fosters healthy competition among providers of blockchain infrastructure.

¹ Blockchain Estate Registry (BER). Virtual Assets of Ukraine. 2024. URL: <https://virtual-assets.org/> (дата звернення: 07.04.2025).

MANTRA and DAMAC Group's \$1 Billion Tokenization Accord¹

In the opening days of 2025, Dubai's DAMAC Group – renowned for its extensive presence in real estate, hospitality, and data center operations – entered into a \$1 billion partnership with MANTRA, a blockchain platform focused on real-world asset (RWA) tokenization. Under this arrangement, a substantial portfolio of Middle Eastern properties and infrastructure is to be fragmented into smaller, tradable tokens, all hosted on the exclusive MANTRA Chain.

From a market vantage point, this collaboration tackles two classic impediments in property investment: high upfront capital thresholds and the cumbersome processes that often dampen liquidity. The DAMAC–MANTRA alliance opens the door for a wider swath of investors, potentially global in scope. It also promises a more fluid mechanism for buying and selling stakes.

Brickken's Global Real Estate Tokenization Momentum²

By January 2025, the startup Brickken announced it had tokenized over \$250 million worth of property spanning 14 countries—a reach that encompasses everything from residential buildings to commercial hubs and land holdings in various stages of development.

In its latest financing round, Brickken secured \$2.5 million, propelling the firm's valuation to approximately \$22.5 million. Central to Brickken's approach is a commitment to fractional ownership: by carving sizable properties into blockchain-based tokens, the company allows a broad swath of individuals and institutions to invest in projects once available only to large-scale capital.

Lofty's Approach to Rental Yields and Returns³

Lofty offers investors a breakdown of potential earnings. Each property's "Projected Annual Return" merges two components: the "Projected Rental Yield," representing the anticipated yearly net income from tenants, and a separate appreciation forecast

estimating how much the underlying asset might climb in value over the course of a year. These figures adjust in real time in accordance with the current token price and broader market dynamics. In practice, yields on Lofty's marketplace can stretch from 5% to 15% a year.

Conclusion.

Main Findings

Tokenizing real estate into fractional, tradable digital assets can help to mitigate the traditionally high capital requirements and reduce the protracted timelines associated with property transactions. According to the findings of this study, issuing smaller digital units of real estate ownership expands the pool of prospective investors, thereby increasing accessibility and liquidity. In the context of Ukraine, this approach could channel new domestic and international capital inflows, potentially lowering the cost of financing for rebuilding efforts.

According to the scenario analysis, assigning Ukraine a 2–5% share of the European tokenized real-estate market yields a range of USD 168–420 million by 2034 – equivalent to roughly 0.06–0.15% of an assumed USD 300 billion GDP. Although this proportion of output may appear modest, it represents a non-trivial influx of capital at more flexible terms and can help address chronic underinvestment challenges. Rapid trading of fractional property tokens could further streamline funding into redevelopment efforts and offer diaspora communities simpler channels for contributing to Ukraine's rebuilding process.

Although the potential advantages appear promising, uncertainties in the regulatory domain continue to present a major limitation. In the absence of explicit legal recognition for digital tokens and comprehensive oversight structures, tokenized real estate assets risk existing within a legal grey area. Consequently, the creation of legislation and standards becomes imperative, both to safeguard investors and ensure transparency in ownership records, while remaining aligned with overarching economic development objectives.

In summary, real-world asset tokenization aligns well with Ukraine's needs for reconstruction financing and inclusive growth. Provided that legislators, technology experts, and local communities collaborate to clarify legal frameworks and practical guidelines, tokenization could become a key instrument for mobilizing the capital necessary to revitalize the country's real estate market.

1 US \$1 Billion Tokenization Partnership Announcement. MANTRA & DAMAC Group. 2025. URL: <https://www.mantrachain.io/resources/announcements/mantra-and-damac-group-revolutionize-tokenized-real-world-assets-with-us-1-billion-deal> (дата звернення: 07.04.2025).

2 Global Real Estate Tokenization Momentum. Brickken. 2025. URL: <https://www.brickken.com/en/real-estate-tokenization> (дата звернення: 07.04.2025).

3 Real Estate Marketplace. Lofty AI. 2025. URL: <https://www.lofty.ai/marketplace> (дата звернення: 07.04.2025).

Prospects for Further Research

Several areas call for deeper examination. First, additional work is needed to refine legal mechanisms that integrate tokenized property transfers with centralized registries, ensuring that fractional digital ownership can seamlessly align with recognized property rights. Second, future studies might explore detailed government policy interventions—such as tax incentives, regulatory sandboxes, or public-private partnerships – designed to spur secure and transparent adoption of

tokenization across the real estate sector. Third, the broader impact of tokenization on other segments of the Ukrainian economy, including infrastructure and public-sector projects, remains an open question. Empirical research on whether tokenized asset models could be extended to energy, logistics, or manufacturing fields would be particularly valuable. Overall, systematic analysis of these dimensions will help establish a comprehensive framework for leveraging tokenization's full potential in Ukraine.

Список використаної літератури

1. Riabokin M., Kotukh Y. Real world asset (RWA) tokenization as a financial innovation capable of attracting investment to Ukraine's post war economy. *Global Scientific and Academic Research Journal of Economics, Business and Management*. 2024. Vol. 3, No. 11. P. 64–77. URL: <https://gsarpublishers.com/wp-content/uploads/2024/11/GSARJEBM2192024-Gelary-script.pdf> (дата звернення: 07.04.2025).
2. Obushnyi S., Virovets D., Zhytar M., Zhdanova Y. Unlocking the economic potential of real estate tokenization in Ukraine. *Digital Economy Concepts and Technologies (DECaT'2024). CEUR Workshop Proceedings*. 2024. Vol. 3665. P. 79–87. URL: https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/48772/1/S_Obushnyi_D_Virovets_M_Zhytar_Y_Zhdanova_DECaT2024_3665.pdf (дата звернення: 07.04.2025).
3. Белінська Я. В., Онишко С. В., Дюк Р. І. Tokenізація фінансових активів як інноваційний напрям розвитку фінансового ринку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2023. № 30 (58). С. 22–29. DOI: [https://doi.org/10.25264/23115149202330\(58\)2229](https://doi.org/10.25264/23115149202330(58)2229)
4. Sarmah S. S. Understanding blockchain technology. *Computer Science and Engineering*. 2018. Vol. 8, No. 2. P. 23–29. DOI: <https://doi.org/10.5923/j.computer.20180802.02>
5. Макалюк І. В., Фалько М. О., Захаров Н. В. Tokenізація цінних паперів: особливості та перспективи для України. *Ефективна економіка*. 2023. № 1. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.1.34>
6. Wang S. T. Examine the benefits and challenges in the adoption of blockchain technology and real world asset tokenization to SME financing. PhD thesis. *The Hong Kong Polytechnic University*. Hong Kong, 2024. 187 p. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.5111710>
7. Kreppmeier J., Laschinger R., Steininger B. I., Dorfleitner G. Real estate security token offerings and the secondary market: Driven by crypto hype or fundamentals? *Journal of Banking & Finance*. 2023. Vol. 154. Article 106940. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2023.106940>
8. Tanveer U., Ishaq S., Hoang T. G. Tokenized assets in a decentralized economy: Balancing efficiency, value, and risks. *International Journal of Production Economics*. 2025. Vol. 282. Article 109554. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2025.109554>
9. Steininger B. I. Return–risk analysis of real estate tokens: An asset class of its own. *The Journal of Portfolio Management*. 2023. Vol. 49, No. 10. P. 83–102. DOI: <https://doi.org/10.3905/jpm.2023.1.540>
10. Aharon D. Y., Ali S., Brahim M. Connectedness at extremes between real estate tokens and real estate stocks. *International Review of Financial Analysis*. 2024. Vol. 95. Article 103425. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103425>

References

1. Riabokin, M., & Kotukh, Y. (2024). Real-world asset (RWA) tokenization as a financial innovation capable of attracting investment to Ukraine's post-war economy. *Global Scientific and Academic Research Journal of Economics, Business and Management*, 3(11), 64–77. Retrieved from <https://gsarpublishers.com/wp-content/uploads/2024/11/GSARJEBM2192024-Gelary-script.pdf>
2. Obushnyi, S., Virovets, D., Zhytar, M., & Zhdanova, Y. (2024). Unlocking the economic potential of real-estate tokenization in Ukraine. In *DECaT'2024 – Digital Economy Concepts and Technologies* (CEUR Workshop Proceedings, Vol. 3665, pp. 79–87). CEUR-WS.org. Retrieved from https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/48772/1/S_Obushnyi_D_Virovets_M_Zhytar_Y_2024Zhdanova_DECaT2024_3665.pdf
3. Belinska, Y., Onyshko, S., & Dyuk, R. (2023). Tokenization of financial assets as an innovative direction of financial market development. *Scientific Notes of Ostroh Academy National University, "Economics" Series*, 30(58), 22–29. doi: [https://doi.org/10.25264/2311-5149-2023-30\(58\)-22-29](https://doi.org/10.25264/2311-5149-2023-30(58)-22-29) (in Ukrainian)
4. Sarmah, S. S. (2018). Understanding blockchain technology. *Computer Science and Engineering*, 8(2), 23–29. doi: <https://doi.org/10.5923/j.computer.20180802.02>
5. Makaliuk, I., Falko, A., & Zakharov, V. (2023). Tokenization of securities as a means to enhance liquidity and attract investment in Ukraine's post-war recovery. *Efficient Economy*, (1). doi: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.1.34> (in Ukrainian)
6. Wang, S. T. (2024). *Examine the benefits and challenges in the adoption of blockchain technology and real-world asset tokenization to SME financing* (Doctoral dissertation, The Hong Kong Polytechnic University). doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.5111710>
7. Kreppmeier, J., Laschinger, R., Steininger, B. I., & Dorfleitner, G. (2023). Real estate security token offerings and the secondary market: Driven by crypto hype or fundamentals? *Journal of Banking & Finance*, 154, 106940. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2023.106940>
8. Tanveer, U., Ishaq, S., & Hoang, T. G. (2025). Tokenized assets in a decentralized economy: Balancing efficiency, value, and risks. *International Journal of Production Economics*, 282, 109554. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2025.109554>
9. Steininger, B. I. (2023). Return–risk analysis of real estate tokens: An asset class of its own. *The Journal of Portfolio Management*, 49(10), 83–102. doi: <https://doi.org/10.3905/jpm.2023.1.540>
10. Aharon, D. Y., Ali, S., & Brahim, M. (2024). Connectedness at extremes between real-estate tokens and real-estate stocks. *International Review of Financial Analysis*, 95, 103425. doi: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103425>

11. Abdullah M., Adeabah D., Abakah E. J. A., Lee C. C. Extreme return and volatility connectedness among real estate tokens, REITs and other assets: The role of global factors and portfolio implications. *Finance Research Letters*. 2023. Vol. 56. Article 104062. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.104062>
12. Yousaf I., Assaf A., Demir E. Relationship between real estate tokens and other asset classes: Evidence from a quantile connectedness approach. *Research in International Business and Finance*. 2024. Vol. 69. Article 102238. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2024.102238>
13. Saari A., Vimpari J., Junnila S. Blockchain in real estate: Recent developments and empirical applications. *Land Use Policy*. 2022. Vol. 121. Article 106334. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2022.106334>
14. Lauslahti K., Mattila J., Seppälä T. Smart contracts – How will blockchain technology affect contractual practices? Report 68. *The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA)*. Helsinki, 2017. 32 p. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3154043>
15. Boggio Viola A. The tokenization of assets: Analysing the emergence of a new market trend. Master's thesis. *Politecnico di Torino*. Turin, 2024. 129 p. URL: <https://webthesis.biblio.polito.it/32684/> (дата звернення: 07.04.2025).
16. Swinkels L. Empirical evidence on the ownership and liquidity of real estate tokens. *Financial Innovation*. 2023. Vol. 9. Article 45. DOI: <https://doi.org/10.1186/s40854-022-00427-5>
17. Baltais M., Sondore E. Economic impact potential of realworld asset tokenization : Working paper. Stockholm : Stockholm School of Economics in Riga, 2024. 36 p. URL: https://www.makroekonomika.lv/sites/default/files/2024-06/06_Baltais%20%26%20Sondore.pdf (дата звернення: 07.04.2025).
18. Koç S. Upon – Web3 innovation for real world virtual office asset (Version 1) : preprint / *TechRxiv*. 3 Dec. 2024. DOI: <https://doi.org/10.36227/techrxiv.173324121.17569745/v1>
19. Smith R., Baur D. G. Real estate tokenisation: Benefits, limitations and market dynamics. SSRN working paper 5083787. Nov. 2024. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.5083787>
20. Avci G., Erzurumlu Y. O. Blockchain tokenization of realestate investment: A securitytoken offering procedure and legal design proposal. *Journal of Property Research*. 2023. Vol. 40, No. 2. P. 188–207. DOI: <https://doi.org/10.1080/09599916.2023.2167665>
21. Baum A. Tokenization – The future of realestate investment? *The Journal of Portfolio Management*. 2021. Vol. 47, No. 10. P. 41–61. DOI: <https://doi.org/10.3905/jpm.2021.1.260>
22. Gogol K., Killer C., Schlosser M., Bocek T., Stiller B., Tessone C. SoK: Decentralized finance (DeFi) – Fundamentals, taxonomy and risks. arXiv preprint. 2024. arXiv:2404.11281 [cs.CR]. DOI: <https://doi.org/10.48550/arXiv.2404.11281>
23. Chen S., Jiang M., Luo X. Exploring the security issues of realworld assets (RWA). *Proceedings of the Workshop on Decentralized Finance and Security (DeFi '24)*, Salt Lake City (UT, USA), 14–18 Oct. 2024. ACM, 2024. P. 1–12. DOI: <https://doi.org/10.1145/3689931.3694913>
24. Liu L., Zhou S., Huang H., Zheng Z. From technology to society: An overview of blockchainbased DAO. *IEEE Open Journal of the Computer Society*. 2021. Vol. 2. P. 204–215. DOI: <https://doi.org/10.1109/OJCS.2021.3072661>
25. Ali S., YechiamAharon D., Brahim M. The digitalisation of the realestate market: New evidence from the token
11. Abdullah M., Adeabah D., Abakah E. J. A., & Lee, C.-C. (2023). Extreme return and volatility connectedness among real-estate tokens, REITs and other assets: The role of global factors and portfolio implications. *Finance Research Letters*, 56, 104062. doi: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.104062>
12. Yousaf, I., Assaf, A., & Demir, E. (2024). Relationship between real-estate tokens and other asset classes: Evidence from a quantile connectedness approach. *Research in International Business and Finance*, 69, 102238. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2024.102238>
13. Saari, A., Vimpari, J., & Junnila, S. (2022). Blockchain in real estate: Recent developments and empirical applications. *Land Use Policy*, 121, 106334. doi: <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2022.106334>
14. Lauslahti, K., Mattila, J., & Seppälä, T. (2017). Smart contracts – How will blockchain technology affect contractual practices? *ETLA Reports*, 68, 1–32. doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3154043>
15. Boggio Viola, A. (2024). The tokenization of assets: Analysing the emergence of a new market trend (*Master's thesis, Politecnico di Torino, Master's Degree in Management Engineering*). Retrieved from <https://webthesis.biblio.polito.it/32684/>
16. Swinkels, L. (2023). Empirical evidence on the ownership and liquidity of real-estate tokens. *Financial Innovation*, 9, Article 45. doi: <https://doi.org/10.1186/s40854-022-00427-5>
17. Baltais, M., & Sondore, E. (2024). Economic impact potential of real-world asset tokenization (Working paper, 36 pp.). *Stockholm School of Economics in Riga*. Retrieved from https://www.makroekonomika.lv/sites/default/files/2024-06/06_Baltais%20%26%20Sondore.pdf
18. Koç, S. (2024, December 3). Upon – Web3 innovation for real world virtual office asset (Version 1) [Preprint]. doi: <https://doi.org/10.36227/techrxiv.173324121.17569745/v1>
19. Smith, R., & Baur, D. G. (2024, November). Real-estate tokenisation: Benefits, limitations and market dynamics (*SSRN Working Paper No. 5083787*). doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.5083787>
20. Avci, G., & Erzurumlu, Y. O. (2023). Blockchain tokenization of real-estate investment: A security-token offering procedure and legal-design proposal. *Journal of Property Research*, 40(2), 188–207. doi: <https://doi.org/10.1080/09599916.2023.2167665>
21. Baum, A. (2021). Tokenization — The future of real-estate investment? *The Journal of Portfolio Management*, 47(10), 41–61. doi: <https://doi.org/10.3905/jpm.2021.1.260>
22. Gogol, K., Killer, C., Schlosser, M., Bocek, T., Stiller, B., & Tessone, C. (2024). SoK: Decentralized finance (DeFi) – Fundamentals, taxonomy and risks. *arXiv:2404.11281 [cs.CR]*. doi: <https://doi.org/10.48550/arXiv.2404.11281>
23. Chen, S., Jiang, M., & Luo, X. (2024, October). Exploring the security issues of real-world assets (RWA). In *Proceedings of the Workshop on Decentralized Finance and Security (DeFi '24)* (pp. 1–12). *Association for Computing Machinery*. doi: <https://doi.org/10.1145/3689931.3694913>
24. Liu, L., Zhou, S., Huang, H., & Zheng, Z. (2021). From technology to society: An overview of blockchain-based DAO. *IEEE Open Journal of the Computer Society*, 2, 204–215. doi: <https://doi.org/10.1109/OJCS.2021.3072661>
25. Ali, S., Yechiam-Aharon, D., & Brahim, M. (2024). The digitalisation of the real-estate market: New evidence

- economy. *International Review of Financial Analysis*. 2024. Vol. 96. Article 103610. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103610>
26. Schueffel P. DeFi: Decentralized finance – An introduction and overview. *Journal of Innovation Management*. 2021. Vol. 9, No. 3. P. i–xi. DOI: https://doi.org/10.24840/2183-0606_009.003_0001
 27. Thibault L. T., Sarry T., Senhaji Hafid A. Blockchain scaling using rollups: A comprehensive survey. *IEEE Access*. 2022. Vol. 10. P. 93039–93054. DOI: <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2022.3200051>
 - from the token economy. *International Review of Financial Analysis*, 96, 103610. doi: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103610>
 26. Schueffel, P. (2021). DeFi: Decentralized finance – An introduction and overview. *Journal of Innovation Management*, 9(3), I–XI. doi: https://doi.org/10.24840/2183-0606_009.003_0001
 27. Thibault, L. T., Sarry, T., & Senhaji Hafid, A. (2022). Blockchain scaling using rollups: A comprehensive survey. *IEEE Access*, 10, 93039–93054. doi: <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2022.3200051>

Дар'я Олександрівна Серьогіна*,
кандидат економічних наук, доцент
Darya.Serogina@kname.edu.ua
<https://orcid.org/0000-0001-8795-199X>

Ілля Костянтинович Прокоп'єв*,
здобувач вищої освіти третього освітньо-наукового рівня
Illia.Prokopiev@kname.edu.ua
<https://orcid.org/0009-0005-3176-901X>

* Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова,
вул. Чорноглазівська, 17, Харків, 61002, Україна

ЦИФРОВІЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ НЕРУХОМОСТІ: ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТОКЕНІЗАЦІЇ

Досліджено, як часткова власність на нерухомість, реалізована за допомогою цифрових токенів, може розширити можливості інвестування в український ринок нерухомості та спростити фінансування відбудови. Розглянуто міжнародний досвід, де блокчейн-технології застосовуються для поділу титулу на великі активи на дрібніші частки, що суттєво знижує суми, необхідні для інвестування в нерухомість. Встановлено, що такий підхід здатен стимулювати участь ширшого кола інвесторів і знизити дефіцит фінансових ресурсів у секторі нерухомості України. За результатами аналізу встановлено, що цифрові токени, прив'язані до об'єктів через спеціальні структури, створюють гнучкіший механізм купівлі та продажу часток і водночас підвищують прозорість та знижують адміністративні витрати.

Відзначено, що чинна правова база в Україні визнає права на нерухомість виключно через централізований реєстр, через що блокчейн-токени не мають офіційного статусу посвідчення права власності. Проте припускається, що застосування інноваційних корпоративних структур не створює юридичні обмеження. Цифровізація токенів або боргових зобов'язань на міжнародному рівні допоможе українським девелоперам розширити коло потенційних інвесторів і зменшити вартість капіталу. Припускається, що такі токенизовані пропозиції можуть задовольнити післявоєнні потреби у фінансуванні нерухомості і сприяти економічному відновленню.

Оцінено декілька сценаріїв зростання частки України на європейському ринку токенизованої нерухомості. Згідно з обережними прогнозами, до 2034 року частка може сягнути 2% від загального обсягу сегмента; за оптимістичними оцінками — до 5%. Розраховано, що таке збільшення відповідає приблизно 168–420 млн доларів США, або 0,06–0,15% імовірного обсягу ВВП України. Незважаючи на порівняно незначну частку, вважається, що ці кошти можуть суттєво прискорити відбудову.

Наголошується, що застосування смартконтрактів для токенизованої нерухомості може знизити транзакційні витрати та автоматизувати процедури. Постійний цифровий обіг активів дає змогу оперативніше фіксувати ринкові сигнали і визначати вартість нерухомості. Водночас звертається увага на ризик надмірної волатильності, яка може відлякувати консервативних учасників ринку і ускладнювати довгострокове фінансування відбудови. Спекулятивне завищення цін може спричинити дисбаланс місцевих ринків житла.

Підсумовано, що впровадження токенизованої нерухомості в Україні потребує вдосконалення регуляторної бази, яка би захищала інвесторів і визнавала цифрові активи. Прогнозується, що за умови гармонізації правових і технічних інструментів токенизація нерухомості може перетворитися на важливий канал залучення капіталу, сприяючи модернізації економіки та післяконфліктному відродженню України.

Ключові слова: інвестиції, будівництво, нерухомість, токенизація, економічне відновлення.

JEL Classification: E22; G23; R30; G32; O33.

Внесок авторів: всі автори зробили рівний внесок у цю роботу.
Конфлікт інтересів: автори повідомляють про відсутність конфлікту інтересів

Стаття надійшла до редакції 01.05.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 03.06.2025 р.

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 01.05.2025.
The article is recommended for printing 03.06.2025.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-05>
УДК 316.4:332.1:364

Олена Юрїївна Сова

кандидат економічних наук, доцент
Інститут демографії та проблем якості життя НАН України,
бул. Т. Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна
sovy@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0001-6386-6432>

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЗГУРТОВАНOSTІ ГРОМАД

Актуальність теми статті зумовлена необхідністю дослідження процесів соціальної згуртованості територіальних громад, що є важливим елементом сталого розвитку держави, зокрема в умовах геополітичних криз, економічних трансформацій і соціальних змін. Взаємодія між громадянами, ступінь довіри та ефективність публічного управління прямо впливають на здатність громади до успішного самостійного функціонування, вирішення місцевих проблем і досягнення соціальної гармонії. В статті проаналізовано основні чинники, що визначають соціальну згуртованість, а також механізми її підтримки з врахуванням міжнародного досвіду та вітчизняних напрацювань.

У рамках дослідження виявлено, що процеси соціальної згуртованості територіальних громад обумовлені комплексом факторів, серед яких основними є соціальний капітал, інституційна підтримка, а також позиція громадської активності. Встановлено, що стабільність соціальних зв'язків у громаді, їхня вертикальна та горизонтальна організація є вирішальними для ефективного управління ресурсами та подолання соціальних викликів. Систематизовано основні компоненти соціальної згуртованості, серед яких довіра між громадянами та органами місцевого самоврядування, соціальна справедливість, інклюзія, а також залученість представників спільноти в суспільне життя. Виявлено, що на рівень соціальної згуртованості суттєво впливають інституційні ініціативи, спрямовані на формування сприятливих умов для активної громадянської участі в прийнятті рішень і підтримку групових ініціатив. Серед важливих чинників виділено роль соціальних послуг і доступ до базових ресурсів, що забезпечують рівні можливості для всіх членів громади.

У висновках зазначено, що соціальна згуртованість є динамічним процесом, який потребує дієвої підтримки від органів влади та активної позиції громадян, їх узгодженої співпраці. Її зміцнення можливе за умови розвитку соціальних зв'язків, розбудови довірчих відносин між громадами, а також забезпечення належного рівня інклюзивності та доступу до суспільних благ. У подальших дослідженнях необхідно зосередитись на вивченні механізмів зменшення соціальних бар'єрів, розвитку міжгромадівських взаємодій і підтримки колективної відповідальності за громаду.

Ключові слова: згуртованість, територіальні громади, міжсекторальна співпраця, економічний розвиток, соціальний капітал, громадянське суспільство.

JEL Classification: H73; I31; M14; O18; R13.

Як цитувати: Сова, О. Ю. (2025). Теоретичні засади формування соціальної згуртованості громад. *Соціальна економіка*, 70, 60-71. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-05>

Вступ. Згуртування територіальних громад України є одним із ключових завдань у сучасних умовах децентралізації, регіонального розвитку та соціально-економічних трансформацій. Воно відображає рівень інтегрованості суб'єктів у спільноту/спільноти, їхню взаємодію, готовність до компромісів і відповідальність за майбутнє громади. Цей процес є складним і багато-

гранним, оскільки включає економічні, соціальні, культурні, політичні, управлінські та територіальні аспекти.

Проблеми, з якими стикаються громади, є проблемами колективної дії. Вони не можуть бути розв'язані зусиллями окремих індивідів, а потребують співпраці, що ґрунтується на довірі та соціальній згуртованості. Водночас згуртованість суспільства, а

отже, і його резилієнтність, не передбачає одностайності думок. Так, готовність ставити під сумнів ідеї та відкритість до різних поглядів і діалогу є важливими чинниками, оскільки сприяють безперервному вдосконаленню, адаптивності та самокорекції соціально-економічної системи держави.

Державною стратегією регіонального розвитку України до 2027 року вперше згуртованість визначено однією із Стратегічних цілей, а саме: «Формування згуртованої держави в соціальному, гуманітарному, економічному, екологічному, безпечному та просторовому вимірах¹».

Із розширенням джерел внутрішніх і зовнішніх ризиків питання соціальної згуртованості громад набуває особливої актуальності. Вона є важливим фактором повоєнного відновлення та сталого розвитку вітчизняних територій, оскільки стимулює когнітивні процеси, підвищує рівень довіри між зацікавленими особами, спонукає до взаємодії. Формування соціальної згуртованості потребує теоретичного осмислення векторів співпраці між членами громади, а також ролі інституцій та соціального капіталу в зміцненні міжсекторальних зв'язків у глобальну епоху нестабільності.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад формування соціальної згуртованості громад і визначення її ключових складових, що впливають на стійкість і розвиток територіальних об'єднань.

Для досягнення поставленої мети вирішуються наступні завдання:

- проаналізувати сутність поняття соціальної згуртованості та систематизувати теоретичні підходи до вивчення процесів згуртування громад;
- окреслити основні чинники, що впливають на рівень соціальної згуртованості в громадах;
- дослідити рівні формування стійких соціальних зв'язків на місцевому рівні;
- узагальнити міжнародний досвід і вітчизняні практики зміцнення соціальної згуртованості в спільнотах;
- систематизувати основні характеристики згуртованої громади з виокремленням поелементного впливу на її розвиток;
- надати пропозиції щодо забезпечення прогресу в соціальному згуртуванні територіальних громад держави.

Об'єктом дослідження є соціальна згуртованість як складова сталого розви-

тку територіальних громад. Предметом дослідження є фактори, умови та механізми формування й підтримки соціальної згуртованості територіальних громад в умовах соціально-економічних трансформацій і зовнішніх викликів.

Огляд літератури. Явище соціальної згуртованості – індивідів, груп населення, громад, суспільства, держави – широко досліджується в працях науковців по всьому світу. Автори з Німеччини запропонували три основні виміри соціальної єдності: соціальні відносини, ідентифікація з територіальною одиницею та орієнтація на суспільні блага (Schiefer & Van der Noll, 2017). Ще один авторський колектив із цієї країни виявив значний збіг щодо крос-національних порівняльних атрибутів згуртованості на основі трьох індексів (Delhey et al., 2023). Виключні умови прояву соціальної згуртованості в Україні під час дії воєнного стану продемонстрували, як ініціативи, що йдуть «знизу вгору», здатні об'єднувати спільноти навколо національної ідеї незалежності (Deineko, 2023).

Науковці з Нідерландів запропонували соціальну конструкцію згуртованості, щоб структурувати її потенціал впливу на розвиток стійких спільнот, відповідальних за формування сталих суспільств майбутнього (Fonseca et al., 2018). Досягнення міцнішого згуртування та нарощення соціального капіталу може відбуватися шляхом створення певної інформаційної платформи, за допомогою якої члени спільноти можуть взаємодіяти між собою через: залучення до визначення найважливішої проблеми, з якою вони стикаються в своїй громаді, та залучення до пропозицій щодо її вирішення (Orazani et al., 2023). Отже, увага переорієнтовується на використання соціальної згуртованості як науково обґрунтованого інструменту для перетворення спільнот заради їх благополуччя та процвітання.

Британські дослідники унаочнили показники соціальної згуртованості на макро-, мезо- та мікрорівнях і виявили найбільшу різницю між областями інтеграції та іншими територіями в контексті включеності до соціальної активності, що було дуже актуальним викликом під час карантинних обмежень COVID-19 (Lalot et al., 2022). Цю ідею В. Агуґаї доповнив багаторівневим аналізом взаємовпливу соціальної згуртованості, соціально-економічної нерівності й індивідуального суб'єктивного добробуту (Агуґаї, 2023).

Отже, соціальну згуртованість представлено в численних працях як цілісну та багатовимірну концепцію, однак аналіз передумов формування толерантності, со-

1 Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 05 серпня 2020 р. № 695. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#n11> (дата звернення: 07.02.2025).

ціальної участі, приналежності до спільноти та забезпечення рівних можливостей її учасникам залишається актуальним завданням наукових досліджень.

Методологія дослідження. Основні наукові підходи до аналізу згуртованості базуються на концепціях соціального капіталу, мережевої взаємодії та інституційного партнерства. В дослідженні застосовано критичний аналіз наукової літератури, нормативно-правових актів і стратегій розвитку України та ЄС, що визначають механізми підтримки згуртованості на різних рівнях управління. Контент-аналіз дав змогу оцінити дискурс у масиві теоретичних напрацювань щодо формування згуртованих громад. За допомогою методів структурно-функціонального аналізу досліджено взаємозв'язки між соціальними, економічними та територіальними факторами згуртованості громад. Графічний метод сприяв наочному відображенню отриманих результатів і встановленню зв'язків між елементами згуртованості громад. Порівняльним аналізом міжнародного та національного досвіду виявлено спільні риси формування соціальної єдності в умовах суспільних трансформацій. Дедуктивний і індуктивний підходи застосовано для формулювання висновків на основі теоретичного узагальнення тенденцій і особливостей соціальної єдності громад.

Основні результати. Практичний досвід реформи місцевого самоврядування та децентралізації показує, що згуртованість відіграє ключову роль у становленні та розвитку територіальних громад. Вона є визначальним фактором не лише під час об'єднання спільнот, а й у формуванні їхньої здатності самостійно управляти ресурсами, підтримувати фінансову незалежність і ефективно вирішувати місцеві питання.

Науковцями напрацьовано чимало визначень поняття «згуртованість», з акцентуванням уваги на різних аспектах цього явища. Ось деякі з трактувань:

1. К. Левін – відомий соціальний психолог, який ввів термін «групова динаміка» (Lewin, 1951). Він розглядав згуртованість як сукупність внутрішньогрупових соціально-психологічних процесів і явищ, що характеризують весь цикл життєдіяльності малої групи, включаючи утворення, функціонування, розвиток, стагнацію, регресію та розпад.

2. Р. Бейлз – вчений-соціолог, який класифікував групові ролі та досліджував групову динаміку (Bales, 1951). Він визначав згуртованість як показник міцності, єд-

ності й стійкості міжособистісних взаємодій і взаємин у групі, що характеризується взаємною емоційною привабливістю учасників і задоволеністю групою.

Як бачимо, зарубіжні дослідження середини ХХ століття стосуються вивчення взаємодій у нечисленних групах і є більш поширеними в психологічних практиках, аніж на рівні публічного управління. Але знання основ зародження концепцій згуртованості дають можливість вибудовувати причинно-наслідкові ланцюги для дослідження згуртованості не лише колективів, а й територій, як-от територіальних громад.

3. Дж. Дженсон (Jenson, 2010) охарактеризувала соціальну згуртованість як багатовимірний феномен, що охоплює економічні, політичні, культурні та соціальні аспекти взаємодії в суспільстві. Згуртованість вивчається як процес об'єднання навколо ідеї, цінності, цілі або ідеології, що мотивує громадян до дій задля захисту того, у що віриш.

4. Національний інститут стратегічних досліджень – у 2022 році опублікував дослідження, в якому згуртованість розглядають як важливу умову розвитку територіальних громад (Економічні засади, 2022). Зазначено, що соціальну згуртованість поряд із такими властивостями, як комунікативність (наявність суспільного діалогу всередині громади), відчуття приналежності, громадянську солідарність, слід розглядати в якості фактору впливу на довгострокові результати ефективної реалізації громадами свого потенціалу сталого розвитку.

5. Т. Лях, Т. Спіріна, Є. Ковтун – колектив українських авторів у 2023 році дослідив розвиток соціальної згуртованості територіальних громад (Лях et al., 2023). Соціальну згуртованість охарактеризовано як детермінанту соціально-політичної стратегії суспільства, основою якої є свобода у прийнятті виважених, ефективних рішень, справедливості, почуття власної гідності, незалежності, самоповаги та самостійності. Підкреслено ключову роль соціальних працівників, які мають мотивувати членів територіальної громади долучатися до громадських процесів і усвідомлювати відповідальність за результати й наслідки своїх дій.

6. Інститут громадянського суспільства – в 2024 році опублікував «Методичні рекомендації з вивчення згуртованості у територіальній громаді та підготовки заходів з її покращення» (Ткачук et al., 2024). Автори розглядають згуртованість як здатність соціального середовища забезпечити можливості для всебічного розвитку, задоволення потреб, справедливий доступ до ресурсів, повагу до люд-

ської гідності та прийняття різноманітності. Вони наголошують на важливості соціальної інклюзії та активної участі мешканців у прийнятті рішень для підвищення згуртованості громади.

7. Інститут демографії та проблем якості життя НАН України – також залучений до пошуку ефективних шляхів згуртування громад навколо спільних цінностей на засадах соціальної відповідальності, прозорості, партнерства, легітимності. Територіальні громади мають виконувати завдання, спрямовані на відновлення місцевої економіки, підтримку життєдіяльності населення, нарощення потенціалу спроможності громад країни в контексті євроінтеграційних процесів (Заяць et al., 2024).

Отже, наведені публікації стосуються переважно поняття «соціальна згуртованість», хоча не менш важливими є аспекти економічної та територіальної згуртованості спільнот, про що описано в згаданій праці Національного інституту стратегічних досліджень. Постає необхідність систематизувати теоретичні підходи до вивчення згуртування громад. Вони базуються на міждисциплінарному аналізі соціологічних, економічних, політичних і психологічних чинників і відображають різні аспекти взаємодії в межах громади, ступінь її єдності, спільні цінності та здатність до колективних дій. Представимо деякі теоретичні підходи до дослідження згуртування громад (Палатна & Семігіна, 2024):

1. Соціологічний підхід. З погляду соціології, згуртування громади пов'язане з поняттям соціального капіталу (П. Бурдье, Р. Патнем). Соціальний капітал – це ресурси, що виникають унаслідок довіри, мережевої взаємодії та спільних норм поведінки. Чим більше соціального капіталу в громаді, тим вищий рівень згуртованості.

2. Психологічний підхід. З точки зору соціальної психології (Г. Теджфел, Дж. Тернер), згуртованість громади визначається рівнем соціальної ідентичності та почуттям приналежності до групи. Мешканці, які відчувають себе частиною громади, більш схильні до взаємодопомоги, соціальної підтримки та участі в спільних ініціативах.

3. Економічний підхід. У межах економічної науки (М. Олсон, Д. Норт) згуртування громади розглядається як фактор розвитку місцевої економіки. Об'єднані громади більш ефективно використовують ресурси, розвивають кооперацію, залучають інвестиції та формують сприятливе середовище для бізнесу.

4. Територіальний підхід. Згідно з просторовим плануванням і регіональною еко-

номікою (П. Хаггет, Д. Гарві, Е. Соджа), територіальна згуртованість громади визначається рівномірним розвитком території, збалансованим доступом до інфраструктури та послуг, а також ефективним використанням просторових ресурсів. Чим краща інтеграція населених пунктів у громаді через транспортне сполучення, комунікаційні мережі та спільні проєкти розвитку, тим вищий рівень згуртованості.

Аналіз сутності згуртованості спільнот потребує комплексного підходу, що поєднує всі ці теоретичні напрями, щоб створити цілісну картину розвитку громад у повоєнній розбудові України та механізмів їх згуртування. Для досягнення сталого розвитку необхідно інтегрувати три основні елементи: економічне зростання, соціальну інтеграцію та захист довкілля, що має вирішальне значення для добробуту окремих людей і суспільства в цілому (Sova et al., 2023). Формування відчуття національної приналежності, соціальної участі, толерантності та забезпечення рівних можливостей громадян є важливими напрямками процесу об'єднання суспільства та частиною стратегії соціальної політики держави.

Економічний, соціальний та територіальний згуртованості присвячено окремий розділ Угоди про функціонування Європейського Союзу. Зауважимо, що якість життя не вважається показником соціальної згуртованості суспільства, тоді як метою політики гуртування є поліпшення добробуту громадян, а саме надання прав і рівних можливостей громадянам. Для отримання таких переваг важливим є не тип місцевості, а скоріш здатність місця сприяти соціальному контакту, почуттю згуртованості та приналежності до спільноти (Zahnow, 2024). В фокусі уваги справедливий розподіл ресурсів, відкритий доступ до них, продовольча безпека громад. Забезпечення всіх громадян належним харчуванням допомагає подолати бар'єри соціальної нерівності та надає кожному можливість розкрити свій потенціал незалежно від економічного статусу (Ganushchak et al., 2024).

Наведемо структурні характеристики соціальної, економічної та територіальної згуртованості громад у їх змістовій єдності (рис. 1).

У сучасних умовах саме ці три аспекти згуртованості є стратегічними пріоритетами для формування стійких, розвинених і конкурентоспроможних громад. У соціальному сенсі згуртованість є основою стабільності громади, оскільки забезпечує високий рівень довіри, активність громадян у процесах управління та зменшення соці-



Рис. 1. Змістова характеристика згуртованості громад

Fig. 1. Content characteristics of the cohesion of territorial communities

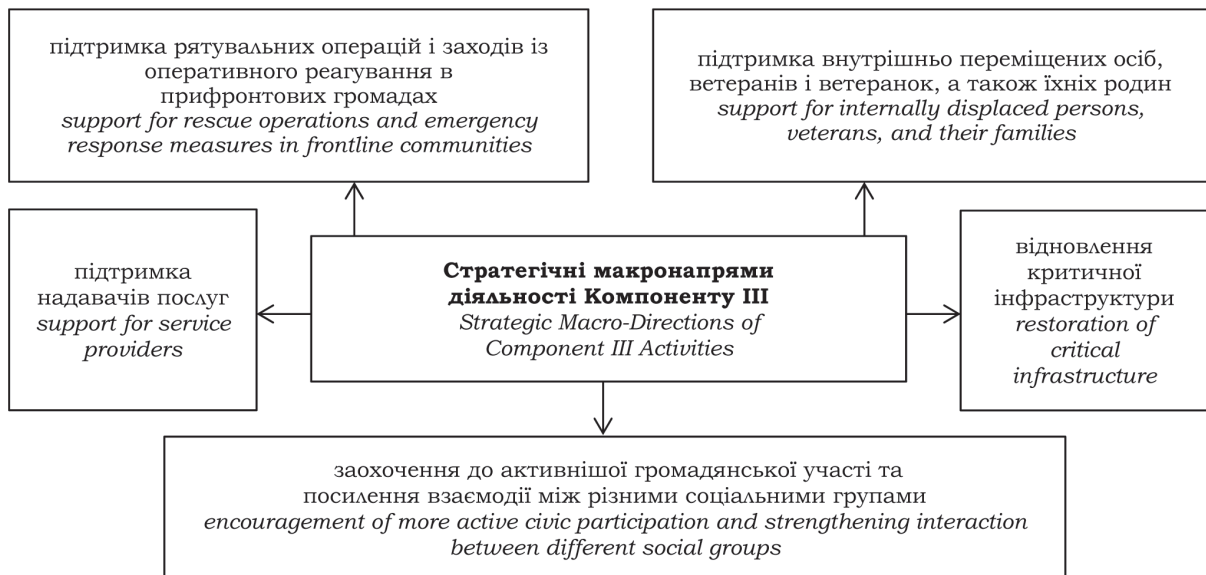


Рис. 2. Напрями діяльності Програми ООН із відновлення та розбудови миру в межах Компоненту III

Fig. 2. Activity areas of the UN Recovery and peacebuilding programme within the framework of Component III

Джерело: складено авторкою на основі¹Source: compiled by the author based on¹

1 ПРООН в Україні. Громадська безпека та соціальна згуртованість. United Nations Development Programme. 2023. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/polipshennya-hromadskoyi-bezpeky-ta-sotsialnoyi-zhurtovanosti> (дата звернення: 07.02.2025).

альної нерівності. Рівність стосується розподілу доходів і соціальних ресурсів, таких як освіта, зайнятість або інші форми соціальної підтримки (Moustakas, 2023). Згуртованість тут проявляється через розвинені горизонтальні та вертикальні зв'язки, рівень волонтерської активності та громадську участь у місцевих ініціативах, у тому числі в громадському бюджеті.

В економічному розрізі згуртованість передбачає залучення всіх груп населення до продуктивної діяльності, розвиток локального підприємництва та рівномірний розподіл економічних можливостей. Вона є передумовою зниження соціально-економічних диспропорцій і створення стійкої економічної бази громади.

У територіальному розумінні згуртованість визначається як рівномірність розвитку територій, їхня фізична, комунікаційна та інфраструктурна інтеграція. Вона охоплює доступність ключових послуг, розвиток транспортної та соціальної інфраструктури, а також просторову взаємодію між різними секторами громади. Індійські науковці запропонували якісний підхід до визначення елементів і показників творчого створення простору, розглядаючи його як соціальний процес і атрибут згуртованості (Dash & Thilagam, 2023).

Низька згуртованість сприяє накопиченню соціальної напруженості (Ham & Woolcock, 2022). Цей стан суспільства чи громади характеризується зростанням конфліктності, зниженням рівня довіри, поляризацією поглядів, соціально-економічною нерівністю та потенційною загрозою для стабільності. Соціальна напруженість і соціальна згуртованість функціонують як дуальна система, де соціальна напруженість може бути як перешкодою для згуртованості, так і каталізатором її зміцнення, якщо ці антагоністичні відносини врегульовані через інклюзивні механізми та ефективні соціальні інститути.

Стратегія Ради Європи щодо соціальної згуртованості базується на 4 ключових ідеях¹:

- інвестування в соціальні права та згуртоване суспільство;
- розбудова спільної соціальної відповідальності;
- посилення представництва та демократичного ухвалення рішень, розвиток

суспільного діалогу та громадянської активності;

- побудова безпечного майбутнього для всіх.

За визначенням ООН, згуртованість громади щільно пов'язана з такими складовими, як соціальний капітал, довіра між мешканцями, відчуття захищеності, рівень взаємодопомоги та співпраці, а також дотримання прав людини та гендерної рівності². Програма ООН із відновлення та розбудови миру, яка є невід'ємною частиною Програми розвитку ООН (ПРООН) в Україні, сприяє економічному відродженню громад, які постраждали від війни. Вона також спрямована на прискорення реформ у сферах децентралізації та охорони здоров'я, а також на зміцнення громадської безпеки й соціальної єдності в цільових громадах. Програму реалізують чотири агентства ООН (ПРООН, Структура ООН із питань гендерної рівності та розширення прав і можливостей жінок, Фонд ООН у галузі народонаселення, Продовольча та сільськогосподарська організація ООН) і підтримують одинадцять міжнародних партнерів (Європейський Союз, Європейський інвестиційний банк, Посольство США в Україні, а також уряди Данії, Канади, Нідерландів, Німеччини, Польщі, Швейцарії, Швеції та Японії).

Програма ООН із відновлення та розбудови миру складається з трьох компонентів³:

- Компонент I «Економічне відновлення та розвиток критичної інфраструктури»;
- Компонент II «Міське самоврядування та реформа з децентралізації влади»;
- Компонент III «Громадська безпека та соціальна згуртованість».

Діяльність Компоненту III сфокусована навколо п'яти стратегічних макронапрямів (рис. 2).

Вітчизняні заходи включають підтримку соціально вразливих груп населення, в тому числі створення умов для інтеграції внутрішньо переміщених осіб, заохочення громадянської активності та забезпечення належного рівня надання послуг у громадах. Особлива увага приділяється відновленню інфраструктури та заходам із реагу-

1 New Strategy and Council of Europe Action Plan for Social Cohesion. Approved by the Committee of Ministers of the Council of Europe on 7 July 2010. URL: https://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/source/2010strategy_actionplan_socialcohesion.pdf (дата звернення: 07.02.2025).

2 UN Partnership Framework 2018-2022. United Nations. 2018. URL: <https://ukraine.un.org/sites/default/files/2020-06/One%20UN%20Report%202018%20Final.pdf> (дата звернення: 07.02.2025).

3 ПРООН в Україні. Громадська безпека та соціальна згуртованість. United Nations Development Programme. 2023. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/polipshennya-hromadskoyi-bezpeky-ta-sotsialnoyi-zhurtovanosti> (дата звернення: 07.02.2025).

Таблиця 1. Основні складові згуртованої громади
Table 1. The main components of a cohesive community

Складова згуртованої громади <i>Component of a Cohesive Community</i>	Значення <i>Meaning</i>	Вплив на громаду <i>Impact on the Community</i>	Приклади реалізації <i>Implementation Examples</i>
Довіра між членами громади <i>Trust among community members</i>	Високий рівень довіри сприяє співпраці та взаємодопомозі <i>A high level of trust fosters cooperation and mutual assistance</i>	Формує міцні соціальні зв'язки, зменшує конфлікти, підвищує ефективність комунікації <i>Builds strong social ties, reduces conflicts, and enhances communication efficiency</i>	Спільні заходи, волонтерські ініціативи, прозоре самоврядування <i>Community events, volunteer initiatives, transparent self-governance</i>
Спільні цінності та ідентичність <i>Shared values and identity</i>	Єдність у баченні розвитку громади, почуття причетності до спільної справи <i>Unity in the vision for community development and a sense of belonging</i>	Підвищує згуртованість, мотивує до активної участі в громадському житті <i>Strengthens cohesion, motivates active participation in public life</i>	Локальні традиції, культурні заходи, брендинг громади <i>Local traditions, cultural events, community branding</i>
Ефективна комунікація <i>Effective communication</i>	Відкриті канали взаємодії між мешканцями, бізнесом і владою <i>Open interaction channels between residents, businesses, and authorities</i>	Підвищує рівень обізнаності, зменшує соціальну напругу, сприяє ухваленню спільних рішень <i>Increases awareness, reduces social tension, facilitates joint decision-making</i>	Громадські слухання, електронні платформи комунікації, місцеві ЗМІ <i>Public hearings, online communication platforms, local media</i>
Громадська активність <i>Civic engagement</i>	Можливість мешканців впливати на розвиток громади <i>Opportunities for residents to influence community development</i>	Формує відповідальність за спільні ресурси, сприяє розвитку громадянського суспільства <i>Encourages responsibility for shared resources, promotes civil society development</i>	Бюджет участі, громадські ініціативи, місцеві ради <i>Participatory budgeting, civic initiatives, local councils</i>
Рівний доступ до ресурсів і послуг <i>Equal access to resources and services</i>	Забезпечення економічної та соціальної справедливості <i>Ensuring economic and social justice</i>	Зменшує соціальну нерівність, підвищує якість життя <i>Reduces social inequality, improves quality of life</i>	Програми соціальної підтримки, доступ до медицини та освіти <i>Social support programs, access to healthcare and education</i>

вання на кризові ситуації і подолання наслідків війни.

Вказані основні напрями діяльності розширюватимуть свої функції, інтегруючи отриманий досвід і коригуючи підходи, випробувані в громадах України від початку реалізації Програми в 2015 р.

Згуртування територіальної громади відбувається через формування та підтримку стійких соціальних зв'язків, що сприяє налагодженню довірчих відносин між учасниками, взаємної підтримки та колективної відповідальності за розвиток території. Ці соціальні зв'язки поділяються на горизонтальні та вертикальні. За твердженням Е. Лібанової та С. Романюка, спільноти кожного територіального рівня можуть здійснювати полісуб'єктне управління (самоврядування) як в своїх територіальних межах, так і між собою, адже в реальності межі соціаль-

ної, економічної та політичної взаємодії не співпадають, а більшість індивідів вважають себе членами більш ніж однієї спільноти (Лібанова & Романюк, 2023).

Горизонтальні зв'язки формуються між рівноправними членами громади, тобто між мешканцями, місцевими організаціями, підприємцями, громадськими об'єднаннями та ініціативними групами. Вони забезпечують ефективну взаємодію, співпрацю та довіру між громадянами, які мають спільні інтереси, територію проживання чи діяльності, що є основою для формування соціального капіталу.

Прикладами горизонтальних зв'язків є:

- об'єднання мешканців для спільного вирішення локальних проблем (ремонт дороги, створення дитячого майданчика, прибирання території);
- формування громадських ініціатив і волонтерських рухів, спрямованих на допо-

могу малозабезпеченим верствам населення чи розвиток місцевої інфраструктури;

- розвиток локального бізнесу та фермерських господарств, де підприємці співпрацюють, обмінюються ресурсами та ідеями.

Горизонтальні зв'язки забезпечують партнерські відносини між людьми, що сприяє взаємній довірі та ефективній самоорганізації в громаді, зменшенню соціальної ізоляції та підвищенню рівня громадянської активності.

Вертикальні зв'язки виникають у процесі взаємодії громади з владою, адміністративними структурами та інституціями, які ухвалюють рішення на вищому рівні. Вони забезпечують доступ громади до ресурсів, дотримання законодавчих норм, впливають на політику місцевого розвитку. Нормативно-правове поле, інституції, засоби масової інформації та політичний дискурс відіграють важливу роль у формуванні ефективності опосередкованого контакту для зменшення упереджень (White et al., 2021).

Мова може вестися про такі приклади:

- діалог з місцевою владою: участь громади в громадських слуханнях, консультаціях щодо розподілу бюджетних коштів, створення електронних петицій, ухвалення міських програм розвитку, що дає змогу жителям впливати на управлінські процеси;

- громадський контроль: механізми моніторингу діяльності місцевої влади, антикорупційні ініціативи, прозоре використання бюджетних коштів;

- державна підтримка місцевих ініціатив через отримання грантів, субсидій, державних інвестицій для розвитку громади;

- співпраця з великим бізнесом та інвесторами, які можуть підтримувати локальні проекти (наприклад, через корпоративну соціальну відповідальність).

Вертикальні зв'язки необхідні для ефективного функціонування громади, оскільки вони сприяють інституційному закріпленню ініціатив, залученню ресурсів і зміцненню прозорості звітування влади перед громадянами.

Оптимальне згуртування громади можливе лише за умови гармонійного поєднання горизонтальних і вертикальних зв'язків. Надмірний акцент на горизонтальних зв'язках без ефективної взаємодії з владою може призвести до ізольованості громади та обмеженості її ресурсів. Водночас слабкість горизонтальних зв'язків при домінуванні вертикальних може створити ризики авторитарного управління, низької довіри та пасивності

громадян. Саме баланс між цими двома типами взаємодії є запорукою успішного розвитку територіальних громад, їхньої економічної стабільності та соціальної гармонії.

Наведене вище дослідження можна адаптувати до завдань визначення ключових чинників згуртованості територіальних громад (табл. 1).

Узагальнимо динаміку окремих елементів соціальної згуртованості в Україні за результатами проведеного компанією «Метрика» опитування репрезентативної вибірки (рис. 3).

Попри триваючу війну та її виклики українське суспільство залишається згуртованим, особливо в площині горизонтальних зв'язків. «Відчуття національної приналежності» (8,7) і «Плюралістична українська ідентичність» (7,3) демонструють високі значення за шкалою від 0 до 10. Один із 8 показників (Відчуття соціальної загрози від представників інших груп) за нормальних умов має знижуватися, але бажаного зменшення значення не відбулося, і це єдина позиція зі зростаючою динамікою за досліджуваний період (+39,3%). Цей індикатор у 2024 році склав 3,9. Із решти 7 показників лише 1 знизився нижче рівня довоєнного 2021 року до позначки 5,4 – це «Соціальна толерантність» (-3,6%). А в порівнянні з даними 2023 року, то всі 7 індикаторів втратили бали в 2024 році. Найбільшого скорочення зазнали «Відчуття піклування влади» (-34,8%) та «Підзвітність органів влади» (-24,4%), що свідчить про посилення ризиків у розбудові вертикальних зв'язків соціальної згуртованості.

Висновки. Процес соціальної згуртованості територіальних громад держави знаходиться під впливом різноманітних чинників, які відповідають за формування горизонтальних і вертикальних контактів. На основі проведеного дослідження виокремлено основні вектори забезпечення згуртованості громад:

- 1) укріплення глибокого зв'язку з Батьківщиною та відданості спільному благу, що виражається у формуванні національної ідентичності та спільних цінностей. Це сприяє підвищенню рівня довіри між громадянами, стейкхолдерами та їх залученню до спільно корисних дій;

- 2) соціальна згуртованість тісно пов'язана з якістю публічного менеджменту. Ефективні й відповідальні управлінські практики створюють умови для прозорої кооперації між владою та населенням, що, своєю чергою, підвищує виміри громадянської активності та довіри до державних інституцій;

- 3) реалізація людського потенціалу через розгалуження соціальних зв'язків сприяє

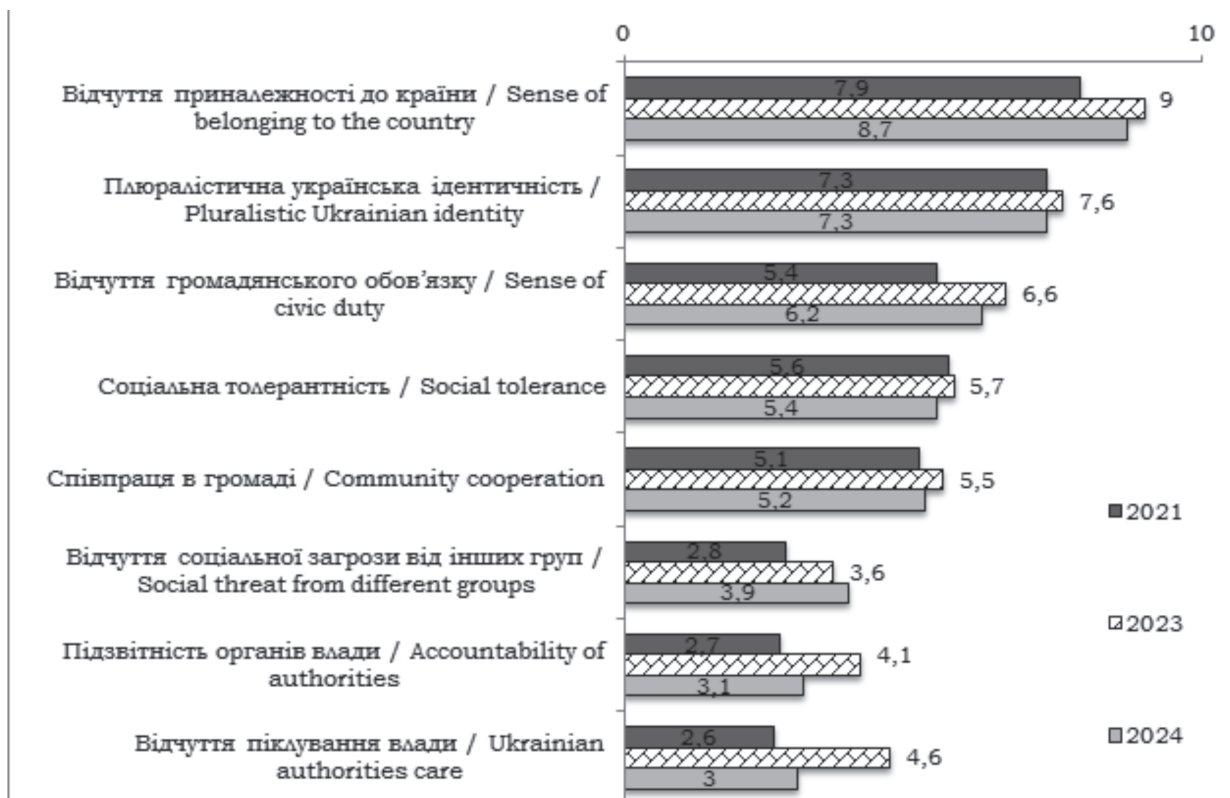


Рис. 3. Показники соціальної згуртованості в Україні (2021-2023-2024)

Fig. 3. Social cohesion indicators in Ukraine (2021-2023-2024)

Джерело: складено авторкою на основі (Biloskurskyi & Zurabashvili, 2024)

Source: compiled by the author based on (Biloskurskyi & Zurabashvili, 2024)

посиленню колективної підтримки та солідарності в спільнотах. Створення можливостей для самовираження громадян дає змогу ефективніше використовувати соціальний капітал і розширювати канали взаємодії між різними групами населення, в тому числі в соціальних мережах;

4) зміцнення відчуття взаємної підтримки та співробітництва як у межах громади, так і в міжгромадівському форматі, є необхідною умовою стабільності соціальної екосистеми. Воно забезпечує розвиток місцевих ініціатив і гармонізацію соціального діалогу, що формує здатність громад до колективної роботи;

5) важливою умовою соціальної згуртованості є заохочення громадян до активної участі в суспільних процесах. Замість пасивного очікування дій з боку влади, громади все частіше ініціюють власні проекти, спрямовані на вирішення локальних проблем і просування загальнонаціональних ідей;

6) одним із ключових завдань є нівелювання розриву між очікуваннями громадян і реальними діями влади. Дисбаланс між соціальними запитами та управлінськими рішеннями може стати чинником зростання недовіри та соціальної напруги, тоді як узго-

дженість між цими складовими сприяє зміцненню суспільної єдності.

Таким чином, згуртована громада – це не лише активні соціальні взаємодії між мешканцями, а й ефективна міжсекторальна співпраця з владою та іншими інституціями для досягнення спільних цілей. Всі з перелічених чинників взаємопов'язані та посилюють загальну згуртованість громади. Високий рівень довіри між мешканцями сприяє відкритій комунікації та підвищує їхню активність у житті громади. Спільні цінності та ідентичність допомагають сформувати відчуття єдності, що мотивує людей брати участь у прийнятті рішень. Ефективна комунікація забезпечує прозорість управлінських процесів і зміцнює довіру до місцевої влади та бізнес-сектору. Громадська активність, у свою чергу, сприяє рівному доступу до ресурсів і послуг, оскільки люди самі долучаються до їх розподілу, контролюючи справедливості висування вимог. Отже, всі ці елементи разом створюють міцну, згуртовану громаду, здатну до саморозвитку та подолання суспільно-політичних, соціально-економічних, екологічних і техніко-інформаційних викликів.

Список використаної літератури

1. Aruqaj B. An integrated approach to the conceptualisation and measurement of social cohesion. *Social Indicators Research*. 2023. No. 168. Pp. 227–263. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11205-023-03110-z>
2. Bales R. F. *Interaction process analysis: A method for the study of small groups*. Cambridge, Mass., Addison-Wesley Press. 1951. 234 p. URL: <https://archive.org/details/interactionproce00bale> (дата звернення: 07.02.2025).
3. Biloskurskyi O., Zurabashvili T. Dr. Social cohesion in Ukraine. USAID project & SeeD. 2024. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/sotsialna-zhurtovanist-v-ukrayini-tendentsiyi-za-danyumy-doslidzhennya-rescore-2024> (дата звернення: 07.02.2025).
4. Dash S. P., Thilagam N. L. "Creative placemaking": a conceptual model fostering social cohesion in community spaces within residential environments. *Creativity Studies*. 2023. No. 16(2). Pp. 541–564. DOI: <https://doi.org/10.3846/cs.2023.16497>
5. Deineko O. Ukraine, war and resistance: reshaping social cohesion. *Studia Sociologiczne*. 2023. No. 2(249). Pp. 155–177. DOI: <https://doi.org/10.24425/sts.2023.146173>
6. Delhey J., Dragolov G., Boehnke K. Social cohesion in international comparison: a review of key measures and findings. *Köln Z Soziol.* 2023. No. 75(Suppl. 1). Pp. 95–120. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11577-023-00891-6>
7. Fonseca X., Lukosch S., Brazier F. Social cohesion revisited: a new definition and how to characterize it. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*. 2018. No. 32. Pp. 231–253. DOI: <https://doi.org/10.1080/13511610.2018.1497480>
8. Ganushchak T., Sova O., Oviechkina O., Olasiuk H. Next-generation innovation: food security modeling for positive social effects. *E3S Web of Conferences Journal*. 2024. Vol. 558, 01027. DOI: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202455801027>
9. Ham S., Woolcock G. "Who do they think they are?": social identity & conflict in small rural community. *Rural Society*. 2022. No. 31(1). Pp. 33–48. DOI: <https://doi.org/10.1080/10371656.2022.2061723>
10. Jenson J. Defining and measuring social cohesion. Commonwealth Secretariat and United Nations Research Institute for Social Development 2010. 34 p. URL: https://www.files.ethz.ch/isn/151856/Jenson%20ebook.pdf?utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 07.02.2025).
11. Lalot F., Abrams D., Broadwood J., et al. The social cohesion investment: Communities that invested in integration programmes are showing greater social cohesion in the midst of the COVID-19 pandemic. *Journal of Community & Applied Social Psychology*. 2022. No. 32(3). P. 536–554. DOI: <https://doi.org/10.1002/casp.2522>
12. Lewin K. *Field theory in social science: selected theoretical papers*. / Ed. by Dorwin Cartwright. Harpers. 1951. 346 p. URL: <https://archive.org/details/dli.ernet.503983> (дата звернення: 07.02.2025).
13. Moustakas L. Social cohesion: definitions, causes and consequences. *Encyclopedia*. 2023. No. 3. P. 1028–1037. DOI: <https://doi.org/10.3390/encyclopedia3030075>
14. Orazani N., Cárdenas D., Reynolds K. J., Mendoza-Denton R. Editorial: "Divided or united": strengthening social cohesion for well-being and prosperity. *Frontiers in Psychology*. 2023. No. 14, 1278832. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1278832>

References

1. Aruqaj, B. (2023). An integrated approach to the conceptualisation and measurement of social cohesion. *Social Indicators Research*, 168, 227–263. doi: <https://doi.org/10.1007/s11205-023-03110-z>
2. Bales, R. F. (1951). *Interaction process analysis: A method for the study of small groups*. Cambridge, Mass., Addison-Wesley Press. Retrieved from <https://archive.org/details/interactionproce00bale>
3. Biloskurskyi, O., & Zurabashvili, T. Dr. (2024). Social cohesion in Ukraine. USAID project & SeeD. Retrieved from <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/sotsialna-zhurtovanist-v-ukrayini-tendentsiyi-za-danyumy-doslidzhennya-rescore-2024>
4. Dash, S. P., & Thilagam, N. L. (2023). "Creative placemaking": a conceptual model fostering social cohesion in community spaces within residential environments. *Creativity Studies*, 16(2), 541–564. doi: <https://doi.org/10.3846/cs.2023.16497>
5. Deineko, O. (2023). Ukraine, war and resistance: reshaping social cohesion. *Studia Sociologiczne*, 2(249), 155–177. doi: <https://doi.org/10.24425/sts.2023.146173>
6. Delhey, J., Dragolov, G., & Boehnke, K. (2023). Social cohesion in international comparison: a review of key measures and findings. *Köln Z Soziol.*, 75(1), 95–120. doi: <https://doi.org/10.1007/s11577-023-00891-6>
7. Fonseca, X., Lukosch, S., & Brazier, F. (2018). Social cohesion revisited: a new definition and how to characterize it. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, 32, 231–253. doi: <https://doi.org/10.1080/13511610.2018.1497480>
8. Ganushchak T., Sova O., Oviechkina O., & Olasiuk H. (2024). Next-generation innovation: food security modeling for positive social effects. *E3S Web of Conferences Journal*, 558, 01027. doi: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202455801027>
9. Ham, S., & Woolcock, G. (2022). "Who do they think they are?": social identity & conflict in small rural community. *Rural Society*, 31(1), 33–48. doi: <https://doi.org/10.1080/10371656.2022.2061723>
10. Jenson, J. (2010). *Defining and measuring social cohesion*. Commonwealth Secretariat and United Nations Research Institute for Social Development. Retrieved from https://www.files.ethz.ch/isn/151856/Jenson%20ebook.pdf?utm_source=chatgpt.com
11. Lalot, F., Abrams, D., Broadwood, J., & et al. (2022). The social cohesion investment: Communities that invested in integration programmes are showing greater social cohesion in the midst of the COVID-19 pandemic. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 32(3), 536–554. doi: <https://doi.org/10.1002/casp.2522>
12. Lewin, K. (1951). *Field theory in social science: selected theoretical papers* / Ed. by Dorwin Cartwright. Harpers. Retrieved from <https://archive.org/details/dli.ernet.503983>
13. Moustakas, L. (2023). Social cohesion: definitions, causes and consequences. *Encyclopedia*, 3, 1028–1037. doi: <https://doi.org/10.3390/encyclopedia3030075>
14. Orazani, N., Cárdenas, D., Reynolds, K. J., & Mendoza-Denton, R. (2023). Editorial: "Divided or united": strengthening social cohesion for well-being and prosperity. *Frontiers in Psychology*, 14, 1278832. doi: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1278832>

15. Orazani N., Reynolds K. J., Osborne H. What works and why in interventions to strengthen social cohesion: a systematic review. *Journal of Applied Social Psychology*. 2023. No. 53(10). Pp. 938–995. DOI: <https://doi.org/10.1111/jasp.12990>
16. Schiefer D., Van der Noll J. The essentials of social cohesion: a literature review. *Social Indicators Research*. 2017. No. 132(2). Pp. 579–603. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11205-016-1314-5>
17. Sova O., Bieliaieva N., Antypenko N., Drozd N. Impact of artificial intelligence and digital HRM on the resource consumption within sustainable development perspective. *E3S Web of Conferences Journal*. 2023. Vol. 408, 01006. DOI: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202340801006>
18. White F. A., Borinca I., Vezzali L., et al. Beyond direct contact: the theoretical and societal relevance of indirect contact for improving intergroup relations. *Journal of Social Issues*. 2021. No. 77. Pp. 132–153. DOI: <https://doi.org/10.1111/josi.12400>
19. Zahnow R. Social infrastructure, social cohesion and subjective wellbeing. *Wellbeing, Space and Society*. 2024. Vol. 7, 100210. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.wss.2024.100210>
20. Економічні засади сприяння згуртованості громад : аналіт. доп. / [Химинець В. В., Головка А. А., Жаліло Я. А. та ін.]. Київ: Національний інститут стратегічних досліджень, 2022. 52 с. URL: <https://doi.org/10.53679/NISS-analytrep.2022.08>
21. Заяць Т., Романюк С., Краєвська Г., та ін. Пріоритетні напрями формування спроможних територіальних громад в Україні. *Agricultural and Resource Economics*. 2024. Вип. 10. № 1. С. 135–164. DOI: <https://doi.org/10.51599/are.2024.10.01.06>
22. Лібанова Е., Романюк С. Концептуалізація полісуб'єктного управління в соціальних відносинах. *Демографія та соціальна економіка*. 2023. № 3. С. 33–53. URL: <https://doi.org/10.15407/dse2023.03.033>
23. Лях Т., Спіріна Т., Ковтун Є. Розвиток соціальної згуртованості територіальної громади. Ввічливість. *Humanitas*. 2023. № 3. С. 53–60. DOI: <https://doi.org/10.32782/humanitas/2023.3.7>
24. Палатна Д., Семігіна Т. Згуртування громади: соціальний вимір. Таллінн: Teadmus, 2024. 315 с. DOI: <https://doi.org/10.6084/m9.figshare.25927504.v1>
25. Ткачук А., Білий Б., Лапін Є. Методичні рекомендації з вивчення згуртованості у територіальній громаді та підготовки заходів з її покращення. Інститут громадянського суспільства. 2024. URL: https://www.csi.org.ua/wp-content/uploads/2024/05/proekt-metodrekomend28042024_got.pdf (дата звернення: 07.02.2025).
15. Orazani, N., Reynolds, K. J., & Osborne, H. (2023). What works and why in interventions to strengthen social cohesion: a systematic review. *Journal of Applied Social Psychology*, 53(10), 938–995. doi: <https://doi.org/10.1111/jasp.12990>
16. Schiefer, D., & Van der Noll, J. (2017). The essentials of social cohesion: a literature review. *Social Indicators Research*, 132(2), 579–603. doi: <https://doi.org/10.1007/s11205-016-1314-5>
17. Sova, O., Bieliaieva, N., Antypenko, N., & Drozd, N. (2023). Impact of artificial intelligence and digital HRM on the resource consumption within sustainable development perspective. *E3S Web of Conferences Journal*, 408, 01006. doi: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202340801006>
18. White, F. A., Borinca, I., Vezzali, L., & et al. (2021). Beyond direct contact: the theoretical and societal relevance of indirect contact for improving intergroup relations. *Journal of Social Issues*, 77, 132–153. doi: <https://doi.org/10.1111/josi.12400>
19. Zahnow, R. (2024). Social infrastructure, social cohesion and subjective wellbeing. *Wellbeing, Space and Society*, 7, 100210. doi: <https://doi.org/10.1016/j.wss.2024.100210>
20. *Economic principles of promoting community cohesion*. [Khymynets, V., Holovka, A., Zhalilo, Ya. & et al.]. (2022). Kyiv: National Institute for Strategic Studies. doi: <https://doi.org/10.53679/NISS-analytrep.2022.08> (in Ukrainian)
21. Zaiats, T., Romaniuk, S., Kraievskaya, H., & et al. (2024). Priority areas for the formation of capable territorial communities in Ukraine. *Agricultural and Resource Economics*, 10(1), 135–164. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2024.10.01.06> (in Ukrainian)
22. Libanova, E., & Romaniuk, S. (2023). Conceptualization of governance in social relations. *Demography and Social Economy*, 3, 33–53. doi: <https://doi.org/10.15407/dse2023.03.033> (in Ukrainian)
23. Liakh, T., Spirina, T., & Kovtun, Ye. (2023). Development of social cohesion in the territorial community. *Humanitas*, 3, 53–60. doi: <https://doi.org/10.32782/humanitas/2023.3.7> (in Ukrainian)
24. Palatna, D., & Semyhina, T. (2024). *Community cohesion: social dimension*. Tallinn: Teadmus. doi: <https://doi.org/10.6084/m9.figshare.25927504.v1> (in Ukrainian)
25. Tkachuk, A., Bilyi, B., & Lapin, Ye. (2024). Methodological recommendations for studying cohesion in the territorial community and preparing measures for its improvement. *Institute of Civil Society*. Retrieved from https://www.csi.org.ua/wp-content/uploads/2024/05/proekt-metodrekomend28042024_got.pdf (in Ukrainian)

Olena Sova,

PhD (Economics), Associate Professor, Institute for Demography and Life Quality Problems of the NAS of Ukraine, 60, Taras Shevchenko Blvd, Kyiv, 01032, Ukraine
sovy@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0001-6386-6432>

THEORETICAL PRINCIPLES FOR THE FORMATION OF SOCIAL COHESION IN COMMUNITIES

Abstract. The relevance of this study stems from the need to analyze the processes of social cohesion within territorial communities, which play a crucial role in ensuring the stable development

of a state, particularly during geopolitical crises, economic transformations, and social changes. The interaction among citizens, the level of trust, and the effectiveness of public governance directly influence a community's ability to function independently, address local challenges, and achieve social harmony. This article examines the key factors that shape social cohesion and the mechanisms that support it at various levels of governance.

The study identifies social capital, institutional support, and civic engagement as primary determinants of social cohesion in territorial communities. The stability of social ties within a community, along with their vertical and horizontal organization, plays a decisive role in the effective management of resources and the resolution of social challenges. The fundamental components of social cohesion include trust between citizens and local self-government bodies, shared values and identity, and participation in decision-making.

Institutional initiatives aimed at fostering active civic engagement and collective initiatives significantly influence the level of social cohesion. Social services and access to essential resources emerge as key factors in ensuring equal opportunities for all community members.

The findings suggest that social cohesion represents a dynamic process requiring continuous support from governmental authorities and active participation from citizens. Strengthening this process depends on the development of social ties, increasing trust between communities and governing bodies, and ensuring inclusivity and access to resources. Future research should explore mechanisms for reducing social barriers, fostering intergroup interactions, and promoting collective responsibility within communities.

Keywords: *Cohesion, Territorial Communities, Intersectoral Cooperation, Economic Development, Social Capital, Civil Society.*

JEL Classification: H73; I31; M14; O18; R13.

In cites: Sova, O. (2025). Theoretical principles for the formation of social cohesion in communities. *Social Economics*, 70, 60-71. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-05> (In Ukrainian)

The article was received by the editors 24.02.2025.
The article is recommended for printing 15.04.2025.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 15.04.2025 р.

МАРКЕТИНГ ♦ MARKETING

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-06>

УДК 658.83

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>

СУЧАСНІ МЕТОДИ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті досліджено сучасні методи проведення маркетингових досліджень, які відіграють важливу роль у процесі прийняття стратегічних і тактичних рішень у бізнесі. З огляду на розвиток цифрових технологій та зміни в поведінці споживачів, традиційні підходи до маркетингових досліджень трансформуються, поступаючись місцем новітнім методикам, що базуються на аналізі великих даних, штучному інтелекті, соціальних мережах та нейромаркетингу.

У статті детально розглянуто основні підходи до маркетингових досліджень: класичний (систематичний збір і аналіз інформації для ухвалення рішень), аналітичний (науковий підхід до прогнозування ринкових тенденцій), прикладний (практичний інструмент для бізнесу), системний (інтеграція досліджень у загальну стратегію компанії) та інноваційно-цифровий (використання сучасних технологій). Описано особливості кожного підходу та їхню доцільність у різних бізнес-ситуаціях.

Визначено основні методи проведення маркетингових досліджень, зокрема кабінетні (аналіз вторинних даних, статистичних звітів, публікацій) та польові (опитування, спостереження, фокус-групи, тестування продуктів). Окрему увагу приділено інноваційним методам, які охоплюють використання Big Data, A/B-тестування, аналіз поведінки користувачів в Інтернеті, соціальні медіа-аналітику, а також застосування VR/AR-технологій для моделювання поведінки споживачів.

Розглянуто основні завдання, які вирішуються за допомогою маркетингових досліджень: аналіз ринку, вивчення споживачів, дослідження конкурентів, оцінка ефективності маркетингових заходів, прогнозування та планування, вивчення товару або послуги. Визначено, що використання сучасних дослідницьких методів дозволяє отримувати більш точну та актуальну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень.

Процес маркетингових досліджень у статті поділено на кілька етапів: визначення проблеми та цілей дослідження, розробка плану, тестування гіпотез, збір даних, їх аналіз, формування висновків і розробка рекомендацій. Запропоновано вдосконалений процес проведення маркетингових досліджень, який інтегрує традиційні та цифрові методи, підвищуючи ефективність маркетингових стратегій і точність прогнозування ринкових змін.

Результати дослідження підтверджують важливість використання сучасних маркетингових методів для підвищення конкурентоспроможності компаній, персоналізації маркетингових кампаній, покращення взаємодії зі споживачами та прогнозування змін на ринку. Використання інноваційних підходів сприяє швидшому адаптуванню бізнесу до динамічного середовища та ефективнішому управлінню маркетинговими процесами.

Ключові слова: маркетингові дослідження, цифрові технології, конкурентоспроможність, соціальні медіа-аналітика.

JEL Classification: C83; D83; M31.

Як цитувати: Літинська, В. А. (2025). Сучасні методи проведення маркетингових досліджень. *Соціальна економіка*, 70, 72-84. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-06>

Вступ. Сучасний бізнес-середовище характеризується високою динамічністю, швидкими змінами в поведінці споживачів та зростаючою конкуренцією. У таких

умовах маркетингові дослідження стають незамінним інструментом для ухвалення ефективних управлінських рішень. Традиційні методи досліджень, засновані на

анкетуваннях, фокус-групах та статистичному аналізі, поступово втрачають ефективність через їхню обмежену здатність до швидкого реагування на ринкові зміни.

Розвиток цифрових технологій, штучного інтелекту, Big Data, соціальних медіа та нейромаркетингових інструментів відкриває нові можливості для маркетингових досліджень, дозволяючи отримувати більш точні, оперативні та глибокі дані про споживачів і конкурентне середовище. Інтеграція традиційних і сучасних методів дозволяє бізнесу краще прогнозувати ринкові тенденції, персоналізувати маркетингові стратегії та підвищувати ефективність управлінських рішень.

Актуальність дослідження обумовлена необхідністю вдосконалення процесу проведення маркетингових досліджень та використання інноваційних методів аналізу для підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Метою дослідження є визначення ефективності сучасних методів маркетингових досліджень в умовах цифрової економіки, обґрунтування напрямів їх удосконалення та формулювання рекомендацій щодо підвищення точності прогнозування ринкових змін і ефективності маркетингових стратегій.

Завданнями дослідження є:

- проаналізувати основні підходи до маркетингових досліджень та визначити їхню роль у сучасному бізнес-середовищі;
- охарактеризувати традиційні методи маркетингових досліджень, оцінити їхню ефективність і можливості вдосконалення;
- дослідити інноваційні методи маркетингових досліджень, такі як Big Data, A/B-тестування, нейромаркетинг, соціальні медіа-аналітика та VR/AR-технології;
- визначити завдання, які вирішуються за допомогою маркетингових досліджень, та їх вплив на ухвалення стратегічних і тактичних рішень у бізнесі;
- розробити вдосконалений процес проведення маркетингових досліджень, що інтегрує традиційні та інноваційні методи;
- запропонувати рекомендації щодо впровадження сучасних маркетингових досліджень у діяльність підприємств для підвищення конкурентоспроможності та адаптації до динамічного ринкового середовища.

Об'єкт дослідження – процес проведення маркетингових досліджень у сучасному бізнес-середовищі.

Предмет дослідження – сучасні методи маркетингових досліджень, їхні особливості,

ефективність та вплив на ухвалення управлінських рішень.

Огляд літератури. О. Мних та О. Довгун досліджували спеціалізацію маркетингових досліджень в інноваційному розвитку глобальних компаній, розглядаючи, як новітні технології впливають на маркетингові дослідження (Mnykh & Dovhun, 2024).

Т. Надеак, А. Рахаю та Х. Хендраяті провели систематичний огляд літератури, присвячений інноваційним маркетинговим стратегіям в еру цифровізації, акцентуючи увагу на новітніх методах досліджень і стратегіях (Nadeak, Rahayu, & Hendrayati, 2023).

Дж. Пашен, У. Пашен, Е. Пала та Дж. Кітцман розглядали AI та співстворення цінності в маркетингових дослідженнях B2B, зокрема як штучний інтелект допомагає в процесах продажу та взаємодії з клієнтами (Paschen, Paschen, Pala, & Kietzmann, 2022).

Ф. Аулія, У. Ч. Й. Адвіоріка, М. Фахлеві, Х. Прабово та Б. Г. Мучарді досліджували вплив чат-ботів на задоволення клієнтів в еру цифровізації та оцінювали ефективність програм чат-ботів у маркетингових дослідженнях через аналіз взаємодії з клієнтами (Aulia, Adviorika, Fahlevi, Prabowo, & Muchardie, 2021).

Х. Чен, С. Чан-Олмстед, Дж. Кім та М. І. Санабрія у статті «Consumers' perception of artificial intelligence applications in marketing communication» досліджували, як споживачі сприймають застосування штучного інтелекту в маркетингових комунікаціях, надаючи важливу інформацію для розробки стратегій маркетингових досліджень (Chen, Chan-Olmsted, Kim, & Sanabria, 2020).

Т. Девенпорт, А. Гуха, Г. Гревал та Т. Брескотт у статті «How artificial intelligence will change the future of marketing» розглядали різні методи маркетингових досліджень, серед них як штучний інтелект змінить майбутнє маркетингових досліджень, зокрема у контексті адаптації до нових технологій та оптимізації маркетингових процесів (Davenport, Guha, Grewal, & Bressgott, 2021).

Методологія дослідження. У статті використано комплексний підхід до аналізу сучасних методів маркетингових досліджень, що включає як традиційні, так і інноваційні методики. Для досягнення поставленої мети були використані такі методи:

Метод аналізу та узагальнення наукової літератури – використано для вивчення теоретичних основ маркетингових досліджень, класифікації методів та визначення основних підходів до їх проведення.



Рис. 1. Підходи до трактування поняття «маркетингові дослідження»

Fig. 1. Approaches to the interpretation of the concept of «marketing research»

Джерело: систематизовано автором на основі (Mnykh & Dovhun, 2024)

Source: compiled by the author based on (Mnykh & Dovhun, 2024)

Порівняльний метод – застосовано для аналізу традиційних і сучасних методів маркетингових досліджень, оцінки їхньої ефективності, переваг та недоліків у різних бізнес-ситуаціях.

Метод системного підходу – дозволив розглянути маркетингові дослідження як складову частину загальної системи управління підприємством, визначити їх взаємозв'язок з іншими бізнес-процесами.

Метод класифікації та структуризації – дозволив визначити основні підходи до маркетингових досліджень (класичний, аналітичний, прикладний, системний, інноваційно-цифровий) та сформулювати їхню характеристику.

Метод прогнозування – застосовано для оцінки перспектив розвитку маркетингових досліджень в умовах цифрової трансформації бізнесу та визначення майбутніх напрямів їх вдосконалення.

Метод моделювання – використано для розробки вдосконаленого процесу проведення маркетингових досліджень, що інтегрує традиційні та інноваційні методи збору та аналізу даних.

Основні результати. У сучасних ринкових умовах маркетингові дослідження відіграють ключову роль у прийнятті стратегічних рішень компаніями. Завдяки розвитку цифрових технологій, методи збору та аналізу інформації значно змінилися, що до-

зволяє отримувати точні та оперативні дані про споживачів, конкурентів і ринкові тенденції. Відповідно виникає необхідність у дослідженні сучасних та актуальних методів маркетингових досліджень, які використовуються у сучасному бізнес-середовищі.

Підходи до трактування поняття «маркетингові дослідження» можна розглядати з різних точок зору, залежно від наукових поглядів, цілей та методології дослідження. Основними підходами є (рис. 1):

1. Класичний (традиційний) підхід. Згідно з цим підходом, маркетингові дослідження – це систематичний процес збору, обробки та аналізу інформації про ринок, споживачів, конкурентів і зовнішнє середовище з метою прийняття обґрунтованих маркетингових рішень.

2. Аналітичний (науковий) підхід. Даний підхід розглядає маркетингові дослідження як елемент наукової діяльності, спрямований на отримання об'єктивної та достовірної інформації для прогнозування ринкових тенденцій.

Характеристики:

- використання статистичних методів;
- глибокий аналіз даних;
- використання гіпотез та перевірка їх достовірності.

3. Прикладний (практичний) підхід. Даний підхід акцентує увагу на тому, що маркетингові дослідження є інструмен-

том для бізнесу, який допомагає приймати стратегічні та тактичні рішення.

Основні напрями досліджень:

- вивчення поведінки споживачів;
- аналіз конкурентного середовища;
- оцінка ефективності маркетингових заходів.

4. Системний підхід. Маркетингові дослідження розглядаються як частина загальної системи управління підприємством, що забезпечує інформаційну підтримку маркетингової діяльності.

Основні принципи:

- взаємозв'язок з іншими бізнес-процесами;
- постійність досліджень;
- орієнтація на стратегічний розвиток.

управління підприємством. Завданнями, які вирішуються за допомогою маркетингових досліджень є (рис. 2):

1. Аналіз ринку. Дослідження ринку допомагають компаніям зрозуміти його структуру, тенденції та перспективи розвитку. Завдяки цьому можна:

- визначити обсяг і потенціал ринку – оцінити, наскільки великим є ринок і які можливості для зростання існують;
- сегментувати ринок – розподілити споживачів на окремі групи за різними критеріями (вік, дохід, стиль життя, географія тощо);
- аналізувати динаміку розвитку ринку – визначити сезонні коливання, основні драйвери зростання та можливі загрози.

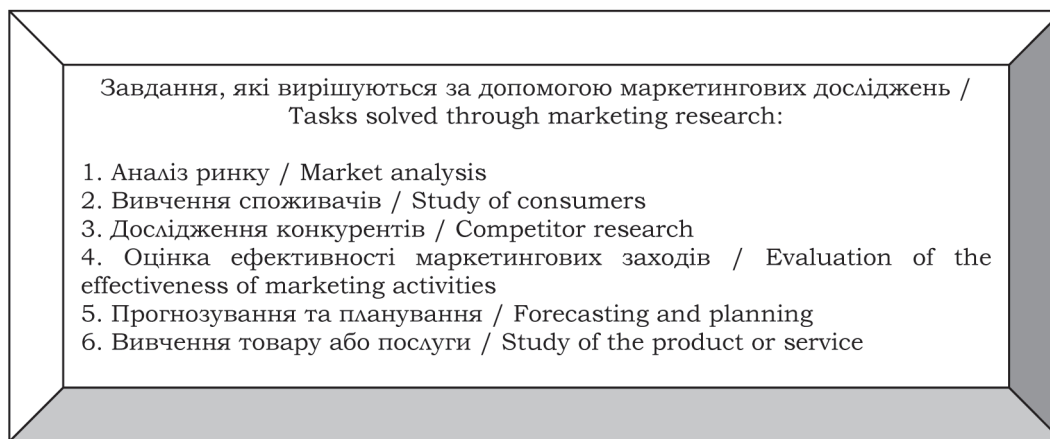


Рис. 2. Завдання, які вирішуються за допомогою маркетингових досліджень

Fig. 2. Tasks solved through marketing research

Джерело: систематизовано автором на основі (Nadeak, Rahayu, & Hendrayati, 2023)

Source: compiled by the author based on (Nadeak, Rahayu, & Hendrayati, 2023)

5. Інноваційно-цифровий підхід. В умовах цифрової економіки маркетингові дослідження базуються на використанні великих даних (Big Data), штучного інтелекту та сучасних аналітичних технологій.

Методи:

- аналіз поведінки користувачів в Інтернеті;
- соціальні опитування через цифрові платформи;
- використання алгоритмів машинного навчання для прогнозування тенденцій.

Кожен з цих підходів має свої особливості і може використовуватися залежно від мети дослідження.

Маркетингові дослідження є ключовим інструментом для ухвалення стратегічних та тактичних рішень у бізнесі. Вони дозволяють зібрати, проаналізувати та інтерпретувати дані, необхідні для ефективного

2. Вивчення споживачів. Щоб ефективно продавати товар чи послугу, необхідно розуміти потреби, бажання та поведінку цільової аудиторії. Для цього проводяться дослідження, що дозволяють:

- аналізувати поведінку споживачів – виявити, як клієнти приймають рішення про покупку, які фактори на це впливають;
- визначати потреби та переваги – з'ясувати, які характеристики товару чи послуги є найбільш важливими для споживачів;
- оцінювати рівень задоволеності клієнтів – дослідити, що саме подобається або не подобається споживачам у продуктах чи сервісі компанії.

3. Дослідження конкурентів. Розуміння конкурентного середовища допомагає вибудовувати ефективні стратегії та знаходити унікальні можливості для розвитку

бізнесу. Маркетингові дослідження дозволяють:

- оцінити сильні та слабкі сторони конкурентів – зрозуміти, у чому їхні переваги та які недоліки можна використати на свою користь;
- аналізувати стратегії конкурентів – вивчити їхню маркетингову, цінову та рекламну політику;
- знайти унікальні конкурентні переваги – розробити власну стратегію позиціонування, яка відрізнятиметься від пропозицій конкурентів.

4. Оцінка ефективності маркетингових заходів. Будь-яка маркетингова активність потребує оцінки результативності, щоб визначити, які заходи працюють, а які потребують коригування. Маркетингові дослідження дозволяють:

- аналізувати ефективність рекламних кампаній – оцінити, наскільки реклама впливає на поведінку споживачів та рівень продажів;
- вимірювати впізнаваність бренду – дослідити, наскільки добре споживачі знають бренд і як його сприймають;
- оцінювати ROI (віддачу від інвестицій у маркетинг) – визначити чи приносять вкладені в маркетинг кошти очікувані результати.

5. Прогнозування та планування. Маркетингові дослідження допомагають передбачити зміни на ринку та підготувати компанію до майбутніх викликів. Вони дозволяють:

- прогнозувати зміни у споживчих трендах – виявляти нові тенденції та адаптувати бізнес до них;
- розробляти маркетингову стратегію – створювати довгострокові плани розвитку бренду та продуктів;
- оцінювати перспективи виходу на нові ринки – аналізувати можливості експансії та потенційні ризики.

6. Вивчення товару або послуги. Для того, щоб створити продукт, який буде затребуваним, необхідно розуміти, які його характеристики важливі для споживачів. Дослідження допомагають:

- тестувати нові продукти перед запуском – отримати відгуки споживачів та вдосконалити продукт ще до виходу на ринок;
- оцінювати сприйняття товару – зрозуміти, чи відповідає продукт очікуванням клієнтів;
- визначати оптимальні характеристики товару – адаптувати упаковку, функціонал, ціну тощо відповідно до побажань споживачів.

Отже, маркетингові дослідження – це потужний інструмент для прийняття рішень

у бізнесі. Вони допомагають не лише зрозуміти ринок, споживачів і конкурентів, але й підвищити ефективність маркетингових стратегій, оптимізувати витрати та прогнозувати майбутні тенденції. Використання маркетингових досліджень дозволяє підприємствам бути гнучкими, адаптуватися до змін і займати міцні позиції на ринку.

Маркетингові дослідження базуються на різних методах збору та аналізу інформації. Зазвичай їх можна поділити на кабінетні та польові методи досліджень (Анонс і Красняк, 2020).

1. Кабінетні методи маркетингових досліджень.

Кабінетні (desk research) методи маркетингових досліджень передбачають аналіз вже наявної інформації з різних джерел без проведення нових опитувань чи експериментів.

Основна особливість – дослідник працює з документами, звітами, базами даних, статистичними матеріалами, а не з респондентами безпосередньо.

Вторинні дані можуть бути отримані з:

- внутрішніх джерел компанії: фінансові звіти, CRM-системи, результати попередніх досліджень;
- зовнішніх джерел: статистичні дані, аналітичні огляди ринку, публікації конкурентів, наукові статті;
- державних і міжнародних організацій: дані Держстату, Світового банку, ООН;
- ЗМІ та відкритих джерел: новини, соціальні мережі, рецензії та огляди.

Основними методами кабінетного дослідження є (Grechanyuk & Manzevych, 2021):

1. Аналіз статистичних даних:
 - вивчення ринкових показників (динаміка продажів, демографічні зміни);
 - порівняння частки ринку компанії з конкурентами.
2. Контент-аналіз:
 - дослідження відгуків споживачів у соціальних мережах;
 - аналіз медіа-публікацій про бренд.
3. Бенчмаркінг (Benchmarking):
 - порівняння стратегії компанії з конкурентами;
 - аналіз цінової політики лідерів ринку.
4. SWOT-аналіз:
 - визначення сильних і слабких сторін компанії;
 - аналіз ринкових можливостей та загроз.

Прикладом кабінетного дослідження може слугувати ситуація коли компанія хоче вийти на новий ринок у Східній Європі.

В такому випадку необхідно провести такі дослідження:

- аналіз макроекономічних показників регіону (ВВП, середній дохід населення);
- вивчення ринкового попиту (звіти маркетингових агентств);
- аналіз конкурентів (ціни, асортимент, рекламні стратегії);
- використання контент-аналізу (відгуки про аналогічні продукти на форумах і соцмережах).

Якщо дані свідчать про високий попит, низьку конкуренцію та стабільну економіку – ринок привабливий для входу.

Переваги кабінетних методів:

- швидкість – аналіз вже готових даних;
- низька вартість – не потрібно витрачати кошти на опитування чи експерименти;
- широкий обсяг даних – доступ до глобальних аналітичних звітів.

Недоліки кабінетних методів:

- застарілість інформації – не всі джерела містять актуальні дані;
- обмеженість – відсутність глибокого розуміння мотивів споживачів;
- недостовірність – деякі відкриті дані можуть бути неточними або маніпулятивними.

Таким чином, кабінетні методи маркетингових досліджень – це ефективний спосіб аналізу ринку без значних витрат. Вони особливо корисні на перших етапах дослідження для збору вторинних даних, які можуть стати основою для подальших польових досліджень.

2. Польові методи маркетингових досліджень (Aulia, Adviorika, Fahlevi, Prabowo, & Muchardie, 2021).

Польові методи маркетингових досліджень (field research) передбачають збір первинних даних безпосередньо в реальних умовах – серед споживачів, на ринку або в конкретному середовищі.

Основна особливість польових методів – інформація збирається безпосередньо від респондентів або шляхом спостережень за їхньою поведінкою.

Основними польовими методами є (Afshar, Jalili, & Aghighi, 2022):

1. Опитування (анкетування, інтерв'ю). Використовується для збору думок, переваг, рівня задоволеності споживачів. Може проводитися особисто, телефоном, онлайн або через месенджери.

Наприклад, компанія проводить опитування серед клієнтів, щоб дізнатися, що їм подобається в продукції та що потрібно покращити.

2. Спостереження (Observational Research). Аналіз реальної поведінки спожи-

вачів у магазинах, торгових центрах або на вебсайтах. Дозволяє отримати об'єктивні дані без впливу особистих думок респондентів.

Наприклад, у супермаркеті фіксується, які товари покупці частіше беруть з полиці і як вони реагують на акційні пропозиції.

3. Фокус-групи. Обговорення в невеликій групі споживачів (6-12 осіб) під керівництвом модератора. Використовується для тестування продуктів, реклами, дизайну упаковки.

Наприклад, перед запуском нової лінійки напоїв компанія запрошує споживачів для обговорення смакових характеристик та дизайну упаковки.

4. Тестування продукту (Product Testing). Дає змогу оцінити реакцію споживачів на новий продукт перед його масовим випуском. Часто використовується в харчовій та косметичній індустрії.

Наприклад, мережа ресторанів пропонує відвідувачам спробувати новий десерт та залишити відгук.

5. Експерименти та А/В-тестування. Перевірка ефективності різних варіантів маркетингових стратегій. Використовується для тестування реклами, вебдизайну, ціноутворення.

Наприклад, умовний онлайн-магазин запускає А/В-тестування: половина відвідувачів побачить знижку у 10%, інша – у 20%. Аналізується, яка знижка приносить більше продажів.

6. Таємний покупець (Mystery Shopping). Оцінка якості обслуговування та стандартів компанії шляхом візиту «прихованого» клієнта. Допомогає виявити проблеми у сервісі та навчанні персоналу.

Наприклад, банк надсилає таємного покупця у свої відділення, щоб перевірити, наскільки швидко та якісно менеджери консультують клієнтів.

7. Нейромаркетинг. Використання спеціального обладнання (eye-tracking, EEG, аналіз мікроекспресій) для вивчення підсвідомої реакції споживачів. Дозволяє оцінити вплив кольору, дизайну, реклами на емоції людей.

Наприклад, рекламне агентство використовує технологію eye-tracking, щоб з'ясувати, на які елементи банера користувачі звертають увагу найбільше.

Перевагами польових методів є:

- актуальність – отримані дані є свіжими та відображають поточну ринкову ситуацію;
- глибина аналізу – можна детально дослідити поведінку та потреби споживачів;
- гнучкість – можливість швидко змінювати дослідження залежно від результатів.

Недоліками польових методів є:

- висока вартість – проведення опитувань, експериментів, тестувань може потребувати значних ресурсів;
- часові затрати – збір даних займає більше часу, ніж аналіз вторинної інформації;
- можлива похибка – відповіді респондентів можуть бути нечесними або упередженими.

Таким чином, польові методи маркетингових досліджень дозволяють отримати реальні дані про поведінку, мотивацію та уподобання споживачів. Вони особливо ефективні для тестування нових продуктів, аналізу клієнтського досвіду та перевірки ефективності маркетингових стратегій.

3. Інноваційні методи маркетингових досліджень (Mnykh & Dovhun, 2023).

Інноваційні методи маркетингових досліджень використовують сучасні технології, штучний інтелект, великі дані та нейронауку для отримання більш точних і швидких результатів. Вони дозволяють аналізувати поведінку споживачів у реальному часі та прогнозувати їхні рішення.

Актуальними інноваційними методами маркетингових досліджень, які доцільно використовувати (Keegan, Canhoto & Yen, 2022):

- Big Data та штучний інтелект (AI-аналіз) – передбачає збір та аналіз величезних масивів даних для виявлення трендів і закономірностей; використання AI-алгоритмів для прогнозування поведінки клієнтів.

Наприклад, онлайн-магазини аналізують історію покупок клієнтів, щоб автоматично пропонувати персоналізовані товари;

- нейромаркетинг – використання технологій для аналізу реакцій мозку, відстеження руху очей (eye-tracking), вимірювання рівня стресу або збудження (EEG, FMRI) та дозволяє визначити, які рекламні матеріали викликають найбільший емоційний відгук.

Наприклад, дослідження показують, що червоний колір у рекламі активізує емоції, а синій – викликає довіру;

- соціальні медіа-аналітика (Social Listening) – моніторинг обговорень у соцмережах за допомогою спеціальних сервісів (Brandwatch, Hootsuite, YouScan) та виявлення популярних тем, оцінка репутації бренду, аналіз конкурентів.

Наприклад, компанія відстежує коментарі клієнтів у соцмережах, щоб оперативно реагувати на скарги та вдосконалювати сервіс;

- аналіз емоцій (Sentiment Analysis) – використання алгоритмів для визначення тону тексту в відгуках, коментарях, чатах,

що дозволяє компаніям швидко реагувати на негативні настрої клієнтів.

Наприклад, автомобільний бренд виявив, що користувачі масово критикують якість салону нового авто, та оперативно змінив матеріали оббивки;

- віртуальна та доповнена реальність (VR/AR-дослідження) – використовується для тестування продуктів, симуляції покупок, оцінки дизайну магазинів та дозволяє споживачам взаємодіяти з продуктами ще до їхнього випуску.

Наприклад, меблевий бренд ІКЕА створив додаток, який дозволяє віртуально «розміщувати» меблі у своєму будинку перед покупкою;

- А/В та мультиваріантне тестування – порівняння кількох варіантів реклами, дизайну, вебсторінок для визначення найефективнішого. Використовується для підвищення конверсії та оптимізації маркетингових кампаній.

Наприклад, онлайн-магазин тестує два варіанти головної сторінки, щоб з'ясувати, яка з них приносить більше покупок;

- чат-боти та голосові асистенти – використання AI-ботів для збору зворотного зв'язку та автоматизації опитувань; аналіз тексту та голосових запитів клієнтів для покращення продуктів.

Наприклад, чат-бот банку аналізує типові запитання клієнтів і допомагає автоматично покращувати обслуговування;

- гейміфікація в дослідженнях – використання ігрових механік для залучення споживачів до опитувань, що підвищує рівень залученості та достовірність відповідей.

Наприклад, компанія створила мобільний тест на стиль життя, який визначає продукт, що найбільше підходить користувачеві.

Перевагами інноваційних методів є:

- швидкість обробки даних – AI та Big Data дозволяють отримувати результати миттєво;

– точність прогнозів – аналіз реальних поведінкових патернів, а не лише відповідей респондентів;

- автоматизація процесів – зменшення людського фактору в дослідженнях;

– глибоке розуміння споживачів – аналіз емоцій, нейрофізіологічних реакцій.

Недоліками інноваційних методів є:

- висока вартість – використання VR, AI, нейромаркетингу потребує інвестицій;

– потреба у спеціалістах – складні алгоритми та технології вимагають експертного підходу;

- етичні питання – використання нейротехнологій та аналізу персональних даних може викликати суперечки.

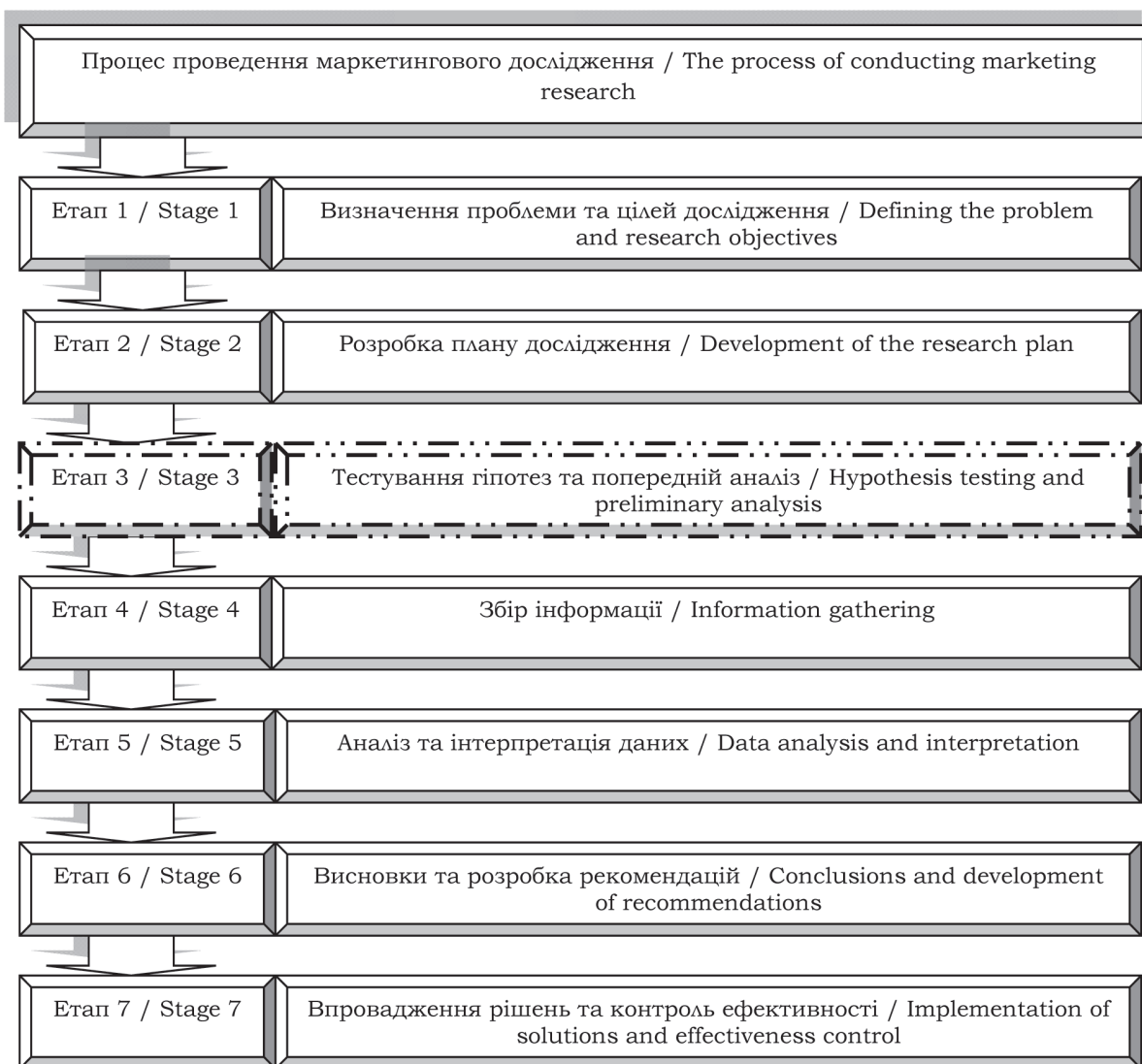


Рис. 3. Процес проведення маркетингового дослідження

Fig. 3. The process of conducting marketing research

Джерело: удосконалено автором на основі (Davenport, Guha, Grewal, & Bressgott, 2021)

Source: improved by the author based on (Davenport, Guha, Grewal, & Bressgott, 2021)

Отже, інноваційні методи маркетингових досліджень відкривають нові можливості для аналізу ринку. Вони дозволяють краще розуміти споживачів, передбачати їхні дії та створювати персоналізовані маркетингові кампанії. Використання AI, Big Data, VR та соціальних медіа-аналітики дає конкурентну перевагу та допомагає бізнесу швидко адаптуватися до змін.

З метою обґрунтування необхідності використання сучасних методів у маркетингових дослідженнях на прикладі визначимо вплив зміни упаковки товару на купівельну поведінку споживачів.

У даному випадку метою дослідження є: дослідити, як зміна дизайну упаковки впливає на вибір споживачів у точці про-

дажу та визначити, який варіант дизайну є більш ефективним.

Методологія дослідження: для проведення експерименту доцільно використати метод А/В-тестування, при якому порівнюються дві версії упаковки товару (А – стара, В – нова).

Для дослідження обрано умовний популярний продукт – шоколадний батончик.

Формування груп:

- група А – магазини, де продається товар у старій упаковці;
- група В – магазини, де представлена нова упаковка.

Період дослідження тривав 4 тижні у мережі супермаркетів.

При цьому ключовими показниками будуть:

- обсяг продажів у кожній групі;
- відгуки покупців (через анкетування);
- частота вибору товару серед альтернатив.

Результати дослідження:

1. Аналіз продажів: у магазинах, де використовувалася нова упаковка (група В), продажі зросли на 18% у порівнянні з групою А.

2. Анкетування споживачів (50 респондентів):

- 62% зазначили, що нова упаковка виглядає привабливіше.
- 27% не помітили різниці.
- 11% віддали перевагу старому дизайну.

Висновки: результати дослідження підтвердили, що оновлення упаковки позитивно впливає на купівельну поведінку. Зокрема:

- покращений візуальний дизайн збільшує привабливість товару;
- продажі зростають при впровадженні оновленого дизайну.

Рекомендація: використання А/В-тестування у маркетингових дослідженнях допомагає підприємствам приймати обґрунтовані рішення щодо дизайну, реклами та стратегії просування товарів.

Маркетингові дослідження – це систематичний процес збору, аналізу та інтерпретації інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. Процес дослідження складається з ключових етапів (рис. 3):

1. Визначення проблеми та цілей дослідження. Це найважливіший етап, оскільки правильно сформульована проблема визначає ефективність дослідження.

Типи цілей дослідження:

- описові (descriptive) – визначення характеристик ринку, поведінки споживачів;
- діагностичні (diagnostic) – пошук причин змін на ринку;
- прогностичні (predictive) – прогнозування майбутніх тенденцій.

2. Розробка плану дослідження. На даному етапі визначають методи збору інформації, вибірку респондентів, інструменти аналізу.

Основні методи збору даних:

- первинні дані (отримані безпосередньо від респондентів) – опитування, спостереження, експерименти;
- вторинні дані (вже наявна інформація) – звіти, статистика, аналітичні дослідження.

3. Тестування гіпотез та попередній аналіз. Даний етап дозволить провести попереднє тестування, щоб скоригувати до-

слідження перед його масштабним запуском. Це допомагає зменшити ризики, оптимізувати витрати та підвищити точність фінального дослідження.

Основні завдання етапу:

- перевірка сформульованих гіпотез на невеликій вибірці респондентів;
- виявлення можливих недоліків у дослідницькому інструментарії (анкетах, тестах, сценаріях опитувань);
- попередній аналіз зібраних даних для виявлення тенденцій;
- коригування дослідження перед його масштабним впровадженням.

Процес проведення тестування гіпотез та попереднього аналізу (Davenport, Guha, Grewal, & Bressgott, 2020):

3. 1. Формулювання гіпотез.

Перед тестуванням необхідно чітко сформулювати гіпотези, які дослідження має підтвердити або спростувати.

3.2. Вибір методів тестування.

Залежно від типу гіпотези обираються відповідні методи:

- А/В-тестування – порівняння двох варіантів (наприклад, двох рекламних креативів);
- пілотне дослідження – тестування методики на невеликій вибірці респондентів;
- нейромаркетингове тестування – аналіз підсвідомих реакцій споживачів (eye-tracking, EEG);
- фокус-групи – глибинне обговорення змін із цільовою аудиторією.

3. 3. Проведення тестування. Обрані методи застосовуються до невеликої контрольної групи (5-10 % від планованої вибірки). Досліджуються реакції, поведінка, рівень залученості та задоволеності учасників. Прикладом може слугувати: компанія тестує два варіанти реклами (з емоційним та раціональним посилом) серед 100 клієнтів і аналізує, який варіант отримує більше кліків.

3. 4. Попередній аналіз результатів.

У даному випадку оцінюються перші результати, щоб зрозуміти, чи підтверджується гіпотеза. Якщо дані свідчать про її неспроможність, дослідження може бути скориговане.

3. 5. Оптимізація дослідження. На основі отриманих висновків коригуються анкети, методи збору даних, формулювання питань або рекламні матеріали перед масштабним дослідженням. Якщо під час пілотного опитування 30% респондентів не зрозуміли питання в анкеті, їхній формулювання змінюється перед запуском масштабного опитування.

Результати етапу:

- виявлення сильних та слабких сторін дослідження;
- коригування недоліків перед масштабним запуском;
- зниження ризиків отримання некоректних або нерелевантних даних;
- економія часу та ресурсів у довгостроковій перспективі.

Тестування гіпотез та попередній аналіз – це ключовий етап маркетингового дослідження, що забезпечує якість і надійність отриманих даних. Використання цього підходу дозволяє компаніям оптимізувати свої маркетингові стратегії та підвищити ефективність прийнятих рішень.

4. Збір інформації.

На даному етапі проводиться збір даних згідно з обраною методикою.

Приклади методів:

- опитування (анкети, інтерв'ю, онлайн-формати);
- спостереження (моніторинг поведінки споживачів у точках продажу);
- експерименти (A/B тестування реклами);
- нейромаркетинг (аналіз реакції мозку на рекламу).

Можливі проблеми:

- відмова респондентів брати участь;
- викривлення відповідей через упередженість;
- неповнота або недостатність даних.

5. Аналіз та інтерпретація даних.

Зібрана інформація обробляється, сортується та аналізується з використанням статистичних методів. В даному випадку доцільно використовувати такі методи аналізу:

- кореляційний аналіз – визначення взаємозв'язків між факторами;
- SWOT-аналіз – оцінка сильних та слабких сторін, можливостей і загроз;
- регресійний аналіз – прогнозування майбутніх змін на ринку.

6. Висновки та розробка рекомендацій.

На даному етапі необхідно підготувати звіт з висновками та конкретними пропозиціями для покращення маркетингової стратегії.

Приклади рекомендацій:

- запуск рекламної кампанії для підвищення впізнаваності бренду;
- зміна ціноутворення на основі аналізу конкурентів;
- поліпшення дизайну упаковки для залучення уваги покупців.

7. Впровадження рішень та контроль ефективності.

Завершальний етап передбачає реалізацію розроблених стратегій та оцінку їхньої ефективності.

На даному етапі необхідно здійснити:

- моніторинг змін у продажах після впровадження реклами;
- аналіз повторних опитувань споживачів;
- відстеження рівня лояльності клієнтів через NPS (Net Promoter Score).

Отже, процес маркетингових досліджень – це послідовна робота з інформацією, яка допомагає компаніям краще розуміти ринок і приймати ефективні рішення. Використання сучасних методів дослідження (Big Data, нейромаркетинг, A/B-тестування) дозволяє підвищити точність прогнозів і мінімізувати ризики. Додавання етапу тестування гіпотез та попередній аналіз дозволить підвищити точність маркетингового дослідження, скоригувати методику перед масштабним збором даних та мінімізувати можливі помилки. Відповідно це вплине на ефективність та точність дослідження.

Висновки. У результаті дослідження було встановлено, що маркетингові дослідження є ключовим інструментом для ухвалення обґрунтованих стратегічних і тактичних рішень у бізнесі. Впровадження сучасних цифрових технологій, таких як Big Data, штучний інтелект, соціальні медіа-аналітика та нейромаркетинг, значно розширює можливості аналізу ринку, дозволяючи підприємствам отримувати точніші та оперативніші дані про споживачів, конкурентне середовище та тенденції розвитку.

За результатами дослідження проаналізовані основні підходи до маркетингових досліджень, серед яких класичний, аналітичний, прикладний, системний та інноваційно-цифровий та встановлено, що їхня ефективність залежить від цілей дослідження, особливостей бізнесу та доступних ресурсів. Особливу увагу приділено порівнянню традиційних методів (кабінетні та польові дослідження) із сучасними технологічними підходами.

Крім того, були визначені основні завдання, які вирішуються за допомогою маркетингових досліджень, зокрема аналіз ринку, дослідження споживачів і конкурентів, оцінка ефективності маркетингових заходів, прогнозування тенденцій і розробка стратегій розвитку. Запропоновано вдосконалений процес проведення маркетингових досліджень, який передбачає інтеграцію традиційних та цифрових методів для підвищення точності аналізу та швидкості прийняття рішень.

Результати дослідження також підтверджують, що використання сучасних маркетингових досліджень дозволяє бізнесу ефек-

тивніше адаптуватися до змін ринкового середовища, покращити комунікацію зі споживачами та оптимізувати маркетингові стратегії. Це, у свою чергу, сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств та їх стійкості у динамічних умовах ринку.

Подальші дослідження у сфері маркетингових досліджень можуть бути зосереджені на вивченні можливостей глибокої інтеграції штучного інтелекту та машинного навчання у процес аналізу споживчої поведінки. Актуальним напрямом також є дослідження ефективності комбінованих

методів маркетингової аналітики, що поєднують традиційні та інноваційні підходи.

У контексті зростаючої ролі цифрових платформ та соціальних мереж, подальші дослідження також можуть бути спрямовані на розробку більш ефективних методик аналізу даних із соціальних медіа для прогнозування ринкових тенденцій і персоналізації маркетингових кампаній. Це відкриває нові можливості для підприємств у підвищенні залученості клієнтів і покращенні брендової комунікації.

Список використаної літератури

1. Al-Surmi A., Bashiri M., Koliouis I. AI-based decision making: Combining strategies to improve operational performance. *International Journal of Production Research*. 2021. Vol. 60. Pp. 4464–4486. DOI: <https://doi.org/10.1080/00207543.2021.1966540>
2. Babatunde N. S. O., Odejide N. O. A., Edunjobi N. T. E., Ogundipe N. D. O. The role of AI in marketing personalization: A theoretical exploration of consumer engagement strategies. *International Journal of Management & Entrepreneurship Research*. 2024. Vol. 6(3). Pp. 936–949. DOI: <https://doi.org/10.51594/ijmer.v6i3.964>
3. Chen H., Chan-Olmsted S., Kim J., Sanabria M. I. Consumers' perception of artificial intelligence applications in marketing communication. *Qualitative Market Research*. 2022. Vol. 25(1). Pp. 125–142. DOI: <https://doi.org/10.1108/QMR-03-2021-0040>
4. Амонс С. Е., Красняк О. П. Маркетингове дослідження ринку та його структурних елементів: теоретичний аспект. Науковий вісник Полісся. 2020. Вип. 5. С. 106–114. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.5.106>
5. Davenport T., Guha A., Grewal D., Bressgott T. How artificial intelligence will change the future of marketing. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2020. Vol. 48(1). Pp. 24–42. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11747-019-00696-0>
6. Гречаник Н., Дюгованець О., Коледіна К. Методи маркетингових досліджень: порівняння традиційних та сучасних підходів. Ефективна економіка. 2024. № 8. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.8.36>
7. Brei V. A. Machine learning in marketing. *Foundations and Trends in Marketing*. 2020. Vol. 14(3). Pp. 173–236. DOI: <https://doi.org/10.1561/17000000065>
8. Afshar P., Jalili M., Aghighi A. Providing A Neuromarketing Intelligent Model To Convert Potential Market To Actual Market In The IRAN Mushroom And Its Conversion Industries By Grounded Theory. *Business Intelligence Management Studies*. 2022. Vol. 11(41). Pp. 155–187. DOI: <https://doi.org/10.22054/IMS.2022.65973.2120>
9. Будникевич І. М., Черданцева І. Г., Крупенна І. А. Інноваційні інструменти маркетингових досліджень у маркетингу товарної та комунікаційної політики торговельних закладів. Економіка та право. 2020. Вип. 2(57). DOI: <https://doi.org/10.15407/econlaw.2020.02.066>
10. Hoyer W. D., Kroschke M., Schmitt B., Kraume K., Shankar V. Transforming the customer experience through new technologies. *Journal of Interactive Marketing*. 2020. Vol. 51. Pp. 57–71. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2020.04.001>

References

1. Al-Surmi, A., Bashiri, M., & Koliouis, I. (2021). AI-based decision making: Combining strategies to improve operational performance. *International Journal of Production Research*, 60, 4464–4486. doi: <https://doi.org/10.1080/00207543.2021.1966540>
2. Babatunde, N. S. O., Odejide, N. O. A., Edunjobi, N. T. E., & Ogundipe, N. D. O. (2024). The role of AI in marketing personalization: A theoretical exploration of consumer engagement strategies. *International Journal of Management & Entrepreneurship Research*, 6(3), 936–949. doi: <https://doi.org/10.51594/ijmer.v6i3.964>
3. Chen, H., Chan-Olmsted, S., Kim, J., & Sanabria, M. I. (2022). Consumers' perception of artificial intelligence applications in marketing communication. *Qualitative Market Research*, 25(1), 125–142. doi: <https://doi.org/10.1108/QMR-03-2021-0040>
4. Amons, S. E., & Krasnyak, O. P. (2020). Market research of the market and its structural elements: Theoretical aspect. *Naukovy Visnyk Polissia*, 5, 106–114. doi: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.5.106> (in Ukrainian)
5. Davenport, T., Guha, A., Grewal, D., & Bressgott, T. (2020). How artificial intelligence will change the future of marketing. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 48(1), 24–42. doi: <https://doi.org/10.1007/s11747-019-00696-0>
6. Grechanyk, N., & Manzevyta, D. (2021). Features of marketing research on consumer behavior during the COVID-19 crisis. *Hrail Nauky*. doi: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.8.36> (in Ukrainian)
7. Brei, V. A. (2020). Machine learning in marketing. *Foundations and Trends in Marketing*, 14(3), 173–236. doi: <https://doi.org/10.1561/17000000065>
8. Afshar, P., Jalili, M., & Aghighi, A. (2022). Providing a neuromarketing intelligent model to convert potential market to actual market in the IRAN mushroom and its conversion industries by grounded theory. *Business Intelligence Management Studies*, 11(41), 155–187. doi: <https://doi.org/10.22054/IMS.2022.65973.2120>
9. Budnykevych, I. M., Cherdantseva, I. H., & Krupenna, I. A. (2020). Innovative tools for marketing research in the marketing of goods and communication policies of trade establishments. *Ekonomika ta Pravo*, 2(57). doi: <https://doi.org/10.15407/econlaw.2020.02.066> (in Ukrainian)
10. Hoyer, W. D., Kroschke, M., Schmitt, B., Kraume, K., & Shankar, V. (2020). Transforming the customer experience through new technologies. *Journal of Interactive Marketing*, 51, 57–71. doi: <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2020.04.001>

11. Amiri A. M., Kushwaha B. P., Singh R. Visualisation of global research trends and future research directions of digital marketing in small and medium enterprises using bibliometric analysis. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 2023. Vol. 30(3). Pp. 621–641. DOI: <https://doi.org/10.1108/JSBED-04-2022-0206>
12. Kumar V., Ramachandran D., Kumar B. Influence of new-age technologies on marketing: A research agenda. *Journal of Business Research*. 2021. Vol. 125. Pp. 864–877. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.01.007>
13. Li S., Peng G., Xing F., Zhang J., Zhang B. Value co-creation in industrial AI: The interactive role of B2B supplier, customer and technology provider. *Industrial Marketing Management*. 2021. Vol. 98. Pp. 105–114. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2021.07.015>
14. Keegan B. J., Canhoto A. I., Yen D. A.-W. Power negotiation on the tango dancefloor: The adoption of AI in B2B marketing. *Industrial Marketing Management*. 2022. Vol. 100. Pp. 36–48. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2021.11.001>
15. Aulia F., Adviorika U. C. Y., Fahlevi M., Prabowo H., Muchardie B. G. Analysis of chatbot program features towards customer satisfaction in the era of digitalisation. *Proceedings of 2021 International Conference on Information Management and Technology, ICIMTech*. 2021. Pp. 604–607. DOI: <https://doi.org/10.1109/ICIMTech53080.2021.9535034>
16. Кухта Ю. А., Восконюк С. Є., Рожнова Ю. С., Дерзхипільський А. І., Ковшова І. О. Вплив Big Data на маркетингові дослідження в Україні. Молодий вчений. 2020. Вип. 5(81). С. 163. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-5-81-35>
17. Мних О., Довгунь О. Специалізація маркетингових досліджень в інноваційному розвитку глобальних компаній. Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка. 2023. Вип. 17(34). DOI: [https://doi.org/10.33296/2707-0654-17\(34\)-02](https://doi.org/10.33296/2707-0654-17(34)-02)
18. Purnomo A., Asitah N., Firdausi N., Putra S. W., Raya M. K. F. A study of digital marketing research using bibliometric analysis. *Proceedings of 2021 International Conference on Information Management and Technology, ICIMTech*. 2021. Pp. 807–812. DOI: <https://doi.org/10.1109/ICIMTech53080.2021.9535086>
19. Nadeak T., Rahayu A., Hendrayati H. Innovative marketing strategies in the digital era: Systematic literature review analysis. *West Science Social and Humanities Studies*. 2024. Vol. 2(01). DOI: <https://doi.org/10.58812/wsshs.v2i01.5499>
20. Paschen J., Paschen U., Pala E., Kietzmann J. Artificial intelligence (AI) and value co-creation in B2B sales: Activities, actors and resources. *Australasian Marketing Journal*. 2021. Vol. 29(3). Pp. 243–251. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ausmj.2020.06.004>
11. Amiri, A. M., Kushwaha, B. P., & Singh, R. (2023). Visualisation of global research trends and future research directions of digital marketing in small and medium enterprises using bibliometric analysis. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 30(3), 621–641. doi: <https://doi.org/10.1108/JSBED-04-2022-0206>
12. Kumar, V., Ramachandran, D., & Kumar, B. (2021). Influence of new-age technologies on marketing: A research agenda. *Journal of Business Research*, 125, 864–877. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.01.007>
13. Li, S., Peng, G., Xing, F., Zhang, J., & Zhang, B. (2021). Value co-creation in industrial AI: The interactive role of B2B supplier, customer and technology provider. *Industrial Marketing Management*, 98, 105–114. doi: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2021.07.015>
14. Keegan, B. J., Canhoto, A. I., & Yen, D. A.-W. (2022). Power negotiation on the tango dancefloor: The adoption of AI in B2B marketing. *Industrial Marketing Management*, 100, 36–48. doi: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2021.11.001>
15. Aulia, F., Adviorika, U. C. Y., Fahlevi, M., Prabowo, H., & Muchardie, B. G. (2021). Analysis of chatbot program features towards customer satisfaction in the era of digitalisation. *Proceedings of 2021 International Conference on Information Management and Technology, ICIMTech 2021*, 604–607. doi: <https://doi.org/10.1109/ICIMTech53080.2021.9535034>
16. Kukhta, Y. A., Voskonyuk, S. E., Rozhnova, Y. S., Derzhypil'skyi, A. I., & Kovshova, I. O. (2020). The impact of Big Data on marketing research in Ukraine. *Young Scientist*, 5(81), 163. doi: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-5-81-35> (in Ukrainian)
17. Mnykh, O., & Dovhun, O. (2023). Specialization of marketing research in the innovative development of global companies. *Adaptive Management: Theory and Practice. Series Economics*, 17(34). doi: [https://doi.org/10.33296/2707-0654-17\(34\)-02](https://doi.org/10.33296/2707-0654-17(34)-02) (in Ukrainian)
18. Purnomo, A., Asitah, N., Firdausi, N., Putra, S. W., & Raya, M. K. F. (2021). A study of digital marketing research using bibliometric analysis. *Proceedings of 2021 International Conference on Information Management and Technology, ICIMTech* (pp. 807–812). doi: <https://doi.org/10.1109/ICIMTech53080.2021.9535086>
19. Nadeak, T., Rahayu, A., & Hendrayati, H. (2024). Innovative marketing strategies in the digital era: Systematic literature review analysis. *West Science Social and Humanities Studies*, 2(01). doi: <https://doi.org/10.58812/wsshs.v2i01.5499>
20. Paschen, J., Paschen, U., Pala, E., & Kietzmann, J. (2021). Artificial intelligence (AI) and value co-creation in B2B sales: Activities, actors and resources. *Australasian Marketing Journal*, 29(3), 243–251. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ausmj.2020.06.004>

Valentyna Litynska,

PhD (Economics), Associate Professor, Khmelnytskyi National University, 11, Instytut'ska Str., Khmelnytskyi, 29016, Ukraine
litinskav@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0001-9272-4118>

MODERN METHODS OF CONDUCTING MARKETING RESEARCH

Abstract. The article examines modern methods of conducting marketing research, which play a crucial role in the process of making strategic and tactical business decisions. Given the development

of digital technologies and changes in consumer behavior, traditional approaches to marketing research are being transformed, giving way to innovative methodologies based on big data analysis, artificial intelligence, social media, and neuromarketing.

The article provides a detailed examination of the main approaches to marketing research: the classical approach (systematic collection and analysis of information for decision-making), the analytical approach (a scientific method for forecasting market trends), the applied approach (a practical tool for business), the systemic approach (integration of research into the company's overall strategy), and the innovative-digital approach (utilization of modern technologies). The characteristics of each approach and their relevance in various business situations are described.

The key methods of conducting marketing research have been identified, including desk research (analysis of secondary data, statistical reports, and publications) and field research (surveys, observations, focus groups, and product testing). Special attention is given to innovative methods, which encompass the use of Big Data, A/B testing, user behavior analysis on the Internet, social media analytics, and the application of VR/AR technologies for modeling consumer behavior.

The main tasks addressed through marketing research have been examined, including market analysis, consumer studies, competitor research, evaluation of marketing effectiveness, forecasting and planning, and product or service assessment. It has been determined that the use of modern research methods enables the acquisition of more accurate and up-to-date information for making effective managerial decisions.

The marketing research process in the article is divided into several stages: problem identification and research objectives, plan development, hypothesis testing, data collection, data analysis, conclusion formulation, and recommendation development. An improved marketing research process is proposed, integrating both traditional and digital methods to enhance the effectiveness of marketing strategies and the accuracy of market trend forecasting.

The research findings confirm the importance of utilizing modern marketing methods to enhance company competitiveness, personalize marketing campaigns, improve consumer engagement, and forecast market changes. The adoption of innovative approaches facilitates faster business adaptation to a dynamic environment and more effective management of marketing processes.

Keywords: *marketing research, digital technologies, competitiveness, social media analytics.*

JEL Classification: C83; D83; M31.

In cites: Litynska, V. (2025). Modern methods of conducting marketing research. *Social Economics*, 70, 72-84. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-06> (In Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 23.04.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 02.06.2025 р.

The article was received by the editors 23.04.2025.
The article is recommended for printing 02.06.2025.

МЕНЕДЖМЕНТ ♦ MANAGEMENT

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-07>
UDC 658.7:504.06

Bernardus Franco Maseke

PhD (Business Administration), Master of Business Administration (MBA), Senior Lecturer,
University of Namibia,
340, Mandume Ndemufayo Ave., Pionierspark, Windhoek, 13301, Namibia
fmaseke@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-0695-3665>

SUSTAINABLE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT IN THE ERA OF CLIMATE CHANGE: AN INTERDISCIPLINARY APPROACH

Abstract. The global supply chain landscape is experiencing transformative change due to the escalating impacts of climate change, which disrupt traditional models and pose risks to supply chain resilience. In response, Sustainable Supply Chain Management (SSCM) has emerged as a key strategy that integrates environmental, social, and economic considerations into supply chain practices. This paper explores the interdisciplinary convergence of environmental science and business logistics, highlighting how such integration can enhance supply chain adaptability and long-term sustainability. Using a comprehensive literature review, secondary data analysis, and relevant case studies, the study investigates the effects of climate disruptions on global supply chains and examines innovative SSCM practices such as green procurement, circular supply chains, and renewable energy integration. Findings demonstrate that companies adopting SSCM approaches especially those investing in clean technologies and collaborative environmental strategies are better equipped to mitigate risks and gain competitive advantages. Key case studies from firms like Unilever, IKEA, and Walmart underscore the practical benefits of sustainability-focused supply chains. Additionally, the role of digital transformation technologies such as blockchain, IoT, and predictive analytics is discussed as an enabler of traceability and transparency. This study concludes by providing actionable recommendations for both business practitioners and policymakers, while also identifying areas for future interdisciplinary research in SSCM, such as emerging technologies and regional adaptation strategies. The proposed framework emphasizes the need for systemic shifts in supply chain thinking to align with climate resilience and sustainability imperatives.

Keywords: Circular Economy, Digital Transformation, Sustainable Supply Chain Management, Climate Change Adaptation, Blockchain and IoT in Supply Chains, Resource Efficiency and Waste Reduction.

JEL Classification: Q56; L23; M11; O44; R41.

In cites: Maseke, B. F. (2025). Sustainable supply chain management in the era of climate change: an interdisciplinary approach. *Social Economics*, 70, 85-93. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-07>

Introduction. Supply chain management (SCM) is a critical component of global business operations, acting as the backbone of product and service delivery in both local and international markets. It encompasses the management of materials, information,

and finances as they flow through a network of suppliers, manufacturers, distributors, and retailers. Traditionally, supply chains have focused on optimizing costs, speed, and efficiency, often prioritizing profit maximization without significant regard for

environmental or social impacts (Christopher & Peck, 2004). However, the increasing and pervasive effects of climate change are compelling businesses to reconsider these traditional approaches. Rising global temperatures, erratic weather patterns, increased frequency of natural disasters, and changing governmental regulations are presenting unprecedented challenges to the continuity and stability of supply chains worldwide (Kumar & Singh, 2021).

As climate-related risks intensify, businesses are confronted with the urgent need to adopt strategies that ensure the resilience and sustainability of their supply chains. Sustainable supply chain management (SSCM) seeks to integrate environmental, social, and economic factors into supply chain operations to minimize adverse impacts on the environment while maintaining long-term profitability (Carter & Rogers, 2008). In this context, SSCM becomes not only an operational necessity but also a strategic imperative. As companies navigate this shift, there is increasing recognition that addressing climate change requires more than just reducing emissions; it involves rethinking how businesses source, manufacture, distribute, and consume goods in a way that minimizes ecological footprints while maximizing value for stakeholders (Chkanikova & Mont, 2015).

This paper explores the interdisciplinary approaches that combine environmental science and business logistics to create resilient, sustainable supply chains capable of mitigating the effects of climate change. By blending knowledge from both domains, businesses can adapt to the rapidly changing climate landscape, reducing vulnerability to climate-related risks and fostering sustainable practices. The focus of this paper is to evaluate how innovative strategies in logistics, such as green procurement, circular supply chains, and the integration of clean technologies, can contribute to achieving sustainability goals. Through this exploration, the paper aims to demonstrate that businesses with well-established sustainable supply chain practices not only meet regulatory demands but also gain a competitive advantage in an increasingly eco-conscious market (Seuring & Gold, 2013).

The aim of this research is to explore how interdisciplinary approaches can support the transformation of traditional supply chains into sustainable and climate-resilient systems.

The object of the research is sustainable supply chain management in the context of climate change.

The subject of the research is the integration of environmental science and business logistics to enhance supply chain sustainability and resilience.

Literature Review. The literature on sustainable supply chain management highlights the growing need for businesses to adopt environmentally conscious practices. According to Carter and Rogers (2008), SSCM involves balancing economic, environmental, and social performance across the supply chain. Climate change presents new risks for global supply chains, including disruptions from extreme weather events, regulatory pressures to reduce emissions, and shifting consumer demands for sustainable products (Christopher & Peck, 2004).

Recent studies, such as those by Kumar and Singh (2021) and Johnson et al. (2022), have emphasized the importance of integrating environmental science into SCM to address these challenges. For instance, companies like Walmart and DHL have already begun implementing sustainable logistics practices that align with these findings^{1 2}. Additionally, research by Chkanikova and Mont (2015) reinforces the necessity of interdisciplinary approaches, indicating that collaboration between environmental scientists and business logistics professionals can result in innovative solutions (Sarkis, 2012) to reduce environmental impact and improve supply chain performance.

Case studies such as IKEA's circular supply chain model and Unilever's carbon reduction strategies illustrate practical applications of these concepts. According to the Unilever Sustainability Report (2022)³, the company has achieved significant reductions in its carbon footprint by adopting renewable energy in logistics. Similarly, IKEA's focus on extending product life cycles through repair and reuse programs has contributed to waste reduction⁴.

The literature further identifies the role of technology in enhancing SSCM practices. Blockchain, Internet of Things (IoT), and predictive analytics are emerging tools that can help companies monitor and optimize their sustainability efforts (Bag et al., 2020;

1 Sustainability Report, 2021. Walmart. URL: <https://www.walmart.com/sustainability-report-2022> (дата звернення: 14.04.2025).

2 Green Logistics Initiative, 2022. DHL. URL: <https://www.dhl.com> (дата звернення: 14.04.2025).

3 Sustainability Report (2022). Unilever. URL: <https://www.unilever.com/sustainability-report-2022> (дата звернення: 14.04.2025).

4 Annual Report, 2023. IKEA. URL: <https://www.ikea.com> (дата звернення: 14.04.2025).

Seuring & Gold, 2013). Research by Yadav et al. (2023) highlights that technology integration in SSCM can improve transparency and traceability across the supply chain, thus promoting accountability and sustainability.

Overall, the reviewed literature underscores the growing consensus that sustainable supply chain management is essential for businesses to remain competitive and resilient in the face of climate change. By adopting interdisciplinary approaches, companies can better navigate the complexities of environmental challenges and improve their overall performance. The literature on sustainable supply chain management highlights the growing need for businesses to adopt environmentally conscious practices. According to Carter and Rogers (2008), SSCM involves balancing economic, environmental, and social performance across the supply chain. Climate change presents new risks for global supply chains, including disruptions from extreme weather events, regulatory pressures to reduce emissions, and shifting consumer demands for sustainable products (Christopher & Peck, 2004). Ivanov (2020) provides simulation-based evidence of how epidemic outbreaks like COVID-19 severely disrupt global supply chains, highlighting the need for adaptive and resilient SSCM frameworks.

Recent studies, such as those by Kumar and Singh (2021) and Johnson et al. (2022), have emphasized the importance of integrating environmental science into SCM to address these challenges. These studies highlight that incorporating sustainability principles can lead to more resilient supply chains capable of mitigating climate-related risks. For instance, companies like Walmart¹ and DHL² have already begun implementing sustainable logistics practices that align with these findings. Additionally, research by Chkanikova and Mont (2015) reinforces the necessity of interdisciplinary approaches, indicating that collaboration between environmental scientists and business logistics professionals can result in innovative solutions to reduce environmental impact

and improve supply chain performance. For instance, Chkanikova and Mont (2015) argue that businesses must incorporate life cycle assessments and carbon footprint analyses into their supply chain strategies to reduce environmental impacts. According to Kleindorfer et al. (2005), sustainable operations management integrates environmental and social objectives into supply chain strategy, offering a foundational perspective for SSCM models. Sarkis (2012) introduces boundaries and flows perspective to green supply chain management, emphasizing the need to view SSCM as a systemic function with interdependent material and informational exchanges that support sustainability objectives. Furthermore, interdisciplinary collaborations between environmental scientists and business logistics professionals can lead to innovative solutions that enhance

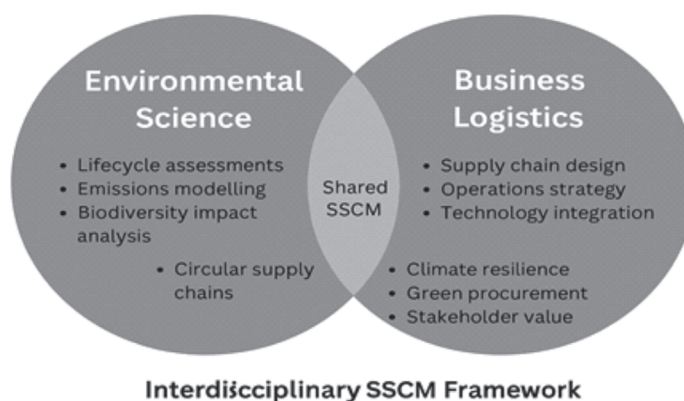


Fig. 1. Interdisciplinary Framework for Sustainable Supply Chain Management

Source: compiled by the author according to the sources from the literature review

supply chain resilience (Dubey et al., 2017; Seuring & Gold, 2013).

Conceptual framework

Integrating insights from environmental science and supply chain logistics enables a more adaptive and sustainable approach to SSCM.

This conceptual framework illustrates the intersection between environmental science (e.g., lifecycle assessment, emissions modelling) and business logistics (e.g., supply chain design, operations strategy), highlighting shared sustainability outcomes like green procurement, climate resilience, and circular flows.

Research Methodology. This study adopts a secondary data analysis approach due to its effectiveness in exploring existing knowledge, trends, and practices in

1 Sustainability Report, 2021. Walmart. URL: <https://www.walmart.com/sustainability-report-2022> (дата звернення: 14.04.2025).

2 Green Logistics Initiative, 2022. DHL. URL: <https://www.dhl.com> (дата звернення: 14.04.2025).

sustainable supply chain management. The use of secondary data allows the research to draw on a broad range of sources, including academic journals, government reports, corporate sustainability reports, and case studies. This approach ensures a comprehensive understanding of the subject matter without the time and resource constraints of primary data collection.

The choice of secondary data analysis is particularly suitable for this study as it enables the exploration of real-world examples and the identification of best practices that businesses have already implemented to adapt to climate change. Secondary data will be validated for reliability by assessing the credibility of the sources, ensuring they come from reputable organizations, peer-reviewed journals, and authoritative industry reports.

The data collection process will involve a thorough search of databases such as Google Scholar, Scopus, and relevant government and corporate websites to ensure diverse and credible sources. Additionally, the data will be cross-referenced to enhance accuracy and reliability. Only data from recent publications (within the last ten years) will be considered to ensure the study remains relevant to current practices and challenges in sustainable supply chain management. study adopts a secondary data analysis approach to explore sustainable supply chain practices and their adaptation to climate change. Data will be sourced from academic journals, industry reports, and case studies of businesses that have implemented SSCM strategies. The analysis will focus on identifying key trends, challenges, and best practices in sustainable supply chain management.

The following steps will be undertaken:

1. Collection of secondary data from reputable sources, including government reports, corporate sustainability reports, and academic literature.
2. Thematic analysis to identify common strategies and challenges in SSCM.
3. Comparison of case studies to highlight best practices and innovative solutions.

Data Analysis

The data analysis will involve a thematic coding process to systematically categorize and interpret key themes related to sustainable supply chain management from the collected secondary data. The thematic coding will be conducted manually and, where applicable, supplemented using qualitative data analysis software such as NVivo or MAXQDA to ensure a thorough and efficient

coding process. The analysis will focus on identifying recurring patterns, best practices, challenges, and innovative strategies within the SSCM literature. data analysis will involve thematic coding of the collected secondary data to identify recurring themes and trends in sustainable supply chain management. Key metrics such as carbon emissions reduction, resource optimization, and supply chain resilience will be analyzed to evaluate the effectiveness of different SSCM strategies.

The analysis will also considered:

1. The impact of regulatory frameworks on SSCM adoption.
2. The role of technology, such as blockchain and IoT, in enhancing supply chain sustainability.
3. The influence of stakeholder pressures, including consumers, investors, and governments, on SSCM practices.

Main Results. The findings from the secondary data analysis reveal several critical insights into the implementation and challenges of sustainable supply chain management (SSCM) in the face of climate change. Green supplier selection remains a key challenge in SSCM, and Govindan et al. (2015) propose multi-criteria decision-making tools to support environmentally aligned procurement. These findings underline the complexity and urgency of integrating sustainability into supply chain strategies.

Climate Risks and Supply Chain Disruptions

One of the most pressing findings is the increasing vulnerability of supply chains to climate-related disruptions. Extreme weather events, such as floods, hurricanes, and droughts, have become more frequent and severe due to climate change, leading to significant risks for businesses (Tang, 2006). These disruptions can cause delays, damage infrastructure, and lead to shortages of raw materials, which in turn affect production timelines and increase costs. Additionally, resource scarcity, particularly water and raw materials, is a growing concern for industries like agriculture, energy, and manufacturing. As Chopra and Sodhi (2014) emphasize, managing risk in supply chains requires organizations to incorporate resilience planning alongside sustainability goals, particularly in the face of climate-related disruptions. Companies that fail to adapt to these climate risks face the potential for operational inefficiencies, financial losses, and damage to their reputation. The analysis suggests that businesses need to incorporate climate resilience into their risk management

Table 1. Best Practices in Sustainable Supply Chain Management

Company	Strategy	Sustainability Impact
Unilever	Use of renewable energy in logistics	Significant reduction in CO ₂ emissions
IKEA	Circular supply chain design	Waste minimisation, product life cycle extension
Walmart	Electrification of delivery fleet	Lower carbon footprint and logistics efficiency
Patagonia	Repair and reuse program	Promotes zero-waste model and customer engagement

Source: compiled by the author according to the data from the Case studies from Unilever, IKEA, Walmart, and Patagonia

frameworks to mitigate these disruptions and safeguard their supply chains against future climate-related uncertainties. As Industry 4.0 technologies become embedded in SSCM, Moktadir et al. (2018) argue that firms must also address challenges in process safety and environmental protection.

Best Practices in SSCM

Several best practices in sustainable supply chain management have emerged, particularly from companies that have taken proactive steps to integrate sustainability into their operations. Leading companies have embraced green procurement strategies, focusing on sourcing materials that are environmentally friendly, ethically produced, and sustainably harvested (Mani et al., 2018). For instance, companies like Unilever (<https://www.unilever.com/sustainability-report-2022>) and IKEA (<https://www.ikea.com>) have adopted comprehensive carbon reduction strategies across their entire supply chains. Unilever (<https://www.unilever.com/sustainability-report-2022>) has significantly reduced its carbon footprint by incorporating renewable energy in its manufacturing processes and logistics operations (Unilever (<https://www.unilever.com/sustainability-report-2022>) Sustainability Report, 2022). Similarly, IKEA (<https://www.ikea.com>)'s commitment to sustainability is demonstrated through its transition to circular supply chains, where the focus is on reusing and recycling materials, reducing waste, and designing products with extended life cycles (Tseng et al., 2019) & (IKEA (<https://www.ikea.com>) Annual Report, 2023). These companies provide valuable models of how sustainability can be integrated into every phase of the supply chain, from procurement to logistics to end-of-life management.

Interdisciplinary Approaches

The analysis underscores the importance of interdisciplinary collaboration in addressing climate change challenges within supply chains. Companies that work closely with environmental scientists, logistics

experts, and sustainability consultants are more likely to develop innovative solutions to complex problems (Gold et al., 2010). One key example of this is the use of predictive analytics to assess climate-related risks, such as the potential for supply chain disruptions due to weather events. By leveraging data from multiple sources, businesses can make more informed decisions about inventory management, production schedules, and logistics planning. Additionally, sustainable packaging solutions have emerged as another area where collaboration between environmental scientists and business professionals has led to more eco-friendly materials and designs that minimize waste. This interdisciplinary approach allows companies to develop holistic and actionable strategies for reducing their environmental footprint while maintaining operational efficiency.

Case studies from Unilever, IKEA, and Walmart illustrate how sustainable practices are being integrated at scale.

Conclusion. In the era of accelerating climate change, traditional supply chain strategies are proving inadequate in ensuring long-term business sustainability and resilience. This study underscores the critical importance of adopting Sustainable Supply Chain Management (SSCM) as a strategic imperative rather than a peripheral option. By integrating environmental science with business logistics, companies can build supply chains that not only minimize environmental harm but also enhance operational efficiency, competitiveness, and brand reputation.

Empirical evidence from industry leaders such as Unilever, IKEA, and Walmart demonstrates that implementing renewable energy solutions, circular economy principles, and advanced technologies like blockchain and IoT leads to tangible environmental and financial gains. These case studies affirm that sustainability and profitability are not mutually exclusive but increasingly interdependent.

Nonetheless, widespread SSCM adoption demands a collaborative effort between

businesses and policymakers. Businesses must invest in green technologies and foster interdisciplinary collaboration, while policymakers should strengthen regulatory frameworks, support research and development, and promote sustainability education. Only through coordinated action can we establish the enabling environments necessary for SSCM to thrive.

Ultimately, transitioning to sustainable supply chain management is not just a response to climate risk—it is a strategic opportunity to drive innovation, achieve regulatory compliance, and contribute to long-term environmental stewardship and economic prosperity.

The success stories of companies like Unilever¹ and IKEA², which have implemented renewable energy solutions and circular supply chains, offer compelling evidence that sustainable supply chain practices can be both environmentally beneficial and financially viable. However, it is clear that achieving a fully sustainable supply chain requires ongoing effort, innovation, and collaboration.

Recommendations for Businesses

Adopt Green Technologies

Businesses must invest in green technologies, such as renewable energy sources, electric vehicles, and blockchain for tracking sustainability metrics. These technologies not only reduce carbon emissions but also offer operational advantages, such as improved efficiency and enhanced transparency. Walmart, for example, has reduced its greenhouse gas emissions by incorporating electric trucks into its supply chain operations, signaling the potential for innovation in logistics³.

Enhance Collaboration

A critical aspect of achieving sustainability in supply chains is fostering partnerships between environmental experts, supply chain professionals, and technology innovators. Collaboration can drive the development of innovative solutions, such as predictive analytics tools for managing climate risks, or the creation of more sustainable packaging alternatives. DHL's collaboration with

environmental scientists to develop predictive analytics tools to manage climate-related risks in its logistics network exemplifies the positive impact of such partnerships⁴.

Implement Circular Supply Chains

Businesses should accelerate the shift from traditional linear supply chains, which often lead to waste and inefficiency, to circular models that focus on reducing waste, reusing resources, and designing products for longer life cycles. Patagonia's repair and reuse program for outdoor apparel is a prime example of how circular supply chain principles can be effectively integrated into business practices, reducing waste while creating value for both the company and the environment⁵. Genovese et al. (2017) emphasize the importance of transitioning toward circular economy models within SSCM to reduce waste and promote material reuse across supply networks.

Recommendations for Policymakers

Strengthen Regulatory Frameworks

Governments play a pivotal role in incentivizing the adoption of sustainable supply chain practices. Policymakers should strengthen regulatory frameworks to promote green practices within industries. The European Union's Green Deal provides a strong example of how regulations can mandate businesses to reduce carbon emissions across their supply chains. Such regulations create a level playing field for businesses and ensure that sustainability becomes an integral part of their operations.

Support Research and Development

Policymakers should allocate funding to support research and development (R&D) efforts focused on sustainable supply chain innovations. Governments can provide grants and subsidies for businesses that are developing eco-friendly technologies or adopting sustainable practices in their operations. The UK's Clean Growth Strategy, for instance, has provided significant funding to businesses exploring sustainable supply chain innovations, including energy-efficient technologies and carbon capture methods⁶.

Promote Awareness and Training

Awareness campaigns and training

1 Sustainability Report (2022). Unilever. URL: <https://www.unilever.com/sustainability-report-2022> (дата звернення: 14.04.2025).

2 Annual Report, 2023. IKEA. URL: <https://www.ikea.com> (дата звернення: 14.04.2025).

3 Sustainability Report, 2021. Walmart. URL: <https://www.walmart.com/sustainability-report-2022> (дата звернення: 14.04.2025).

4 Green Logistics Initiative, 2022. DHL. URL: <https://www.dhl.com> (дата звернення: 14.04.2025).

5 Sustainability Report, 2023. Patagonia. URL: <https://www.patagonia.com/sustainability-report-2023> (дата звернення: 14.04.2025).

6 UK Government Clean Growth Strategy 2023. URL: <https://www.gov.uk/government/clean-growth-strategy-2023> (дата звернення: 14.04.2025).

programs can help supply chain professionals better understand and implement sustainable practices. Programs like the United Nations' Sustainable Supply Chain Management Program are invaluable in promoting global best practices and equipping supply chain professionals with the necessary tools and knowledge to transition to more sustainable models. By investing in education and training, policymakers can create a workforce that is better prepared to face the challenges of climate change and contribute to the development of sustainable supply chains.

Future Research Avenues

While this study provides significant insights into sustainable supply chain management (SSCM) in the context of climate change, there are several areas that warrant further exploration. Future research can build upon the findings and expand the understanding of how businesses can further mitigate environmental impacts and enhance resilience in supply chains.

Impact of Emerging Technologies on SSCM: The integration of cutting-edge technologies such as artificial intelligence (AI), blockchain, and the Internet of Things (IoT) offers new opportunities for optimizing supply chains and reducing environmental footprints. Research could focus on the practical applications of these technologies in real-world supply chains, examining their potential to enhance transparency, track sustainability metrics, and predict climate risks (Yadav et al., 2023). Moreover, exploring the interoperability between these technologies in the context of SSCM can yield insights into how they can be combined for greater impact.

Regional Variations in SSCM Practices: While this paper explores global practices, further research could delve into regional variations in the adoption of sustainable supply chain practices. Different regions face unique environmental, social, and economic challenges, which could influence how businesses implement SSCM strategies. For example, companies in developing economies may face different barriers and drivers for

adopting sustainability practices compared to those in developed regions (Johnson et al., 2022). Comparative studies across regions could offer a more nuanced understanding of how to tailor SSCM practices to specific geographical contexts.

The Role of Consumer Behavior in SSCM: As consumers become increasingly aware of environmental and sustainability issues, their demand for sustainable products and transparency in supply chain practices grows. Research could explore how consumer behavior influences the adoption of sustainable practices in supply chains and whether businesses are responding effectively to these shifts in consumer expectations. Investigating the relationship between consumer demand and SSCM strategies could help businesses better align their supply chain practices with market needs.

Circular Economy and SSCM: While this paper discusses the role of circular supply chains, more research is needed to assess the long-term viability and scalability of circular economy models in different industries. Future studies could examine the economic and environmental benefits of circular supply chains in sectors such as fashion, electronics, and automotive, where product life cycles tend to be shorter. Understanding the challenges and opportunities of implementing circular economy principles could help businesses transition more effectively from linear to circular supply chain models.

Policy and Regulatory Frameworks for SSCM: Research could explore how different regulatory frameworks around the world are influencing the adoption of sustainable supply chain practices. Investigating the effectiveness of existing policies and the potential for future regulations to drive SSCM adoption is crucial. Policymakers may need to establish more robust incentives and frameworks to accelerate the transition to sustainable supply chains. A focus on the role of international agreements and collaborations, such as the Paris Agreement, in shaping global supply chain policies could also be valuable.

Список використаної літератури

1. Bag, S., Wood, L. C., Xu, L., Dhamija, P., & Kayikci, Y. (2020). Barriers to the adoption of big data analytics in supply chain management: An Indian perspective. *Computers in Industry*, 122, 103265. doi: <https://doi.org/10.1016/j.compind.2020.103265>
2. Carter, C. R., & Rogers, D. S. (2008). A framework of sustainable supply chain management: Moving toward new theory. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 38(5), 360–387. doi: <https://doi.org/10.1108/09600030810882816>

References

1. Bag, S., Wood, L. C., Xu, L., Dhamija, P., & Kayikci, Y. (2020). Barriers to the adoption of big data analytics in supply chain management: An Indian perspective. *Computers in Industry*, 122, 103265. doi: <https://doi.org/10.1016/j.compind.2020.103265>
2. Carter, C. R., & Rogers, D. S. (2008). A framework of sustainable supply chain management: Moving toward new theory. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 38(5), 360–387. doi: <https://doi.org/10.1108/09600030810882816>

3. Chkanikova, O., & Mont, O. (2015). Corporate social responsibility and sustainable supply chains: The role of life cycle assessments. *Journal of Cleaner Production*, 103, 61-70.
4. Chopra, S., & Sodhi, M. S. (2014). Reducing the risk of supply chain disruptions. *MIT Sloan Management Review*, 55(3), 73-80.
5. Christopher, M., & Peck, H. (2004). Building the resilient supply chain. *International Journal of Logistics Management*, 15(2), 1-13.
6. Dubey, R., Gunasekaran, A., Papadopoulos, T., & Childe, S. J. (2017). Sustainable supply chain management: Framework and further research directions. *Journal of Cleaner Production*, 142, 1119-1130. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.10.030>
7. Genovese, A., Acquaye, A. A., Figueroa, A., & Koh, S. C. (2017). Sustainable supply chain management and the transition towards a circular economy: Evidence and some applications. *Omega*, 66, 344-357. doi: <https://doi.org/10.1016/j.omega.2015.05.015>
8. Gold, S., Seuring, S., & Beske, P. (2010). Sustainable supply chain management and inter-organizational resources: A literature review. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 17(4), 230-245. doi: <https://doi.org/10.1002/csr.207>
9. Govindan, K., Rajendran, S., Sarkis, J., & Murugesan, P. (2015). Multi criteria decision making approaches for green supplier evaluation and selection: A literature review. *Journal of Cleaner Production*, 98, 66-83. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2013.06.046>
10. Ivanov, D. (2020). Predicting the impacts of epidemic outbreaks on global supply chains: A simulation-based analysis on the coronavirus outbreak (COVID-19/SARS-CoV-2) case. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 136, 101922. doi: <https://doi.org/10.1016/j.tre.2020.101922>
11. Johnson, M., et al. (2022). Integrating environmental science into supply chain management to mitigate climate-related risks. *Journal of Environmental Management*, 301, 113885.
12. Kleindorfer, P. R., Singhal, K., & Van Wassenhove, L. N. (2005). Sustainable operations management. *Production and Operations Management*, 14(4), 482-492. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1937-5956.2005.tb00235.x>
13. Kumar, V., & Singh, R. (2021). Climate change impacts on global supply chains: A review of recent trends and mitigation strategies. *International Journal of Climate Change Strategies and Management*, 13(1), 45-59.
14. Mani, V., Gunasekaran, A., & Delgado, C. (2018). Enhancing supply chain performance through supplier social sustainability: An exploratory study. *International Journal of Production Economics*, 195, 259-272. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2017.10.020>
15. Moktadir, M. A., Ali, S. M., Kusi-Sarpong, S., & Shaikh, M. A. (2018). Assessing challenges for implementing Industry 4.0: Implications for process safety and environmental protection. *Process Safety and Environmental Protection*, 117, 730-741. doi: <https://doi.org/10.1016/j.psep.2018.05.009>
16. Sarkis, J. (2012). A boundaries and flows perspective of green supply chain management. *Supply Chain Management: An International Journal*, 17(2), 202-216. doi: <https://doi.org/10.1108/13598541211212924>
3. Chkanikova, O., & Mont, O. (2015). Corporate social responsibility and sustainable supply chains: The role of life cycle assessments. *Journal of Cleaner Production*, 103, 61-70.
4. Chopra, S., & Sodhi, M. S. (2014). Reducing the risk of supply chain disruptions. *MIT Sloan Management Review*, 55(3), 73-80.
5. Christopher, M., & Peck, H. (2004). Building the resilient supply chain. *International Journal of Logistics Management*, 15(2), 1-13.
6. Dubey, R., Gunasekaran, A., Papadopoulos, T., & Childe, S. J. (2017). Sustainable supply chain management: Framework and further research directions. *Journal of Cleaner Production*, 142, 1119-1130. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.10.030>
7. Genovese, A., Acquaye, A. A., Figueroa, A., & Koh, S. C. (2017). Sustainable supply chain management and the transition towards a circular economy: Evidence and some applications. *Omega*, 66, 344-357. doi: <https://doi.org/10.1016/j.omega.2015.05.015>
8. Gold, S., Seuring, S., & Beske, P. (2010). Sustainable supply chain management and inter-organizational resources: A literature review. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 17(4), 230-245. doi: <https://doi.org/10.1002/csr.207>
9. Govindan, K., Rajendran, S., Sarkis, J., & Murugesan, P. (2015). Multi criteria decision making approaches for green supplier evaluation and selection: A literature review. *Journal of Cleaner Production*, 98, 66-83. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2013.06.046>
10. Ivanov, D. (2020). Predicting the impacts of epidemic outbreaks on global supply chains: A simulation-based analysis on the coronavirus outbreak (COVID-19/SARS-CoV-2) case. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 136, 101922. doi: <https://doi.org/10.1016/j.tre.2020.101922>
11. Johnson, M., et al. (2022). Integrating environmental science into supply chain management to mitigate climate-related risks. *Journal of Environmental Management*, 301, 113885.
12. Kleindorfer, P. R., Singhal, K., & Van Wassenhove, L. N. (2005). Sustainable operations management. *Production and Operations Management*, 14(4), 482-492. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1937-5956.2005.tb00235.x>
13. Kumar, V., & Singh, R. (2021). Climate change impacts on global supply chains: A review of recent trends and mitigation strategies. *International Journal of Climate Change Strategies and Management*, 13(1), 45-59.
14. Mani, V., Gunasekaran, A., & Delgado, C. (2018). Enhancing supply chain performance through supplier social sustainability: An exploratory study. *International Journal of Production Economics*, 195, 259-272. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2017.10.020>
15. Moktadir, M. A., Ali, S. M., Kusi-Sarpong, S., & Shaikh, M. A. (2018). Assessing challenges for implementing Industry 4.0: Implications for process safety and environmental protection. *Process Safety and Environmental Protection*, 117, 730-741. doi: <https://doi.org/10.1016/j.psep.2018.05.009>
16. Sarkis, J. (2012). A boundaries and flows perspective of green supply chain management. *Supply Chain Management: An International Journal*, 17(2), 202-216. doi: <https://doi.org/10.1108/13598541211212924>

17. Seuring, S., & Gold, S. (2013). Sustainability management in supply chains: An analysis of the literature. *Journal of Cleaner Production*, 56, 85-94.
18. Tang, C. S. (2006). Perspectives in supply chain risk management. *International Journal of Production Economics*, 103(2), 451-488. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2005.12.006>
19. Tseng, M.-L., Chiu, A. S., Tan, K., & Chien, C. (2019). Circular economy and sustainable supply chain management: A review. *Journal of Cleaner Production*, 228, 882-900. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.04.303>
20. Yadav, S., et al. (2023). Technology in sustainable supply chain management: Opportunities and challenges. *Journal of Supply Chain Management*, 59(2), 90-102.
17. Seuring, S., & Gold, S. (2013). Sustainability management in supply chains: An analysis of the literature. *Journal of Cleaner Production*, 56, 85-94.
18. Tang, C. S. (2006). Perspectives in supply chain risk management. *International Journal of Production Economics*, 103(2), 451-488. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2005.12.006>
19. Tseng, M.-L., Chiu, A. S., Tan, K., & Chien, C. (2019). Circular economy and sustainable supply chain management: A review. *Journal of Cleaner Production*, 228, 882-900. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.04.303>
20. Yadav, S., et al. (2023). Technology in sustainable supply chain management: Opportunities and challenges. *Journal of Supply Chain Management*, 59(2), 90-102.

Бернардус Франко Масеке,

кандидат наук з бізнес-адміністрування, магістр бізнес-адміністрування (MBA),
старший викладач, Університет Намібії, проспект Мандуме Ндемуфайо, 340,
Піонерпарк, Віндхук, 13301, Намібія
fmaseke@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-0695-3665>

**СТАЛЕ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК В ЕПОХУ ЗМІНИ КЛІМАТУ:
МІЖДИСЦИПЛІНАРНИЙ ПІДХІД**

Глобальний ландшафт ланцюгів поставок зазнає трансформаційних змін через зростаючий вплив зміни клімату, який руйнує традиційні моделі та створює ризики для стійкості ланцюгів поставок. У відповідь на це, стале управління ланцюгами поставок (SSCM) стало ключовою стратегією, яка інтегрує екологічні, соціальні та економічні міркування в практику ланцюгів поставок. У цій статті досліджується міждисциплінарна конвергенція екологічної науки та бізнес-логістики, а також підкреслюється, як така інтеграція може підвищити адаптивність та довгострокову стійкість ланцюгів поставок. Використовуючи всебічний огляд літератури, аналіз вторинних даних та відповідні тематичні дослідження, в роботі вивчається вплив кліматичних змін на глобальні ланцюги поставок та досліджуються інноваційні практики SSCM, такі як «зелені» закупівлі, циркулярні ланцюги поставок та інтеграція відновлюваної енергетики. Результати дослідження демонструють, що компанії, які застосовують підходи SSCM, особливо ті, що інвестують у чисті технології та спільні екологічні стратегії, мають кращі можливості для зменшення ризиків та отримання конкурентних переваг. Ключові тематичні дослідження таких компаній, як Unilever, IKEA та Walmart, підкреслюють практичні переваги ланцюгів поставок, орієнтованих на сталий розвиток. Крім того, обговорюється роль технологій цифрової трансформації, таких як блокчейн, Інтернет речей та предиктивна аналітика, які сприяють простежуваності та прозорості. Це дослідження завершується наданням практичних рекомендацій як для бізнес-практиків, так і для політиків, а також визначенням сфер для майбутніх міждисциплінарних досліджень у сфері SSCM, таких як новітні технології та регіональні стратегії адаптації. Запропонована концепція підкреслює необхідність системних змін у мисленні ланцюгів поставок для приведення його у відповідність до імперативів кліматичної стійкості та сталого розвитку.

Ключові слова: циркулярна економіка, цифрова трансформація, стале управління ланцюгами поставок, адаптація до зміни клімату, блокчейн та Інтернет у ланцюгах поставок, ресурсоефективність та скорочення відходів.

JEL Classification: Q56; L23; M11; O44; R41.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 20.05.2025 р.

The article was received by the editors 29.03.2025.
The article is recommended for printing 20.05.2025.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-08>
УДК 339.187.44

Наталія Володимирівна Шевченко*

кандидат економічних наук, доцент
shevchenkon09@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-1815-7554>

Марта Іванівна Копитко*

доктор економічних наук, професор
marta_kernytska@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0001-6598-3798>

*Львівський державний університет внутрішніх справ,
вул. Городоцька, 26, Львів, 79007, Україна

УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ ЯК СКЛАДОВА ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТАТНЬОГО РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Метою написання статті є дослідження управління проектами як важливого інструменту операційного менеджменту в контексті підвищення рівня фінансової безпеки підприємства. У статті обґрунтовано, що в умовах сучасного ринку, нестабільності зовнішнього середовища та зростаючої конкуренції здатність підприємства забезпечувати свою фінансову безпеку значною мірою залежить від ефективності управлінських рішень на операційному рівні, зокрема від інтеграції методів проектного менеджменту в щоденну господарську діяльність. Зазначено, що управління проектами виступає не лише як технологія реалізації інновацій, але й як інструмент структуризації процесів, раціонального використання ресурсів, зменшення витрат та адаптації до змінних умов зовнішнього середовища. У межах дослідження розглянуто ключові складові управління проектами: планування, організація ресурсів, управління ризиками, контроль за виконанням, інформаційне забезпечення та аналіз результатів. Особливу увагу приділено впливу кожної з цих складових на забезпечення стабільності та захищеності фінансової системи підприємства. У статті проаналізовано вітчизняний та міжнародний досвід щодо впровадження проектного підходу в систему управління підприємствами. Обґрунтовано, що формування фінансової безпеки можливе за умови забезпечення безперервного моніторингу фінансових показників проектів, оперативного реагування на ризики та вдосконалення внутрішньої системи контролю. Автори також акцентують увагу на потребі адаптації сучасних методологій проектного менеджменту до умов цифрової трансформації та високої турбулентності економічного середовища. Запропоновано концептуальну модель впровадження управління проектами в систему операційного менеджменту з урахуванням критеріїв фінансової безпеки. У межах статті сформульовано рекомендації для українських підприємств щодо побудови ефективної проектно-системи управління, яка сприятиме зміцненню їх фінансової стійкості та конкурентоспроможності.

Ключові слова: підприємство, проект, управління проектами, операційний менеджмент, фінансова безпека, ресурси підприємства.

JEL Classification: M11; G32; L21.

Як цитувати: Шевченко, Н. В., & Копитко, М. І. (2025). Управління проектами як складова операційного менеджменту та забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки підприємства. *Соціальна економіка*, 70, 94-101. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-08>

Вступ. У сучасних умовах економічної нестабільності, зростаючої конкуренції та високої динаміки зовнішнього середовища особливої актуальності набуває пошук ін-

струментів забезпечення ефективного функціонування підприємств. Одним із ключових механізмів досягнення стратегічних цілей та підтримки стабільності виступає операцій-

ний менеджмент, у межах якого проектне управління розглядається як гнучкий інструмент реалізації змін і інновацій. Управління проектами дозволяє системно організовувати ресурси, оптимізувати витрати та підвищити адаптивність підприємства до зовнішніх викликів, що на пряму впливає на його фінансову безпеку.

Забезпечення належного рівня фінансової безпеки є однією з головних умов стабільного розвитку підприємства, його здатності протистояти ризикам та забезпечувати довгострокову ефективність. У цьому контексті інтеграція методів проектного управління в систему операційного менеджменту дає змогу формувати антикризові рішення, раціонально розподіляти ресурси та своєчасно реагувати на загрози фінансової стабільності. Проте, незважаючи на зростання уваги до даної проблематики, практичні механізми поєднання проектного підходу з операційною діяльністю залишаються недостатньо дослідженими. Підприємства які ефективно використовують проектний підхід демонструють вищу здатність до адаптації в умовах економічної нестабільності. Управління проектами дозволяє структурувати процеси, мінімізувати витрати й уникати критичних фінансових втрат. Це, у свою чергу, підвищує загальний рівень стійкості підприємства у динамічному конкурентному середовищі.

Метою статті є обґрунтування ролі управління проектами як складової операційного менеджменту в контексті підвищення фінансової безпеки підприємства та забезпечення ефективної діяльності. Основними завданнями дослідження є: аналіз теоретичних підходів до управління проектами та операційного менеджменту, виявлення факторів, що впливають на проекту діяльність підприємства, формування практичних рекомендацій щодо проектного підходу в систему управління підприємством. Об'єктом дослідження є процес управління підприємством у сфері операційного менеджменту, а предметом – методи та інструменти проектного управління в системі забезпечення фінансової безпеки.

Огляд літератури. У дослідженні сучасних підходів до управління проектами у структурі операційного менеджменту та їхнього впливу на фінансову безпеку підприємств значний внесок зробили як українські, так і зарубіжні науковці. Зокрема, А. Шостак та А. Сур'як розглядали можливості покращення фінансової безпеки через ефективне управління бізнес-процесами підприємства (Шостак & Сур'як, 2023). А. Катранжи та К. Новік акцентують на

практичному впровадженні моделей фінансової стійкості на основі управління проектами в умовах українського ринку (Катранжи & Новік, 2020). В. Бліхар, М. Копитко обґрунтував економічні аспекти управління фінансовою безпекою для досягнення достатнього рівня операційної та економічної діяльності (Blikhar & Kopytko, 2021).

Суттєвий внесок у розвиток теоретико-методологічних засад проектного менеджменту зробили зарубіжні дослідники, зокрема Г. Керцнер, який у своїй праці розкрив системний підхід до управління проектами в умовах глобальної конкуренції (Kerzner, 2022). У публікаціях М. Копитко та Ю. Ільків (2020) детально описані процеси, що забезпечують цілісне поєднання фінансових ризиків та інновацій у поєднанні з операційною діяльністю. Важливі практичні аспекти взаємозв'язку між проектним менеджментом та створенням організаційної цінності досліджували Zwikael та Smyrk (2020). Rode, Jensby, Svejvig (2024) акцентували увагу на управлінні ризиками в межах проектів, що особливо актуально для підприємств з нестабільним фінансовим становищем в системі проектного менеджменту.

Вітчизняні вчені Ю. Богоявленська та Д. Конончук висвітлюють переваги цифровізації фінансового механізму управління проектами в контексті зміцнення фінансової безпеки (Богоявленська, Конончук & Лазарев, 2024). К. Поляниця та Н. Носань вказують на необхідність впровадження безпеко орієнтованого підходу до фінансової стійкості в умовах високих економічних ризиків (Поляниця, Носань & Зачосова, 2024). Серед актуальних міжнародних публікацій варто відзначити роботи Shenhar і Dvir, які представили інноваційний підхід до трансформації проектного управління у стратегічний інструмент розвитку компанії (Shenhar & Dvir, 2021), а також М. Бліхар, М. Вінічук, які висвітлюють роль капіталізації підприємства як конкурентної переваги управління фінансовими ризиками підприємства (Blikhar, Vinichuk, Patsula, & Shevchenko, 2022).

Незважаючи на велику кількість досліджень, недостатньо вивченим залишається питання інтеграції проектного управління в систему операційного менеджменту саме як інструменту забезпечення фінансової безпеки. Сучасна економічна ситуація вимагає оновлення підходів до трактування фінансової безпеки не лише як стану захищеності, а як результату ефективної операційної та проектної діяльності. Тому по-

дальші дослідження повинні бути зосереджені на формуванні адаптивних моделей управління проектами з урахуванням ризиків, що загрожують фінансовій стабільності підприємств в умовах турбулентного середовища.

Методологія дослідження. Проведення дослідження щодо управління проектами як складова операційного менеджменту та забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки підприємства ґрунтувалося на застосуванні низки методів. Зокрема, при обґрунтуванні актуальності дослідження управління проектами в контексті фінансової безпеки підприємства застосовано теоретичний метод, метод аналізу і синтезу, а також метод наукової абстракції, що дало змогу узагальнити ключові поняття та підходи. Для вивчення сучасного стану теорії та практики управління проектами, а також операційного менеджменту було використано методи систематизації, контент-аналізу та порівняльного аналізу.

З метою ідентифікації зв'язку між управлінськими підходами та фінансовою стабільністю підприємств застосовувались евристичні методи, а також моделювання управлінських рішень у межах проєктного підходу. Для аналізу актуальних досліджень і публікацій з тематики було використано бібліометричний аналіз, що дозволив виокремити основні наукові школи, терміни та напрями у сфері проєктного менеджменту. У дослідженні також використано графоаналітичний метод для візуалізації складових управління проектами та їх впливу на фінансову безпеку.

Основні результати. Сутність проєктів у діяльності та розвитку сучасних підприємств полягає в реалізації окремих, чітко визначених ініціатив, які мають конкретну мету, обмежені ресурси, терміни виконання та очікувані результати. Проєкти відрізняються від поточної (операційної) діяльності тим, що вони є тимчасовими, унікальними й орієнтованими на досягнення певної зміни чи створення нової цінності – продукту, послуги або вдосконалення процесу. У підприємницькому середовищі проєкти відіграють важливу роль у стратегічному розвитку, впровадження інновацій модернізації виробництва та розширенні ринку.

З організаційної точки зору проєкти дозволяють підприємству адаптуватися до змін зовнішнього середовища, швидко реагувати на виклики конкуренції та впроваджувати технологічні або управлінські інновації. Вони виступають інструментом управління розвитком, забезпечуючи структуроване планування, контроль за ви-

конанням завдань і раціональний розподіл ресурсів. Таким чином, ефективне управління проектами сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, оптимізації внутрішніх процесів і досягненню довгострокових цілей.

Розглядаючи визначення поняття «управління проектами» сучасних вчених та економістів можна сформулювати чотири основні підходи до їх розуміння сутності:

1. Процесна позиція – управління проектами розглядається як сукупність взаємозв'язаних процесів, які охоплюють ініціацію, планування, виконання, моніторинг, контроль і завершення проєкту. Даний підхід зосереджений на чіткій структурі дій зі сторони керівників підприємства, що розробляють і реалізують проєкт, а також етапів реалізації проєкту (Shenhar & Dvir, 2021; Шостак & Сур'як, 2023).

2. Системна позиція – проєкт і управління ним аналізується як цілісна система, що включає елементи (ресурси, учасників, завдання) та зв'язки між ними. Цей підхід дозволяє оцінити вплив зовнішнього середовища, ризиків, різних факторів і змін на результати проєкту, що запроваджує підприємство у свою діяльність (Катранжи & Новік, 2020; Kerzner 2022).

3. Функціональна позиція – розглядається як така, що робить акцент на ключових функціях управління проєктом, таких як: планування, організація, аналіз, контроль, комунікація, управління ризиками тощо. Це дає змогу детально аналізувати роль кожної управлінської функції, її переваги та недоліки в досягненні проєктної мети (Hillson, 2020; Kotla 2020).

4. Інструментальна позиція – яка зосереджена на використанні методів, моделей, різних технік, програмного забезпечення, методик оцінки та прогнозування для управління проектами, а також забезпечує практичні засоби для ефективної реалізації проєктів у різних сферах діяльності (Dursun & Goker 2022; Безлюдна & Бобир, 2021).

Таким чином, можна сказати, що управління проектами на підприємстві – це цілеспрямований процес планування, організації, мотивації, аналізу та контролю ресурсів для досягнення конкретних цілей у межах заданих обмежень часу, бюджету та якості. Як економічна категорія воно виступає механізмом реалізації стратегічних змін, що забезпечує ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства. Управління проектами поєднує системний підхід, функціональну координацію та інструментальне забезпечення для досягнення соціально-економічного ефекту. У сучас-

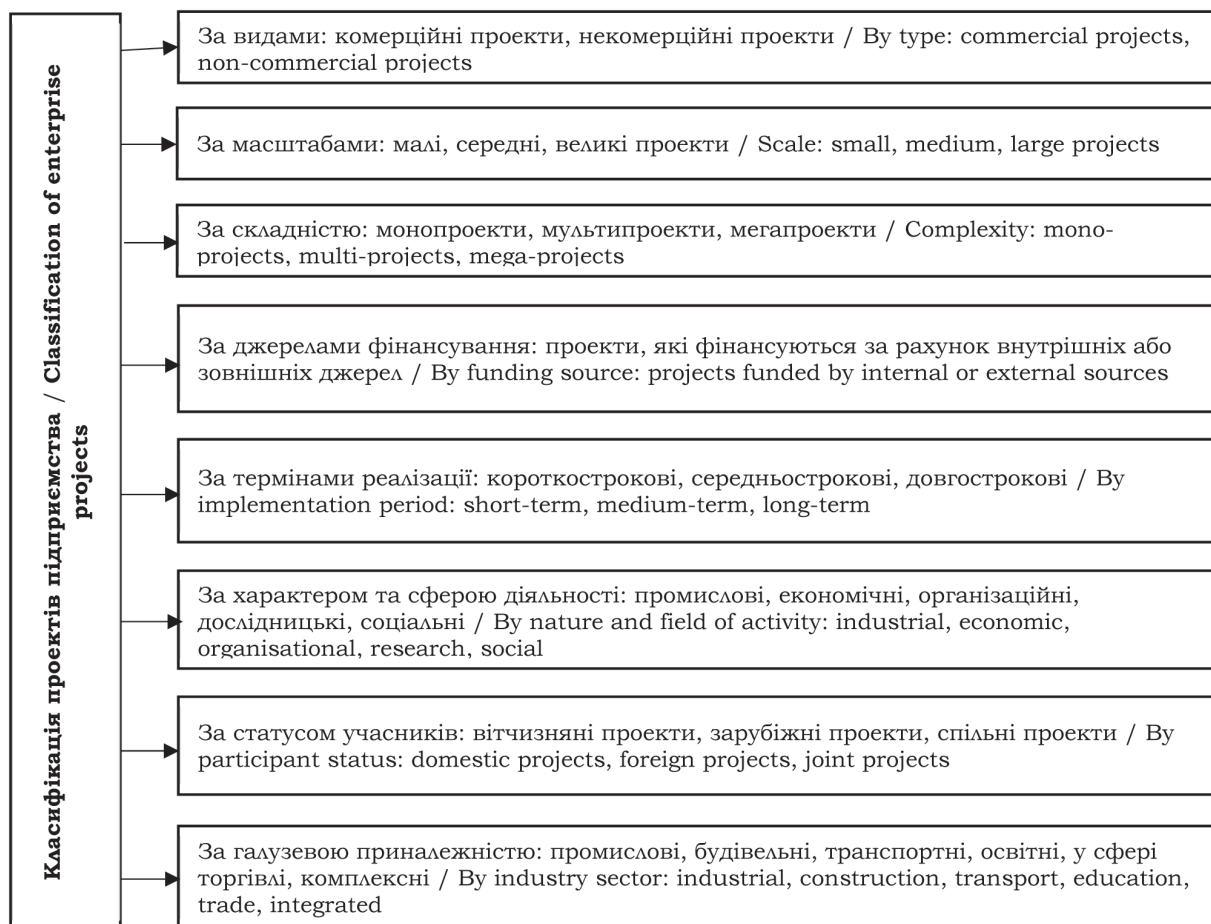


Рис. 1. Класифікація проектів підприємства

Fig. 1. Classification of enterprise projects

Джерело: розроблено авторами на основі (Шостак & Сур'як, 2023; Dursun & Goker 2022; Безлюдна & Бобир, 2021)

Source: developed by the authors on the basis of (Shostak & Suriak, 2023; Dursun & Goker 2022; Bezlyudna & Bobyr, 2021)

них умовах воно є ключовим інструментом інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Забезпечення ефективного створення та реалізації проекту підприємства значною мірою залежить від виду самого проекту, яке підприємство хоче здійснити в межах операційної діяльності. Основні види проектів подано на рисунку 1.

Управління проектами відіграє особливу роль як у забезпеченні ефективної операційної діяльності, збільшенні дохідності і рентабельності, так і забезпеченні фінансової безпеки. Роль управління проектами в забезпеченні операційної діяльності проявляється через:

- підвищення ефективності бізнес процесів, оптимізація часу, ресурсів та витрат;
- забезпечення стратегічної цілеспрямованості, узгодження проектів з цілями та стратегіями підприємства;
- впровадження інновацій, нових технологій, інноваційних продуктів;

- швидке та гнучке реагування на зміни ринку та внутрішні виклики;
- ефективний розподіл людських, матеріальних та фінансових ресурсів;
- зниження ризиків від операційної діяльності та системне виявлення, мінімізація ризиків;
- підвищення якості продуктів чи послуг через чітке планування та контроль процесів;
- формування команд, розвиток компетенцій працівників, підвищення кваліфікації персоналу через участь у проектах, покращення комунікації;
- запровадження цифровізації та автоматизації, впровадження IT-рішень для підтримки операцій, бізнес-процесів чи проектів;
- забезпечення прозорості та контрольованості;
- зменшення витрат та неефективності за рахунок аналізу у оптимізації процесів на підприємстві (Kerzner, 2022).

Роль управління проектами в забезпеченні фінансової безпеки підприємства:

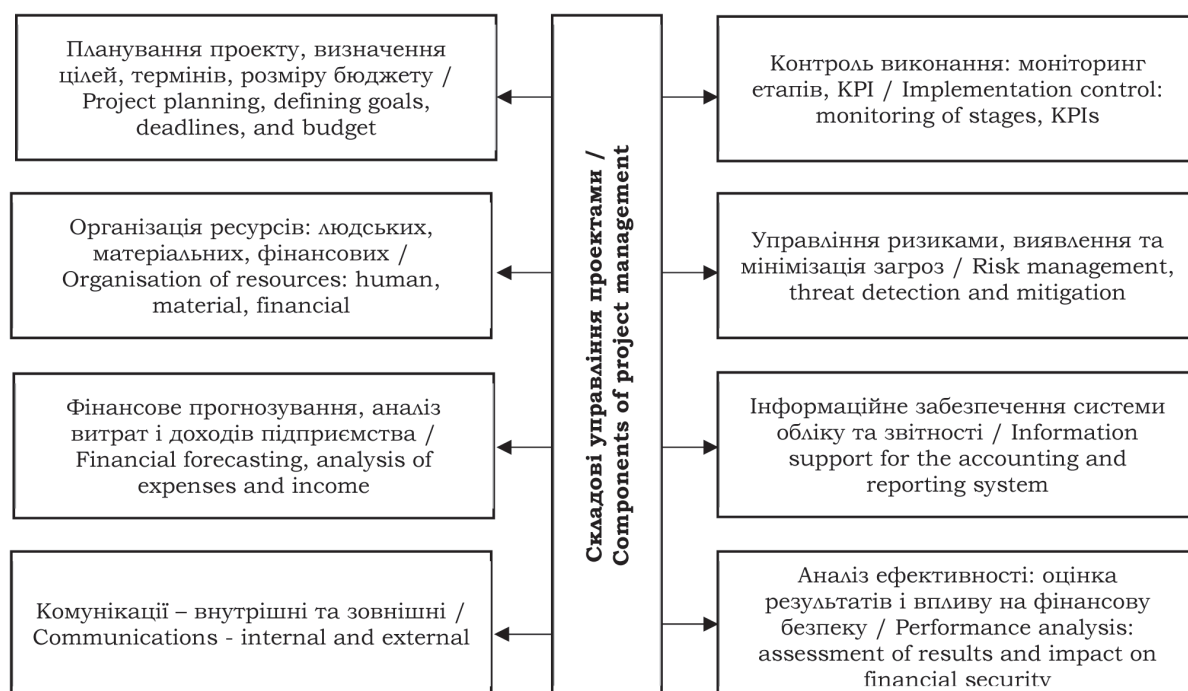


Рис. 2. Складові управління проектами в системі операційного менеджменту та фінансової безпеки

Fig. 2. Components of project management in the system of operational management and financial security

Джерело: розроблено авторами на основі (Dursun & Goker 2022; Williamson & Munyon, 2025)

Source: developed by the authors on the basis of (Dursun & Goker 2022; Williamson & Munyon, 2025)

- контроль за витратами, чітке бюджетування та недопущення перевитрат;
- диверсифікація джерел фінансування шляхом залучення інвестицій, грантів, кредитних ресурсів через проекти;
- мінімізація фінансових ризиків через управління ризиками, резерви та страхування;
- покращення фінансового планування за допомогою проектного підходу до формування бюджету;
- підвищення ліквідності через реалізацію проектів з високою окупністю та швидким грошовим потоком;
- оптимізація капітальних інвестицій та стратегічне управління інвестиційними проектами;
- підвищення кредитоспроможності, тобто демонстрація ефективності проектів перед банками та інвесторами;
- захист від зовнішніх загроз через диверсифікацію активів і сценарне планування;
- забезпечення прозорості фінансових операцій шляхом чіткої звітності та моніторингу в проектному управлінні;
- зменшення залежності від нестабільного ринку через реалізацію внутрішніх проектів з високим рівнем самозабезпечення;
- створення резервів і фондів – як частина фінансового управління в проектах.

Реалізація проектів і загалом проектна діяльність виступає важливим інструментом забезпечуючи реалізацію інновацій, оптимізацію операційних процесів і підвищення конкурентоспроможності. Управління проектами дозволяє підприємствам ефективно інтегрувати нові технології, адаптуватися до змін зовнішнього середовища та забезпечувати стабільність бізнес процесів. У сучасних умовах високої динаміки ринку проекти стають гнучким механізмом досягнення стратегічних цілей, сприяють формуванню між функціональних команд, розвитку персоналу та впровадженню цифрових рішень, що безпосередньо впливає на загальну ефективність підприємства.

З фінансової точки зору, проекти відіграють важливу роль у забезпеченні фінансової безпеки підприємства, оскільки дозволяють контролювати витрати, формувати прозору звітність і зменшувати ризики шляхом диверсифікації джерел фінансування. Проектний підхід до управління бюджетом, інвестиціями та грошовими потоками сприяє стабільності та непередбачуваності фінансових результатів. Реалізація проектів із високою окупністю та економічною доцільністю підвищує ліквідність і кредитоспроможність підприємства.

ства, формує фінансові резерви й знижує залежність від коливань ринку, що є критично важливим для забезпечення довгострокової стійкості бізнесу.

На нашу думку, снує три ключові завдання проектів, які спрямовані на підвищення фінансової стабільності підприємства:

1. Оптимізація витрат і підвищення ефективності використання ресурсів – завдяки проектному підходу підприємство може детально планувати бюджети, контролювати витрати та виявляти неефективні процеси, що дозволяє зменшити фінансові втрати та підвищити прибутковість.

2. Диверсифікація джерел доходів та інвестицій – реалізація стратегічно орієнтованих проектів забезпечує доступ до нових ринків, партнерства, грантів або кредитів, що зменшує залежність від одного джерела фінансування й підвищує фінансову гнучкість.

3. Формування фінансових резервів і забезпечення стабільного грошового потоку – через планування надходжень і витрат у межах проектів підприємство може більш ефективно управляти ліквідністю, створювати резервні фонди та краще протистояти зовнішнім фінансовим загрозам.

Управління проектами передбачає визначення складових (рисунок 2), що входять до системи управління з метою його оптимізації його розробки та подальшого впровадження в операційну діяльність підприємства.

Проекти є ключовим інструментом реалізації змін, що забезпечують адаптацію

підприємства до нових ринкових умов і технологічних викликів. Їх впровадження сприяє зростанню прибутковості через оптимізацію витрат, підвищення якості продукції та впровадження інновацій. Ефективне управління проектами зміцнює конкурентоспроможність підприємства, дозволяючи швидше реагувати на зміни попиту й випереджати конкурентів. У межах операційної стратегії проекти формують основу для довгострокового розвитку та стабільного фінансового зростання.

Висновки. У ході дослідження встановлено, що інтеграція управління проектами в систему операційного менеджменту є ефективним інструментом забезпечення фінансової безпеки підприємства. Проектний підхід сприяє підвищенню гнучкості, раціоналізації ресурсів, зменшенню ризиків і забезпеченню стабільності в умовах економічної нестабільності. Запропоновано розглядати управління проектами як стратегічний компонент, що здатен не лише покращити поточну операційну діяльність, а й підвищити конкурентоспроможність та прибутковість підприємства. Автором обґрунтовано необхідність застосування сучасних методологій проектного менеджменту, адаптованих до цифрових викликів та змін зовнішнього середовища. Перспективи подальших досліджень полягають у формуванні практичних моделей оцінювання впливу проектів на фінансову стійкість та довгострокову ефективність бізнесу.

Список використаної літератури

1. Шостак Л. В., Сур'як А. В. Удосконалення фінансово-економічної безпеки підприємства на основі управління бізнес-процесами. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. 2023. № 17. С. 126-132. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.17.17>
2. Катранжи Л., Новік К. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства (на прикладі ТОВ «Альтаір+»). Молодий вчений. 2020. № 11 (87). С. 169-172. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-11-87-36>
3. Blikhar V., Kopytko M., Lychenko I., Vinichuk M., Polishchuk R. Assessment of the level of economic security of innovative enterprises: economic and legal aspect. Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice. 2021. Vol. 3(38). Pp. 240–248. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i38.237453>
4. Kerzner H. Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling. Wiley, 2022. 840 p.
5. Kopytko M., Ilkiv Yu. Management of Safe Activity of Innovative. Social and Legal Studios. 2020. № 3(3). Pp. 162–172. DOI: <https://doi.org/10.32518/2617-4162-2020-3-162-172>
6. Rode A. L. G., Jensby A., Svejvig P. Evaluating a Project Management Methodology to Improve Project Performance. International Journal of Managing Projects in Business. 2024. Vol. 17, No. 3. Pp. 405–429. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJMPB-08-2023-0182>

References

1. Shostak, L. V., & Suryak, A. V. (2023). Improving the financial and economic security of the enterprise on the basis of business process management. Tavriskij naukovij visnik. Seriya: Ekonomika, 17, 126-132. doi: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.17.17> (in Ukrainian)
2. Katranzhi, L., & Novik, K. (2020) Management of financial and economic security of the enterprise (on the example of Altair+ LLC). Molodij vchenij, 11 (87), 169-172. doi: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-11-87-36> (in Ukrainian)
3. Blikhar, V., Kopytko, M., Lychenko, I., Vinichuk, M., & Polishchuk, R. (2021). Assessment of the level of economic security of innovative enterprises: economic and legal aspect. Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice, 3(38), 240–248. doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i38.237453>
4. Kerzner, H. (2022). Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling. Wiley.
5. Kopytko, M., & Ilkiv, Yu. (2020). Management of Safe Activity of Innovative Enterprises. Social and Legal Studios, 3(3), 162-172. doi: <https://doi.org/10.32518/2617-4162-2020-3-162-172>
6. Rode, A. L. G., Jensby, A., & Svejvig, P. (2024). Evaluating a Project Management Methodology to Improve Project Performance. International Journal of Managing Projects in Business, 17(3), 405–429. doi: <https://doi.org/10.1108/IJMPB-08-2023-0182>

7. Богоявленська Ю. В., Конончук Д. Є., Лазарев Л. Д. Фінансовий механізм управління проєктами в умовах цифровізації. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2024. № 15. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-15-08-02>
8. Полянська К., Носан Н., Зачосова Н. Безпекоорієнтоване управління фінансовою стійкістю як напрям фінансового менеджменту підприємницької діяльності. Економіка та суспільство. 2024. № 68. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-24>
9. Shenhar A. J., Dvir D. Reinventing Project Management: The Diamond Approach to Successful Growth and Innovation. Harvard Business Review Press, 2021. 289 p.
10. Blikhar M., Vinichuk M., Patsula O., Shevchenko N. Methods of Assessing the Level of Market Capitalization of Joint-Stock Companies: Economic and Managerial Aspect. Economic. Ecology. Socium. 2022. Vol. 6, No. 4. Pp. 65–75.
11. Albert M., Balve P., Spang K. Evaluation of Project Success: A Structured Literature Review. International Journal of Managing Projects in Business. 2017. Vol. 10, No. 4. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJMPB-01-2017-0004>
12. Williamson G., Munyon T. P. Financial Security Spirals at Work: A Review, Integration, and Agenda for Intervention. Human Resource Management Review. 2025. Vol. 35, Issue 3. Article 101086. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2025.101086>
13. Yaremko H., Voloshyn M., Bilyk O., Drapaliuk H. Trends in Financial Security Research: A Bibliometric Analysis. Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice. 2023. Vol. 2(49). Pp. 240–252. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptop.2.49.2023.4022>
14. Volovyk O. I., Harmash O. M. Exploring Current Project Management Methodologies in the Context of Their Best Applications. Intellectualization of Logistics and Supply Chain Management. 2022. № 14. Pp. 2. DOI: <https://doi.org/10.46783/smart-scm/2022-14-2>
15. Dokiienko L., Hrynyuk N., Britchenko I., Trynchuk V., Levchenko V. Determinants of Enterprise's Financial Security. Quantitative Finance and Economics. 2024. Vol. 8, No. 1. P. 52–74. DOI: <https://doi.org/10.3934/QFE.2024003>
16. Hamada M. A. Investigate the Efficiency of Project Management Software in Construction Projects. The Eurasia Proceedings of Science Technology Engineering and Mathematics. 2023. № 22. Pp. 247–257. DOI: <https://doi.org/10.55549/epstem.1350951>
17. Dursun M., Goker N. Evaluation of Project Management Methodologies Success Factors Using Fuzzy Cognitive Map Method: Waterfall, Agile, and Lean Six Sigma Cases. International Journal of Intelligent Systems and Applications in Engineering. 2022. Vol. 10, No. 1. Pp. 35–43. DOI: <https://doi.org/10.18201/ijisae.2022.265>
18. Mirzaei M., Mabin V. J., Zwikael O. Customising Hybrid Project Management Methodologies. Production Planning & Control. 2024. Early Access. Pp. 1–18. DOI: <https://doi.org/10.1080/09537287.2024.2349231>
19. Kornieieva T., Syniuk O., Shevchenko N., Marushko N. Dialectics of Job Stress and Organizational Peace. A Critical Study on the Management of Personnel Motivation in Enterprise Marketing in the Face of the Ukrainian War Experience. Clío. Revista de Historia, Ciencias Humanas y Pensamiento Crítico. 2024. № 9. Pp. 711–739.
20. Ostrovska H. Y., Strutyńska I. V., Sherstiuk R. R., Pietukhova O. M., Yasinetska I. A. Development of Collective Intelligence in the Enterprises' Digital Transformation.
7. Bogoyavlenska, Yu. V., Kononchuk, D. Ye., & Lazarev, L. D. (2024). Financial mechanism for project management in the context of digitalisation. Problemi suchasnih transformacij. Seriya: ekonomika ta upravlinnya, 15. doi: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-15-08-02> (in Ukrainian)
8. Polyaniyca, K., Nosan, N., & Zachosova, N. (2024). Security-oriented management of financial sustainability as a direction of financial management of business activity. Ekonomika ta suspilstvo, 68. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-24> (in Ukrainian)
9. Shenhar, A. J., & Dvir, D. (2021). Reinventing Project Management: The Diamond Approach to Successful Growth and Innovation. Harvard Business Review Press.
10. Blikhar, M., Vinichuk, M., Patsula, O., & Shevchenko N. (2022). Methods of Assessing the level of Market capitalization of joint-stock companies: economic and managerial aspect. Economic. Ecology. Socium, 6(4), 65 – 75.
11. Albert, M., Balve, P., & Spang, K. (2017). Evaluation of project success: a structured literature review. International Journal of Managing Projects in Business, 10(4). Emerald Publishing Limited. doi: <https://doi.org/10.1108/IJMPB-01-2017-0004>
12. Williamson, G., & Munyon, T. P. (2025). Financial Security Spirals at Work: A Review, Integration, and Agenda for Intervention. Human Resource Management Review, 35(3), 101086. doi: <https://doi.org/10.1016/j.hrmr.2025.101086>
13. Yaremko, H., Voloshyn, M., Bilyk, O., & Drapaliuk, H. (2023). Trends in Financial Security Research: A Bibliometric Analysis. Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice, 2(49), 240–252. doi: <https://doi.org/10.55643/fcaptop.2.49.2023.4022>
14. Volovyk, O. I., & Harmash, O. M. (2022). *Exploring Current Project Management Methodologies in the Context of Their Best Applications*. Intellectualization of Logistics and Supply Chain Management, 14, 2. doi: <https://doi.org/10.46783/smart-scm/2022-14-2>
15. Dokiienko, L., Hrynyuk, N., Britchenko, I., Trynchuk, V., & Levchenko, V. (2024). Determinants of Enterprise's Financial Security. Quantitative Finance and Economics, 8(1), 52–74. DOI: <https://doi.org/10.3934/QFE.2024003>
16. Hamada, M. A. (2023). *Investigate the Efficiency of Project Management Software in Construction Projects*. The Eurasia Proceedings of Science Technology Engineering and Mathematics, 22, 247–257. doi: <https://doi.org/10.55549/epstem.1350951>
17. Dursun, M., & Goker, N. (2022). Evaluation of Project Management Methodologies Success Factors Using Fuzzy Cognitive Map Method: Waterfall, Agile, And Lean Six Sigma Cases. International Journal of Intelligent Systems and Applications in Engineering, 10(1), 35–43. doi: <https://doi.org/10.18201/ijisae.2022.265>
18. Mirzaei, M., Mabin, V. J., & Zwikael, O. (2024). Customising Hybrid Project Management Methodologies. Production Planning & Control, Early Access, 1–18. doi: <https://doi.org/10.1080/09537287.2024.2349231>
19. Kornieieva, T., Syniuk, O., Shevchenko, N., & Marushko, N. (2024). Dialectics of Job Stress and Organizational Peace. A critical study on the Management of Personnel Motivation in Enterprise Marketing in the Face of the Ukrainian War Experience. Clío. Revista de Historia, Ciencias Humanas y Pensamiento Crítico, 9, 711–739.
20. Ostrovska, H.Y., Strutyńska, I. V., Sherstiuk, R. P., Pietukhova, O. M., & Yasinetska, I. A. (2023). Development of collective intelligence in the enterprises' digital

- Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu. 2023. № 3. Pp. 157–163. DOI: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2023-3/157>
21. Li Z. Y., Crook J., Andreeva G., Tang Y. Predicting the Risk of Financial Distress Using Corporate Governance Measures. *Southern Pacific-Basin Finance Journal*. 2021. Vol. 68. Article 101334. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101334>
- transformation. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 3, 157-163. doi: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2023-3/157>
21. Li, Z. Y., Crook, J., Andreeva, G., & Tang, Y. (2021). Predicting the risk of financial distress using corporate governance measures. *Southern Pacific-Basin Finance Journal*, 68, 101334. doi: <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101334>

Nataliia Shevchenko*,
PhD (Economics), Associate Professor
shevchenkon09@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-1815-7554>

Marta Kopytko*,
D.Sc. (Economics), Professor
marta_kernytska@ukr.net
<https://orcid.org/0000-0001-6598-3798>

*Lviv State University of Internal Affairs, 26, Horodotska str., Lviv, 79007, Ukraine

PROJECT MANAGEMENT AS A COMPONENT OF OPERATIONAL MANAGEMENT AND ENSURING A SUFFICIENT LEVEL OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE

Abstract. The aim of the article is to study project management as an important tool of operational management in the context of improving the level of financial security of enterprise. The article substantiates that in today's market, with the instability of the external environment and growing competition, the ability of an enterprise to ensure its financial security largely depends on the effectiveness of management decisions at the operational level, in particular, on the integration of project management methods into daily business activities. It is noted that project management acts not only as a technology for implementing innovations, but also as a tool for structuring processes, rational use of resources, reducing costs and adapting to changing environmental conditions. The study examines the key components of project management: planning, resource organisation, risk management, execution control, information support and analysis of results. Particular attention is paid to the impact of each of these components on ensuring the stability and security of the financial system of an enterprise. The article analyses domestic and international experience in implementing the project approach in the enterprise management system. It is substantiated that the formation of financial security is possible provided that continuous monitoring of financial indicators of projects, prompt response to risks and improvement of the internal control system are ensured. The authors also focus on the need to adapt modern project management methodologies to the conditions of digital transformation and high turbulence of the economic environment. A conceptual model for the implementation of project management in the operational management system is proposed, taking into account the criteria of financial security. The article formulates recommendations for Ukrainian enterprises to build an effective project management system that will help strengthen their financial stability and competitiveness.

Keywords: *Enterprise, Project, Project Management, Operational Management, Financial Security, Enterprise Resources.*

JEL Classification: M11; G32; L21.

In cites: Shevchenko, N., & Kopytko, M. (2025). Project management as a component of operational management and ensuring a sufficient level of financial security of the enterprise. *Social Economics*, 70, 94-101. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-08> (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 15.05.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 19.06.2025 р.

The article was received by the editors 15.05.2025.
The article is recommended for printing 19.06.2025.

ФІНАНСИ ♦ FINANCE

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-09>
УДК 336.02:338.246.88»366»

Дар'я Михайлівна Загорська

кандидат економічних наук, доцент

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,

майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна

dmzagorska@karazin.ua

<https://orcid.org/0000-0002-5905-5837>

ФІНАНСОВІ СТРАТЕГІЇ ТА ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ВІДНОВЛЕННЯ В УМОВАХ ПІСЛЯВОЄННОЇ РЕКОНСТРУКЦІЇ: ДОСВІД ІНШИХ КРАЇН ЯК ПРИКЛАД ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті досліджено питання фінансового забезпечення економічного зростання та відновлення в умовах післявоєнної реконструкції. Визначено, що сучасні виклики, пов'язані з масштабними руйнуваннями, структурною трансформацією та глобальною нестабільністю, потребують комплексного підходу до формування фінансової політики. Проведений аналіз зарубіжного досвіду Німеччини, Великої Британії, Японії, Боснії і Герцеговини засвідчив ключову роль держави у стимулюванні зростання через бюджетні інтервенції, податкові стимули, механізми фінансування малого і середнього бізнесу, розвиток інфраструктури та інституційної спроможності. Особливу увагу приділено страховому сектору, який в умовах післявоєнної реконфігурації економіки повинен не лише відновити власну стабільність, а й активно включитися в процеси ризик-менеджменту та фінансового посередництва. Дослідження показує, що країни, які досягли сталого економічного відновлення, реалізували поєднання бюджетної політики з інструментами ринку капіталу, державних гарантій, цифрових сервісів та міжнародної допомоги. Для України запропоновано стратегічні напрямки реформування фінансової системи, серед яких пріоритетне місце відводиться інституційному оновленню, створенню умов для довгострокових інвестицій, адаптації податкової політики та розширенню фінансового інструментарію з акцентом на інклюзивність та прозорість. Обґрунтовано, що інтегрований підхід, заснований на синергії державного сектору, міжнародної допомоги та приватного бізнесу, здатен забезпечити не лише відновлення, а й стійке економічне зростання. Значення фінансової стабільності набуває додаткового сенсу в умовах гібридної агресії та обмеженого ресурсного потенціалу. Запропоновані механізми враховують необхідність гнучкого реагування на ризики, підвищення довіри до фінансових інституцій і подолання регіональних диспропорцій. Сформуовані у статті висновки ґрунтуються на міждисциплінарному підході, що поєднує макроекономічний аналіз, практики державного управління та міжнародну фінансову кооперацію.

Ключові слова: післявоєнне відновлення, фінансова політика, податкові стимули, державна підтримка, страхування, інвестиції, міжнародна допомога.

JEL Classification: G20; N20; O30; P00.

Як цитувати: Загорська, Д. М. (2025). Фінансові стратегії та інструменти для стимулювання економічного зростання та відновлення в умовах післявоєнної реконструкції: досвід інших країн як приклад для України. *Соціальна економіка*, 70, 102-111. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-09>

Вступ. У сучасних умовах масштабних деструктивних наслідків війни для національної економіки, фінансова політика держави набуває критичного значення як

інструмент антикризового реагування і довгострокового розвитку. Післявоєнна реконструкція не є виключно технічним процесом відновлення фізичної інфраструкту-

ри — вона вимагає комплексного підходу до реформування економічних інститутів, стабілізації фінансової системи та формування сприятливого середовища для інвестування. Саме фінансові стратегії, які поєднують бюджетні, монетарні, податкові та страхові інструменти, мають потенціал перетворити кризу на можливість для структурного оновлення економіки. Успішність подібних трансформацій в інших країнах залежала від здатності влади оперативно мобілізувати ресурси, ефективно координувати політику та залучати підтримку міжнародних партнерів. У цьому контексті надзвичайно важливою є оцінка релевантності зарубіжного досвіду для українських реалій, з урахуванням специфіки поточної соціально-економічної ситуації, фінансової спроможності держави та геополітичних викликів. У межах цієї статті розглянуто, які підходи до фінансової стабілізації та економічного зростання можуть бути адаптовані до умов України, які механізми забезпечують стійкість до шоків та що має стати пріоритетом на етапі переходу від воєнної економіки до економіки розвитку.

Метою дослідження є визначення ефективних фінансових стратегій і механізмів, які можуть бути застосовані для стимулювання економічного зростання та відновлення України в умовах післявоєнної реконструкції.

Об'єктом дослідження є фінансова політика держав у період посткризового відновлення.

Предмет дослідження — фінансові інструменти, механізми державної підтримки, а також роль страхового сектору в стабілізації економіки.

Завдання дослідження полягає в аналізі міжнародного досвіду економічного відновлення, оцінці релевантності окремих практик для України та розробці практичних рекомендацій щодо їх імплементації в національну фінансову стратегію.

Огляд літератури. У статті В. Колосової аналізується сценарій, опублікований звітом Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) «Регіональні¹.

У дослідженні М. Скрипниченка акцентується на оцінці впливу військових подій на економіку України та прогнозується зменшення її рівня протягом 2022–2023 років. Автор підкреслює важливість залу-

чення інвестицій та формування капіталу для прогнозування економічного відновлення, а також проводить порівняльний аналіз післявоєнного відновлення в різних країнах (Скрипниченко, 2022). О. Вовчак та О. Ярошенко зробили аналіз зарубіжного досвіду економічного відновлення після війн та економічних криз, зокрема Німеччини, Японії та Кореї, виявили ключові стратегії, які можуть бути застосовані для економічного відновлення України. В умовах глобалізації та інтенсивної конкуренції ключовим аспектом для досягнення сталого розвитку країни є ефективна фінансова система, яка спроможна забезпечити економічне зростання. У статті висвітлено, як після воєнних конфліктів та значних руйнувань ці країни досягли значного економічного прогресу (Вовчак & Ярошенко, 2024).

Останні дослідження (Akumenko, Marchenko, & Shakhovnina, 2023.; Chepeliev, Diachuk, Podolets & Semeniuk, 2023) демонструють, що післявоєнне економічне відновлення потребує поєднання стратегічного фінансового планування, інвестиційної гнучкості та екологічно орієнтованих підходів. Значна увага приділяється також ролі венчурного фінансування в стимулюванні інноваційного розвитку та підтримці малих підприємств (Gernego, Dyba, Shkoda, & Dyba, 2023). У низці праць наголошується на доцільності застосування моделі «підприємницької держави» як інструменту модернізації економіки (Кіндзерський, 2023). Серед актуальних підходів вирізняються також механізми впровадження імпаکت-інвестування (Rieznyk, Treus, & Kozmenko, 2023) та принципів циркулярної економіки (Shvedun, Bulba, Bozhko, Kucher, Kholodok, & Ihnatiev, 2023), що забезпечують довгострокову ресурсну ефективність і підвищують рівень сталості фінансової політики. Такий міждисциплінарний фокус свідчить про необхідність розробки цілісної національної стратегії відновлення на основі аналізу найкращих практик з міжнародного досвіду.

Методологія дослідження. Для проведення даного дослідження використані дані з різних джерел, включаючи офіційні статистичні дані, результати аналізу фінансових стратегій та інструментів, використаних в інших країнах для стимулювання економічного зростання та післявоєнної реконструкції. Важливо врахувати контекст української економіки та її особливості для адаптації зарубіжного досвіду до умов України. Проведено огляд фінансових стратегій та інструментів, які використовувалися в ін-

1 Колосова В. Відновлення України: шляхи та можливості фінансування. Центр зовнішньополітичних досліджень НІСД. 2023. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2023-05/az_vidnovlennya-ukraini_ebr_30052023.pdf (дата звернення: 14.03.2025).

ших країнах для стимулювання економічного зростання після війни або кризи. Ретельно проаналізовано ефективність цих стратегій та їхній вплив на економічні показники. На основі аналізу зарубіжного досвіду та контексту України визначено найбільш ефективні фінансові інструменти для стимулювання економічного зростання та післявоєнної реконструкції. На основі проведеного аналізу сформовано висновки щодо ефективних фінансових стратегій та інструментів для стимулювання економічного зростання та відновлення в умовах післявоєнної реконструкції для України. Запропоновано практичні рекомендації для влади та фінансових установ країни.

Окрім порівняльного аналізу, у дослідженні застосовано елементи стратегічного аналізу та ретроспективного методу, що дозволяє виявити закономірності ефективних рішень у післякризовій політиці. Проведено класифікацію фінансових інструментів за рівнем їхнього впливу на відновлення економіки, із урахуванням ризиків та соціальної доцільності. Застосовано системний підхід до аналізу взаємозв'язків між бюджетною політикою, податковим регулюванням, кредитуванням та страховими механізмами. Для обґрунтування практичних рекомендацій використано методи прогнозування та сценарного моделювання фінансових процесів у повоєнних умовах.

Основні результати. Частково зруйнована інфраструктура, руйнування виробничих потужностей, велика кількість безробітних – це лише деякі виклики, з якими стикаються країни після війни. Проте, історія вже свідчить про те, що з відповідними фінансовими стратегіями та інструментами ці виклики можуть бути подолані. Є декілька країн, які успішно відновили свою економіку після війни, і їх досвід може бути корисним для України:

1. Афганістан, Японія і Гаїті: Проекти економічного відновлення, проведені під керівництвом США в Афганістані та Гаїті, а також подібні зусилля ООН в Африці, на Балканах та в Тимор-Лешті, підкреслюють невдалі результати зусиль після холодної війни допомогти країнам перейти від війни або інших форм хаосу до миру¹.

2. Боснія і Герцеговина: Війна в Боснії і Герцеговині тривала з квітня 1992 року до вересня 1995 року. Для відновлення країн Балканів було використано декілька програм, включаючи PHARE - програму ЄС,

яка загалом спрямована на країни Східної та Центральної Європи, щоб допомогти їм підготуватися до приєднання до Союзу².

3. Європейські країни після Другої світової війни: Найвідоміший приклад - це програма США для відновлення Європи після Другої світової війни в 1948-1952 роках, відома як План Маршалла. За Планом Маршалла європейські країни отримали продукти харчування, паливо, обладнання, кредити, і план був спрямований на будівництво промисловості та економічних зв'язків між країнами. Від 1948 до 1952 року промисловість зросла на 35%, а рівень доходів з середини 1970-х - на 20%³.

План Маршалла, також відомий як Європейський план відновлення, був ініціативою США для відновлення Європи після Другої світової війни. Він був оголошений у червні 1947 року державним секретарем США Джорджем Маршаллом. Основними цілями плану були економічне відновлення, сприяння стабільності та запобігання поширенню комунізму в Європі. Загальна сума допомоги, яку надали США, склала близько \$13 мільярдів (еквівалентно близько \$140 мільярдів у сучасних цінах). Цей план значно підтримав економічне відновлення Європи, зокрема започаткувавши індустріальну та сільськогосподарську реформи, а також сприяв створенню бази для майбутнього європейського економічного співробітництва. У результаті впровадження плану була створена основа для майбутнього економічного співробітництва в Європі, а також для формування Європейського Співтовариства, попередника Європейського Союзу⁴.

Ці приклади показують, що відновлення після війни - це складний процес, який вимагає чіткого планування, координації та фінансування. Україна може вивчити ці приклади, щоб розробити ефективні стратегії для свого власного відновлення.

Одними із країн-прикладів щодо відновлення бюджетної політики може бути взята Велика Британія та Німеччина після війни.

Стабільна фінансова стратегія Німеччини слугувала фундаментом для спрямованої на стимулювання економічного розвитку бюджетної політики. Крім прямих

2 Пилипенко Я. Відбудувати все: як країни відновлювалися після війни. *Transparency International Ukraine*. 2022. URL: <https://ti-ukraine.org/en/blogs/rebuilding-everything-how-countries-recovered-from-war/> (дата звернення: 14.03.2025).

3 Там само.

4 Там само.

1 Holsen K. 3 examples of countries recovering from war today. *The Borgen Project*. 2019. URL: <https://borgenproject.org/countries-recovering-from-war/> (дата звернення: 14.03.2025).

інвестицій, ця стратегія передбачала підтримку економічного зростання за допомогою кредитування малого та середнього бізнесу через мережу німецьких банків. Фінансові ресурси, виділені на ці цілі, сприяли економічному піднесенню, оскільки кредити та інвестиції мають довгостроковий характер. Додатково, Німеччина прийняла спеціальний закон, спрямований на підтримку економічного розвитку, який був реалізований шляхом фіскальних стимулів. Ці заходи допомогли країні подолати період рецесії та перейти до активного етапу економічного зростання.

Дієві заходи бюджетної політики для спонукання економічного зростання відбуваються в Уряді Великобританії та можна розділити на дві категорії: перше - збільшення державних видатків для підтримки економіки, враховуючи надання фінансування для відновлення банківських установ та гарантії за кредитами. Наприклад, під час світової фінансово-економічної кризи Великобританія надала гарантії під кредити Європейського інвестиційного банку на 1,3 млрд фунтів для автомобільних виробників та 1 млрд фунтів для реалізації екологічно ефективних автомобілів. Також уряд витратив 365 млн фунтів стерлінгів на підвищення енергоефективності своїх будівель та 6,9 млрд фунтів стерлінгів на програму підвищення енергоефективності для домогосподарств. Крім цього, проводиться програма модернізації залізниць на суму 15 млрд. фунтів стерлінгів. Додатковими заходами є розширення програми фінансування доступного житла та підтримка експорту через спеціальний Департамент кре-

дитних гарантій для експорту (Кміть, Жук, & Чеботарь, 2017).

Друге - податкове стимулювання розвитку економіки. В рамках цієї групи заходів у Великобританії було знижено з 30% до 28% ставку податку на прибуток, а також базової ставки корпоративного податку. У Великобританії використовується також податкова знижка на амортизацію будівель та устаткування, яка дає можливість деяким малим підприємствам вираховувати з бази оподаткування до 40%. Для стимулювання економічної активності малих підприємств у Великобританії застосовується спрощена система обліку та звітності відповідно до якої підприємства з річним доходом до 15 тис. фунтів стерлінгів заповнюють просту податкову декларацію без детальних даних про свою діяльність або активи чи зобов'язання. Не менш важливим для стимулювання економічного зростання Великобританії є збільшення бюджетних видатків для розвитку науково-дослідних і конструкторських робіт шляхом запровадження підвищеної норми списання витрат на науково-дослідні і конструкторські роботи із бази оподаткування у розмірі 150% для підприємств малого і середнього бізнесу (Кміть, Жук, & Чеботарь, 2017).

Також проаналізовано та формалізовано пропозиції вітчизняних та світових науковців для відновлення економіки України, що подано у таблиці 1.

З урахуванням наведеної інформації, Україна може взяти на увагу кілька ключових аспектів для відновлення своєї економіки, як приклади ефективних стратегій:

Таблиця 1. Формалізовані пропозиції для економічного відновлення України
Table 1. Formalized proposals for Ukraine's economic recovery

Пропозиція для економічного відновлення України / Proposal for Ukraine's economic recovery	Автори / Authors
1	2
Запровадити структуроване фінансове управління у період реконструкції з використанням цільових фіскальних політик / Implement structured financial management during reconstruction using targeted fiscal policies.	О. Акименко, Н. Марченко і Н. Шаховніна/ O. Akymenko, N. Marchenko & N. Shakhovnina (Akymenko, Marchenko, & Shakhovnina, 2023)
Забезпечити сталий розвиток територій через екологічно орієнтовану політику відновлення./ Ensure territorial sustainability through environmentally-conscious restoration policies.	І. Алексієнко, В. Колтун, Н. Гринчук, В. Вакуленко і О. Кoryт/ I. Aliksieienko, V. Koltun, N. Grynchuk, V. Vakulenko & O. Kohut (Aliksieienko et al., 2023)
Застосовувати стратегічне планування для реструктуризації економіки з акцентом на продуктивність та інновації / Apply strategic planning to restructure Ukraine's economy with a focus on productivity and innovation.	О. Амоша і О. Амоша/ O. Amosha & O. Amosha (Амоша & Амоша, 2023)
Поєднати післявоєнне відновлення з переходом до «зеленої» енергетики задля сталого зростання / Align post-war recovery with green energy transitions to support sustainable growth.	М. Чепелєв, О. Дячук, Р. Подолець і А. Семенюк/ M. Chepeliev, O. Diachuk, R. Podolets & A. Semeniuk (Chepeliev, Diachuk, Podolets, & Semeniuk, 2023)

Продовження табл. 1/ Continuation of Table 1

1	2
Стимулювати венчурне фінансування як інструмент підтримки інноваційних моделей відновлення / Promote venture financing as a key tool for supporting innovative post-war rebuilding models.	І. Гернего, М. Дйба, Т. Шкода і М. Дйба/ I. Gernego, M. Dyba, T. Shkoda, & M. Dyba (Gernego, Dyba, Shkoda, & Dyba, 2023)
Інтегрувати адаптацію до кліматичних змін у стратегії відновлення для зменшення довгострокових ризиків / Integrate climate adaptation into recovery frameworks to address long-term environmental risks.	Х. Кічай, Ю. Полукаров, Н. Праховник, О. Полукаров і Н. Качинська/ Н. Кіцай, Y. Polukarov, N. Prakhovnik, O. Polukarov & N. Kachynska (Kicaj et al., 2023)
Використовувати концепцію підприємницької держави для стимулювання інноваційного розвитку в період відновлення / Utilize the entrepreneurial state concept to stimulate innovation-led structural recovery.	Ю. Кіндзерський / Yu. Kindzerskyi (Кіндзерський, 2023)
Залучати міжнародну спільноту до фінансування інфраструктурних проєктів та інвестиційних програм / Involve the international community in infrastructure and investment frameworks for Ukraine.	М. Кочеров, О. Джигора і М. Диха/ M. Kocherov, O. Dzhyhora & M. Dykha (Kocherov, Dzhyhora, & Dykha, 2023)
Застосовувати іноземний досвід у сфері податкового стимулювання підприємництва / Adopt foreign practices in tax incentives to stimulate entrepreneurial activities.	В. Кміть, Ю. Жук, О. Чеботарь / V. Kmit, Yu. Zhuk & O. Chebotar (Кміть, Жук, & Чеботарь, 2017)
Фокусуватися на пріоритетних секторах через цільове економічне планування та політичні інтервенції / Prioritize sectors critical for resilience through targeted economic planning and policy interventions.	О. Лемішко, Н. Давиденко і А. Шевченко/ O. Lemishko, N. Davydenko, & A. Shevchenko (Lemishko, Davydenko, & Shevchenko, 2022)
Розробити політику, що забезпечує перехід від відновлення до сталого соціально-економічного розвитку / Develop socio-economic policies transitioning Ukraine from recovery to sustainable growth.	Н. Мартинович, І. Ємченко і Т. Кулініч/ N. Martynovych, I. Yemchenko & T. Kulnich (Martynovych, Yemchenko, & Kulnich, 2023)
Подолати деформації у підприємницькому секторі через реформи, орієнтовані на МСП./ Address deformations in the entrepreneurial sector by implementing SME-focused reforms.	І. Підоричева і В. Ляшенко/ I. Pidorycheva & V. Liashenko (Pidorycheva & Liashenko, 2023)
Стабілізувати фінансовий сектор шляхом структурних реформ і адаптивної монетарної політики / Stabilize the financial sector via structural reforms and adaptive monetary policies.	Н. Приказюк, О. Лобова, Т. Моташко, О. Прокоф'єва, & В. Юхименко / N. Prykaziuk, O. Lobova, T. Motashk, O. Prokofieva & V. Yukhumenko (Приказюк et al., 2023)
Підтримувати екологічні проєкти через імпакт-інвестування задля залучення відповідального капіталу / Support post-war environmental projects through impact investing to attract responsible capital.	О. Рєзник, А. Треус і С. Козьменко/ O. Rieznyk, A. Treus, & S. Kozmenko (Rieznyk, Treus, & Kozmenko, 2023)
Застосовувати принципи циркулярної економіки для підвищення ефективності використання ресурсів / Use circular economy principles to reinforce sustainability and resource efficiency in recovery.	В. Шведун, В. Бульба, Л. Божко, Л. Кучер, В. Холодок і О. Ігнат'єв/ V. Shvedun, V. Bulba, L. Bozhko, L. Kucher, V. Kholodok & O. Ihnatiev (Shvedun et al., 2023)
Формувати економічну стійкість і наступність політики в національному плануванні після війни / Focus on building economic resilience and policy continuity in post-war national planning.	Т. Бурлай, В. Подлісна і О. Борзенко/ T. Burlay, V. Podliesna & O. Borzenko (Burlay, Podliesna, & Borzenko, 2024)
Розвивати КСВ та взаємодію зі стейкхолдерами для зниження ризиків, пов'язаних з конфліктами / Promote CSR and stakeholder engagement by SMEs to mitigate conflict-related business risks.	Ю. Шой, К. Шан, Дж. Шай, К.-Х. Лай і К. Чжой/ Y. Shou, X. Shan, J. Shao, K.-H. Lai, & Q. Zhou (Shou, Shan, Shao, Lai, & Zhou, 2023)
Створити гнучкі механізми фінансування МСП в умовах постконфліктного відновлення / Create flexible SME financing mechanisms in fragile post-war conditions.	П. Каліче/ P. Calice ¹
Інтегрувати ефективні перестраховальні стратегії для балансування інвестицій та ризиків у фінансах після війни / Incorporate optimal reinsurance strategies to balance investment and risk in post-war finance.	Ч. Чечі, К. Коланері і А. Кретарола/ C. Ceci, K. Colaneri & A. Cretarola (Ceci, Colaneri, & Cretarola, 2021)

Джерело: складено автором за даними аналізу джерел 3-20

Source: compiled by the author based on data from the analysis of sources 3-20

1 Calice P. Unlocking SME finance in fragile and conflictaffected situations. Policy Research Working Paper. 2022. No. 10363. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/5e2f7c86-60bc-4b1d-8d46-2a3587f9fafa/content> (дата звернення: 14.03.2025).

1. Податкове стимулювання: Великобританія знизила ставку податку на прибутки та базову ставку корпоративного податку для спонукання розвитку економіки. Україна може розглянути аналогічні заходи для приваблення інвестицій та стимулювання підприємництва.

2. Стабілізаційна бюджетна політика: Підхід Німеччини, який передбачає виділення коштів на кредитування малого та середнього бізнесу через банки, може бути корисним для України. Це може допомогти забезпечити доступ до фінансових ресурсів для підприємств і сприяти їхньому розвитку.

3. Використання бюджетного замовлення: Підтримка важливих галузей через бюджетне фінансування може допомогти Україні стимулювати розвиток ключових секторів, таких як енергоефективність, транспортна інфраструктура та інновації.

В Україні вже використовуються деякі фінансові стратегії та інструменти для стимулювання економічного зростання та відновлення після війни. Наприклад, досвід відновлення та реконструкції інших постраждалих від війни країн, таких як Сирія, Косово, Ірак, Хорватія та Кувейт, використовується для розробки ґрунтовної фінансової та операційної стратегії¹.

Також варто зазначити, що Україна вже розробила «Стратегію фінансового сектору до 2025 року», яка включає в себе стратегічні цілі та інструменти для їх реалізації. Ця стратегія є продовженням Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року, але вона була припинена у 2023 році і замінена новою Стратегією, яка була сфокусована на протидії російській агресії та відновленні країни. Дорожня карта реалізації Стратегії виконана на 47%. Серед них:

1. Індекс споживчих цін є на рівні менше 15%.

2. Проведено оцінку стійкості, що включає AQR та стрес-тестування банків.

3. Запроваджено страхування воєнно-політичних ризиків.

4. Зареєстровано проєкт закону щодо впровадження комплексної системи оздоровлення, врегулювання неплатоспроможності та виведення з ринку неспроможних установ (директива ЄС BRRD).

5. Інструменти врегулювання NPL доступні.

6. Утримання спреда між готівковим і офіційним курсом, гривня до долара США, менше 5%.

7. Сформовано дорожню карту відновлення надання фінансових послуг на деокупованих територіях як частину плану деокупації територій України.

8. Ринок віртуальних активів законодавчо врегульовано.

9. Забезпечено фінансову та інституційну спроможність НКЦПФР².

Національний банк може відіграти важливу роль у відновленні економіки після кризи. Ось декілька прикладів фінансових інструментів, які використовувалися в інших країнах:

1. Спеціальні права запозичення (СПЗ): Міжнародний валютний фонд (МВФ) видав 650 мільярдів доларів нових СПЗ, найбільшу алокацію в своїй історії. Однак близько 65% СПЗ було спрямовано на розвинені країни, які не використовують або не потребують їх. Це робить важливим ефективне перенаправлення вільних СПЗ до розвиваючихся країн³.

2. Інструменти державного боргу, залежні від стану: Ризики, пов'язані зі зростанням обсягу боргу, часто несправедливо несуть суверенні позичальники. У часи економічної, соціальної або кліматичної кризи уряди можуть не мати іншого вибору, як обслуговувати борг за рахунок підтримки потреб свого населення. Дизайн державних боргових інструментів, залежних від стану (SCDI), може допомогти розвиваючимся країнам покращити ліквідність та стабільність боргу в часи кризи та краще розподілити ризики між позичальниками та кредиторами⁴.

3. Європейський план відновлення: Європейський Союз створив тимчасовий інструмент відновлення під назвою «Next Generation EU» (NGEU), який разом з багаторічним фінансовим планом (MFF) забезпечує скоординовану європейську фінансову відповідь на економічні наслідки, наприклад як пандемії коронавірусу (Giovannini, Hauptmeier, Leiner-Killinger, & Valenta, 2020).

2 Стратегія розвитку фінансового сектору України. Національний банк України. 2023. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini> (дата звернення: 14.03.2025).

3 5 critical policy agendas for economic recovery in developing countries. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 2022. URL: <https://unctad.org/news/5-critical-policy-agendas-economic-recovery-developing-countries> (дата звернення: 14.03.2025).

4 Там само.

1 5 critical policy agendas for economic recovery in developing countries. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 2022. URL: <https://unctad.org/news/5-critical-policy-agendas-economic-recovery-developing-countries> (дата звернення: 14.03.2025).

4. Спеціальні плани, програми та кредити.

5. Інструменти державного боргу, залежні від стану: Ризики, пов'язані зі зростанням обсягу боргу, часто несправедливо несуть суверенні позичальники. У часи економічної, соціальної або кліматичної кризи уряди можуть не мати іншого вибору, як обслуговувати борг за рахунок підтримки потреб свого населення. Дизайн державних боргових інструментів, залежних від стану (SCDI), може допомогти розвиваючимся країнам покращити ліквідність та стабільність боргу в часи кризи та краще розподілити ризики між позичальниками та кредиторами.

Національний банк може використовувати ці та інші інструменти для стимулювання економічного відновлення. Він може координувати політику з іншими установами, регулювати банківську систему, надавати кредити та використовувати інші монетарні інструменти для стабілізації економіки (Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2024¹).

Післявоєнна реконструкція економіки впливає не лише на виробничий сектор, інфраструктуру чи банківську систему, а й суттєво змінює ландшафт страхового ринку. Страхові компанії, як невід'ємна частина фінансової системи, відіграють важливу роль у процесах відновлення, управління ризиками та забезпечення фінансової стабільності для населення і бізнесу.

У післявоєнний період змінюється структура ризиків, що підлягають страхуванню. Виникають нові види ризиків, пов'язані з відновленням інфраструктури, ризики політичної нестабільності, соціальних конфліктів, а також ризики пов'язані з демографічними зрушеннями. Значною мірою зростає потреба у військовому, політичному та інфраструктурному страхуванні. Страхові компанії мають адаптувати свої продукти під нову реальність, а також збільшити аналітичну спроможність для оцінювання й перестрахування надзвичайних ризиків².

Досвід країн, що проходили через воєнні конфлікти (Ірак, Афганістан, Хорватія), демонструє, що страхування може слугувати стабілізатором економіки, особливо у сфері малого та середнього бізнесу. Надання доступних страхових послуг підприєм-

ствам дозволяє мінімізувати їхні ризики й зберегти стабільність доходів. Наприклад, у Хорватії страхові компанії стали активними учасниками державних програм компенсації втрат, пов'язаних із відновленням нерухомості³.

Урядова підтримка може бути реалізована через програми перестрахування, податкові пільги для страхових компаній, субсидії для клієнтів та створення державних гарантій на випадок масштабних катастроф. У післявоєнній Німеччині та Японії держава забезпечувала страхову підтримку через державні установи або державно-приватні партнерства, що гарантували виплати в разі невиконання зобов'язань приватними страховиками (Organisation for Economic Co-operation and Development⁴).

В Україні уже вжито деяких заходів у цьому напрямі: запроваджено страхування воєнно-політичних ризиків, розробляються механізми страхового захисту об'єктів критичної інфраструктури, а також стимулюється розвиток аграрного страхування. Однак ці заходи потребують подальшого розширення та фінансової підтримки на макрорівні.

В умовах обмеженого доступу до фізичної інфраструктури страхові компанії мають впроваджувати цифрові інструменти для продажу полісів, оцінки збитків та виплат. Це дозволяє знизити адміністративні витрати та забезпечити клієнтам безперебійний доступ до страхових послуг. Зокрема, в Ізраїлі після конфліктів була впроваджена система дистанційного оцінювання збитків, що значно підвищило ефективність виплат⁵.

Післявоєнний розвиток українського страхового ринку повинен базуватися на таких засадах:

- посилення державного регулювання та підтримки;
- розширення спектра обов'язкових видів страхування;
- розвиток перестраховального ринку за участі міжнародних партнерів;
- створення механізмів страхування інфраструктурних та інвестиційних проєктів;

3 Post-conflict recovery and insurance solutions: Case studies from the Western Balkans. World Bank. 2021. URL: <https://www.worldbank.org> (дата звернення: 14.03.2025).

4 Government support for insurance in catastrophic risk: Lessons from Japan and Germany. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). 2020. URL: <https://www.oecd.org/insurance> (дата звернення: 14.03.2025).

5 Innovation in insurance after armed conflict: Remote loss assessment systems. Israeli Ministry of Finance. 2023. URL: <https://www.mof.gov.il> (дата звернення: 14.03.2025).

1 Infrastructure financing instruments and incentives. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). 2024. URL: <https://www.oecd.org/finance/private-pensions/Infrastructure-Financing-Instruments-and-Incentives.pdf> (дата звернення: 14.03.2025).

2 Resilience in conflict zones: The role of insurance. Swiss Re Institute. 2022. URL: <https://www.swissre.com> (дата звернення: 14.03.2025).

– формування довіри населення до страхових інститутів.

Успішне функціонування страхового ринку в післявоєнних умовах сприятиме не лише фінансовій стабільності, але й загальному економічному відновленню країни.

Україна має збалансувати та визначити пріоритети у потребах та інвестиціях, вивчити варіанти фінансування, розробити системи та процедури для максимальної ефективності, забезпечити посилення управлінського та технічного потенціалу виконавчих підрозділів, залучити кошти для підготовки проєктів та створити фінансові стратегії для різних секторів економіки¹.

Висновки. Результати проведеного дослідження засвідчили, що економічне відновлення в післявоєнний період потребує стратегічного бачення, фінансової гнучкості та цілеспрямованої державної політики, здатної інтегрувати успішні світові практики в національний контекст. Застосування комбінованого підходу, який охоплює пряме інвестування, податкові стимули, державні гарантії та інструменти страхування, забезпечує умови для переходу від фази виживання до фази відновлення й росту. Синергія між державним сектором, міжнародними партнерами та приватним бізнесом виявилася критичною у прикладах післявоєнної реконструкції інших країн. Для України надзвичайно важливо не лише відновити довоєнні економічні показники, а й створити фундамент для сталого розвитку, з акцентом на інклюзивність, диджиталізацію, енергетичну ефективність та інституційну спроможність. Підвищення ролі

фінансового сектору, зокрема банків, інституцій розвитку та страхових компаній, має стати пріоритетом державної економічної політики. Українська стратегія післявоєнної реконструкції має не повторювати шлях інших країн, а осмислено трансформувати кращі зразки з урахуванням власної унікальності, що дозволить не лише відновитися, а й підвищити глобальну конкурентоспроможність.

Результати дослідження підтверджують, що ефективне економічне відновлення України у післявоєнний період можливе лише за умови комплексного використання фінансових стратегій, адаптованих до національних умов. Створення інтегрованої моделі фінансової політики, що враховує як внутрішні, так і зовнішні ризики, є ключовим завданням державної економічної політики. Проаналізовані приклади зарубіжних країн доводять ефективність застосування фіскального стимулювання, цільового кредитування, механізмів гарантування інвестицій та інституційної підтримки малого бізнесу.

Значну роль у відновленні може відігравати страховий сектор, зокрема через інноваційні продукти, цифрові рішення й участь у перестраховальних системах. Україна повинна активізувати співпрацю з міжнародними фінансовими структурами для залучення ресурсів, необхідних для структурної модернізації. Розширення можливостей імпорт-інвестування, запровадження зеленого кредитування та розвиток фінансової інфраструктури є пріоритетними напрямками політики сталого зростання.

Список використаної літератури

1. Скрипниченко М. Макроекономічні оцінки та прогнози повоєнного відновлення економіки України. Економічна теорія. 2022. № 2. С.29–43. DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2022.02.029>
2. Вовчак О., Ярошенко О. Застосування досвіду повоєнного економічного відновлення Німеччини, Японії Та Південної Кореї до реалій України. Економіка і регіон. 2024. № 1(92). С. 212-218. DOI: [https://doi.org/10.26906/EiR.2024.1\(92\).3331](https://doi.org/10.26906/EiR.2024.1(92).3331)
3. Akymenko O., Marchenko N., Shakhovkina N. Management of financial relations in the conditions of postwar reconstruction of Ukraine. *Economic Affairs*. 2023. Vol. 68(1 s). Pp. 143–151. DOI: <https://doi.org/10.46852/0424-2513.1s.2023.17>
4. Chepeliev M., Diachuk O., Podolets R., Semenik A. Can Ukraine go "green" on the post war recovery path. *Joule*. 2023. Vol. 7(4). Pp. 606–611. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.joule.2023.02.007>

References

1. Skrypnichenko, M. I. (2022). Macroeconomic assessments and forecasts of the post-war recovery of Ukraine's economy. *Economic Theory*, 2, 29–43. doi: <https://doi.org/10.15407/etet2022.02.029> (in Ukrainian)
2. Vovchak, O. D., & Yaroshenko, O. O. (2024). Applying the experience of the post-war economic recovery of Germany, Japan and South Korea to the realities of Ukraine. *Economy and the Region*, 92(1), 215. doi: [https://doi.org/10.26906/EiR.2024.1\(92\).3331](https://doi.org/10.26906/EiR.2024.1(92).3331) (in Ukrainian)
3. Akymenko, O., Marchenko, N., & Shakhovkina, N. (2023). Management of financial relations in the conditions of post war reconstruction of Ukraine. *Economic Affairs*, 68(1 s), 143–151. doi: <https://doi.org/10.46852/0424-2513.1s.2023.17>
4. Chepeliev, M., Diachuk, O., Podolets, R., & Semenik, A. (2023). Can Ukraine go "green" on the post war recovery path? *Joule*, 7(4), 606–611. doi: <https://doi.org/10.1016/j.joule.2023.02.007>

1 Повоєнна відбудова: дослідження досвіду та поточного стану. KPMG в Україні. 2022. URL: <https://kpmg.com/ua/uk/home/insights/2022/12/post-war-reconstruction-of-economy-case-studies.html> (дата звернення: 14.03.2025).

5. Gernego I., Dyba M. I., Shkoda T., Dyba M. V. Venture financing as support for the sustainable model of post war rebuilding in Ukraine. *European Journal of Sustainable Development*. 2023. Vol. 12(2). Pp. 1–10. DOI: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2023.v12n2p1>
6. Кіндзерський Ю. Можливості застосування концепції підприємницької держави для забезпечення структурно-інноваційних трансформацій при повоєнній відбудові економіки України. *Економічний аналіз*. 2023. Т. 33. № 1. С. 37–45. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2023.01.037>
7. Rieznyk O., Treus A., Kozmenko S. Priorities of impact investing in environmental protection projects: the case of the future post war reconstruction of Ukraine. *Business: Theory and Practice*. 2023. Vol. 24(2). Pp. 459–472. DOI: <https://doi.org/10.3846/btp.2023.18020>
8. Shvedun V., Bulba V., Bozhko L., Kucher L., Kholodok V., Ihnatiev O. Circular economy in Ukraine on the way to European integration: directions for sustainable management during the war and post war recovery. *Journal of Environmental Management & Tourism*. 2023. Vol. 14(1). Pp. 194–206. DOI: [https://doi.org/10.14505/jemt.v14.1\(65\).19](https://doi.org/10.14505/jemt.v14.1(65).19)
9. Кміть В.М., Жук Ю.І., Чеботарь О.А. Зарубіжний досвід податкового стимулювання підприємництва. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 3(08). С. 265–269. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/50.pdf (дата звернення: 14.03.2025).
10. Aliksieienko I., Koltun V., Grynchuk N., Vakulenko V., Kohut O. Sustainable development of territories during the period of post war environmental restoration. *WSEAS Transactions on Environment and Development*. 2023. Vol. 19. Pp. 350–360. DOI: <https://doi.org/10.37394/232015.2023.19.31>
11. Амоша О.І., Амоша О.О. Щодо формули стратегії повоєнної перебудови економіки. *Економіка промисловості*. 2023. № 1. С. 69–78. URL: <http://jnas.nbuv.gov.ua/article/UJRN-0001406766> (дата звернення: 14.03.2025).
12. Kicaj H., Polukarov Y., Prakhovnik N., Polukarov O., Kachynska N. How war in Ukraine is affecting the climate. *International Journal of Environmental Studies*. 2023. Vol. 80(2). Pp. 277–283. DOI: <https://doi.org/10.1080/00207233.2023.2174743>
13. Kocherov M., Dzhyhora O., Dykha M. Mechanisms of post war economic recovery in Ukraine: The role of the international community. *Economic Affairs*. 2023. Vol. 68(2). Pp. 1311–1321. DOI: <https://doi.org/10.46852/0424-2513.2.2023.35>
14. Lemishko O., Davydenko N., Shevchenko A. Strategic directions of the economic recovery of post war Ukraine. *Journal of Innovations and Sustainability*. 2022. Vol. 6(2). Pp. 1–10. DOI: <https://doi.org/10.51599/is.2022.06.02.09>
15. Martynovych N., Yemchenko I., Kulinich T. From the territory of recovery to sustainable development: a methodological concept of effective socio economic development of Ukraine after the war. *Problemy Ekorozwoju / Problems of Sustainable Development*. 2023. Vol. 18(2). Pp. 13–25. DOI: <https://doi.org/10.35784/preko.3923>
16. Pidorycheva I., Liashenko V. Structural deformations in the entrepreneurial sector and overcoming them: context of Ukrainian economic recovery. *Journal of European Economy*. 2023. Vol. 22(2). Pp. 287–311. DOI: <https://doi.org/10.35774/jee2023.02.287>
17. Приказюк Н., Лобова О., Моташко Т., Прокоф'єва О., Юхименко В. Перспективи післявоєнного відновлення
5. Gernego, I., Dyba, M. I., Shkoda, T., & Dyba, M. V. (2023). Venture financing as support for the sustainable model of post war rebuilding in Ukraine. *European Journal of Sustainable Development*, 12(2), 1–10. doi: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2023.v12n2p1>
6. Kindzerskyi, Y. (2023). Possibilities of applying the concept of an entrepreneurial state to ensure structural and innovative transformations during the post war recovery of Ukraine's economy. *Economichnyy Analiz*, 33(1), 37–45. doi: <https://doi.org/10.35774/econa2023.01.037> (in Ukrainian)
7. Rieznyk, O., Treus, A., & Kozmenko, S. (2023). Priorities of impact investing in environmental protection projects: The case of the future post war reconstruction of Ukraine. *Business: Theory and Practice*, 24(2), 459–472. doi: <https://doi.org/10.3846/btp.2023.18020>
8. Shvedun, V., Bulba, V., Bozhko, L., Kucher, L., Kholodok, V., & Ihnatiev, O. (2023). Circular economy in Ukraine on the way to European integration: Directions for sustainable management during the war and post war recovery. *Journal of Environmental Management & Tourism*, 14(1), 194–206. doi: [https://doi.org/10.14505/jemt.v14.1\(65\).19](https://doi.org/10.14505/jemt.v14.1(65).19)
9. Kmit, V. M., Zhuk, Y. I., & Chebotar, O. A. (2017). Foreign experience of tax stimulation of entrepreneurship. *Eastern Europe: Economy, Business and Management*, 3, 265–269. Retrieved from http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/50.pdf (in Ukrainian)
10. Aliksieienko, I., Koltun, V., Grynchuk, N., Vakulenko, V., & Kohut, O. (2023). Sustainable development of territories during the period of post war environmental restoration. *WSEAS Transactions on Environment and Development*, 19, 350–360. doi: <https://doi.org/10.37394/232015.2023.19.31>
11. Amosha, O. I., & Amosha, O. O. (2023). On the formula of the strategy of post war economic restructuring. *Economy of Industry*, 101(1), 68–78. doi: <https://doi.org/10.35774/econa2023.01.037> (in Ukrainian)
12. Kicaj, H., Polukarov, Y., Prakhovnik, N., Polukarov, O., & Kachynska, N. (2023). How war in Ukraine is affecting the climate. *International Journal of Environmental Studies*, 80(2), 277–283. doi: <https://doi.org/10.1080/00207233.2023.2174743>
13. Kocherov, M., Dzhyhora, O., & Dykha, M. (2023). Mechanisms of post war economic recovery in Ukraine: The role of the international community. *Economic Affairs*, 68(2), 1311–1321. doi: <https://doi.org/10.46852/0424-2513.2.2023.35>
14. Lemishko, O., Davydenko, N., & Shevchenko, A. (2022). Strategic directions of the economic recovery of post war Ukraine. *Journal of Innovations and Sustainability*, 6(2), 1–10. doi: <https://doi.org/10.51599/is.2022.06.02.09>
15. Martynovych, N., Yemchenko, I., & Kulinich, T. (2023). From the territory of recovery to sustainable development: A methodological concept of effective socio-economic development of Ukraine after the war. *Problemy Ekorozwoju/Problems of Sustainable Development*, 18(2), 13–25. doi: <https://doi.org/10.35784/preko.3923>
16. Pidorycheva, I., & Liashenko, V. (2023). Structural deformations in the entrepreneurial sector and overcoming them: Context of Ukrainian economic recovery. *Journal of European Economy*, 22(2), 287–311. doi: <https://doi.org/10.35774/jee2023.02.287>
17. Prykaziuk, N., Lobova, O., Motashk, T., Prokofieva, O., & Yukhumenko, V. (2023). Prospects of the post war recovery

- фінансового сектора України. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2023. № 4(51). С. 53–65. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.4.51.2023.4051>
18. Burlay T., Podliesna V., Borzenko O. Ukraine's economy: resilience under war and challenges for post war recovery. *Science Insights & Future Trends*. 2024. Vol. 5(20). Pp. 1–15. DOI: <https://doi.org/10.15407/scine20.05.016>
 19. Shou Y., Shan X., Shao J., Lai K.-h., Zhou Q. How do foreign SMEs mitigate violent conflict risk by doing good? An instrumental stakeholder theory perspective. *Journal of Business Ethics*. 2023. Vol. 192. Pp. 407–422. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-023-05521-x>
 20. Ceci C., Colaneri K., Cretarola A. Optimal reinsurance and investment under common shock dependence between financial and actuarial markets. *Insurance: Mathematics and Economics*. 2021. Vol. 104. Pp. 12–26. DOI: <https://doi.org/10.48550/arXiv.2105.07524>
 21. Giovannini A., Hauptmeier S., Leiner-Killinger N., Valenta V. The fiscal implications of the EU's recovery package. *ECB Economic Bulletin*. 2020. № 6. URL: https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/focus/2020/html/ecb.ebbox202006_08~7f90a18630.en.html (дата звернення: 14.03.2025).
 18. Burlay, T., Podliesna, V., & Borzenko, O. (2024). Ukraine's economy: Resilience under war and challenges for post war recovery. *Science Insights & Future Trends*, 5(20), 1–15. doi: <https://doi.org/10.15407/scine20.05.016>
 19. Shou, Y., Shan, X., Shao, J., Lai, K.-h., & Zhou, Q. (2023). How do foreign SMEs mitigate violent conflict risk by doing good? An instrumental stakeholder theory perspective. *Journal of Business Ethics*, 192, 407–422. doi: <https://doi.org/10.1007/s10551-023-05521-x>
 20. Ceci, C., Colaneri, K., & Cretarola, A. (2021). Optimal reinsurance and investment under common shock dependence between financial and actuarial markets. *Insurance: Mathematics and Economics*, 104, 12–26. doi: <https://doi.org/10.48550/arXiv.2105.07524>
 21. Giovannini, A., Hauptmeier, S., Leiner-Killinger, N., & Valenta, V. (2020). The fiscal implications of the EU's recovery package. *ECB Economic Bulletin*, 6. Retrieved from https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/focus/2020/html/ecb.ebbox202006_08~7f90a18630.en.html

Daria Zagorska,

PhD (Economics), Associate Professor, V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine
dmzagorska@karazin.ua
<https://orcid.org/0000-0002-5905-5837>

FINANCIAL STRATEGIES AND INSTRUMENTS FOR STIMULATING ECONOMIC GROWTH AND RECOVERY IN THE POST-WAR RECONSTRUCTION CONTEXT: LESSONS FOR UKRAINE FROM INTERNATIONAL EXPERIENCE

Abstract. This article addresses the financial foundations necessary for stimulating economic growth and recovery in the aftermath of war. It has been determined that modern challenges associated with large-scale destruction, structural transformation, and global instability require a comprehensive approach to financial policymaking. By examining international case studies from Germany, the United Kingdom, Japan, and Bosnia and Herzegovina, the study identifies key financial instruments that facilitated post-conflict recovery: fiscal stimulus, tax incentives, targeted SME financing, infrastructure renewal, and strong regulatory institutions. Particular attention is devoted to the insurance sector, which is expected not only to recover operational capacity but to become a proactive agent in risk management and reconstruction finance. The research reveals that successful recovery efforts rely on a hybrid model that integrates fiscal policy, capital market tools, public guarantees, digital financial services, and external aid. For Ukraine, the article outlines a financial reform agenda that includes institutional modernization, tax policy adjustment, long-term investment frameworks, and the expansion of inclusive and transparent financial instruments. It concludes that a holistic and coordinated financial architecture – linking the state, international partners, and private actors – is essential not only to rebuild the economy but to position it for sustainable and inclusive growth. Financial resilience takes on heightened relevance under conditions of hybrid aggression and limited resource capacity. The proposed mechanisms account for the need for flexible risk response, increased trust in financial institutions, and overcoming regional imbalances. The article's conclusions are based on an interdisciplinary approach that combines macroeconomic analysis, public policy practices, and international financial cooperation.

Keywords: *Post-War Recovery, Financial Policy, Tax Incentives, Public Support, Insurance, Investment, International Aid.*

JEL Classification: G20; N20; O30; P00.

In cites: Zagorska, D. (2025). Financial strategies and instruments for stimulating economic growth and recovery in the post-war reconstruction context: lessons for Ukraine from international experience. *Social Economics*, 70, 102-111. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-09> (In Ukrainian)

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-10>
УДК 336.7

Андрій Миколайович Матирін

аспірант

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,

майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна

matyryn_a@ukr.net

<https://orcid.org/0009-0006-1819-823X>

ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Метою статті є аналіз реакції українського банківського сектору на невизначеність. Дослідження ідентифікує глобальні (кризи, конфлікти, технологічні зміни, екологічні виклики) та національні (анексія, військова агресія) події, що впливають на банківський сектор. Обґрунтовується двоїстий вплив невизначеності на його діяльність. Актуальність роботи для України, що зіткнулася з безпрецедентними викликами, підкреслює нагальну потребу такого аналізу.

Сучасний світ характеризується зростанням невизначеності, яка значно впливає на банки. Війна в Україні посилила турбулентність, створивши нові ризики для ліквідності, капіталізації та прибутковості. Проаналізовано показники функціонування банківського сектору України за 2008-2025 роки. Розглянуто динаміку кредитної діяльності, залучення коштів, ефективності та якості активів (рентабельність, частка непрацюючих кредитів). Визначено, що невизначеність породжує як загрози (зростання кредитних ризиків, волатильність ринків, проблеми з ліквідністю, кіберзагрози, відтік капіталу, паніка вкладників), так і можливості (інновації, нові продукти, нетрадиційні джерела доходу, ефективніше управління ризиками, соціальна відповідальність, консолідація ринку).

Аналіз показав, що найскладніший період для банків припав на 2014-2017 роки, збігаючись з військовою агресією та анексією. Цей період характеризувався падінням кредитування, погіршенням фінансових показників (негативна рентабельність) та зростанням частки непрацюючих кредитів, що свідчить про неготовність менеджменту. Однак, у 2018-2024 роках банківський сектор демонструє впевнене відновлення, незважаючи на пандемію та повномасштабну війну. Спостерігається стабільне зростання залучених депозитів, що вказує на зростання довіри та збільшення ресурсної бази. Кредитування мало незначну висхідну траєкторію зі зменшенням у роки значних подій, тоді як вкладення у цінні папери демонструють стійку висхідну тенденцію. Показники рентабельності активів та капіталу швидко відновилися до позитивних рівнів. Частка непрацюючих кредитів, досягши піку, стабільно знижувалася, а також покращилася станом на кінець 2024 року, незважаючи на війну. Це вказує на роботу банків з проблемними активами та поліпшення якості нових кредитів. Здатність банківської системи адаптуватися до шоків є вирішальною для підтримання економічної стабільності. Позитивні показники можуть бути наслідком ефективного антиризикового управління.

Подальші дослідження включатимуть побудову економіко-математичної моделі для кількісної оцінки взаємозв'язку між ефективністю банківського сектору та невизначеністю, що дозволить проаналізувати динамічні процеси та розробити точніші прогнози.

Ключові слова: банки, банківський сектор, ефективність, невизначеність.

JEL Classification: G21; D81; D84.

Як цитувати: Матирін, А. М. (2025). Функціонування банківського сектору в умовах невизначеності. *Соціальна економіка*, 70, 112-121. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-10>

Вступ. Сучасний світ характеризується зростаючим рівнем невизначеності, спричиненим глобальними економічними кризами, геополітичними конфліктами,

технологічними трансформаціями та екологічними викликами. В таких умовах стабільне та ефективне функціонування банківського сектору набуває критичного

© А. М. Матирін, 2025



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

значення для будь-якої національної економіки. Банки, будучи ключовими посередниками у фінансовій системі, забезпечують життєво важливі функції кредитування, залучення депозитів, здійснення платежів та управління ризиками. Однак саме ця роль робить їх особливо вразливими до шоків, що виникають внаслідок непередбачуваних подій, що підкреслює актуальність дослідження їхньої діяльності в нестабільних умовах.

Для України, яка протягом останнього десятиліття стикалася з безпрецедентними викликами, включаючи анексію територій, військову агресію та постійні економічні потрясіння, аналіз функціонування банківського сектору в умовах невизначеності є не просто академічним інтересом, а нагальною потребою. Війна посилює турбулентність та створила нові, досі невідомі ризики, що безпосередньо впливають на ліквідність, капіталізацію та прибутковість банків. Здатність банківської системи адаптуватися, мінімізувати негативні наслідки та продовжувати ефективно виконувати свої функції є визначальною для підтримки економічної стабільності, відновлення та подальшого розвитку країни.

Метою написання статті є заповнення прогалини у розумінні того, як саме український банківський сектор реагує на різноманітні джерела невизначеності. Для досягнення поставленої мети були реалізовані наступні завдання: встановлено події глобального та національного характеру, що обумовлюють невизначеність функціонування економічних суб'єктів; зроблено огляд базових показників ефективності функціонування банківського сектору; обґрунтовано двоїстий вплив невизначеності на функціонування банківського сектору. Об'єктом дослідження є банківський сектор економіки України, а предметом дослідження – ефективність функціонування банківського сектору.

Огляд літератури. Питання невизначеності та її наслідків для економічних суб'єктів є доволі розповсюдженим у наукових дослідженнях як вітчизняних, так і закордонних вчених. Наприклад, основна ідея праці (Danisman & Amine Tarazi, 2024) полягає в тому, що посилення невизначеності економічної політики негативно впливає на стабільність банків після світової фінансової кризи 2007–2008 років. Цікавим є висновок, що цей вплив є сильнішим для великих банків, проте високий рівень капіталу та ліквідності, а також більша ринкова влада банків допомагають пом'якшити цей негативний ефект. Суттєвість фактору роз-

міру банку також була підкреслена Ц. Яо та Ц. Фань (Yao & Fan, 2025).

В статті Дж. А. Баттена та інших (Batten, Boubaker, Kinatender, Choudhury, & Wagner, 2023) проаналізовано вплив індексу волатильності VIX на світовий банківський сектор під час Глобальної фінансової кризи, пандемії COVID-19 та війни в Україні, і було виявлено, що зміни волатильності значно корелюють з негативними банківськими прибутками, причому COVID-19 демонструє найсильнішу асиметрію впливу, а азійські банки виявляються більш стійкими до цих шоків, ніж європейські. Важливо, що вплив волатильності на банківський сектор виявився меншим під час війни порівняно з іншими кризами, і цікаво наскільки це підтвердиться чи ні для вітчизняного банківського сектору. Також тематика війни, невизначеності та банківського сектору розкривається у статті П. К. Озілі, Е. Н. Океке, К. І. Обіора (Ozili, Okeke, & Obiora, 2024). Під час війни, яка спричиняє значну економічну невизначеність, центральні банки можуть використовувати монетарну політику для пом'якшення негативних наслідків, зокрема, утримуючи процентні ставки на поточному рівні, а також застосовуючи інші інструменти для підтримки економіки та контролю інфляції.

Важливим є встановлення взаємозв'язку між ефективністю банків та невизначеністю. Головна ідея статті (Alam, Yu Bai, & Banna, 2025) полягає в тому, що операційна ефективність банків може пом'якшувати зростання фінансових ризиків, спричинених невизначеністю економічної політики на рівні штатів (SEPU). Це ключове взаємозв'язок зберігається навіть при врахуванні інших факторів і є незалежним від різноманітних характеристик банків, підкреслюючи важливість ефективного управління для стабільності банківського сектору в умовах економічної невизначеності. Дослідження функціонування банків у Китаї при зростанні невизначеності економічної політики обґрунтувало здатність цифрової трансформації пом'якшувати її негативний вплив (Jing & Hsiao, 2025). Цікавим також виглядає обґрунтування зв'язку між покращенням ефективності банків та енергетичною невизначеністю в Єврозоні, яка розкрила цікаві та нові можливості для банківської сфери (Boungou, Dufau, Fawaz, & Dash, 2025). С. Хуан, І. Ван, І. Лян, Р. Фу, Г. Чен (Huang, Wang, Liang, Fu, & Chen, 2025) було доведено, що невизначеність кліматичної політики Китаю має нелінійний вплив на схиль-

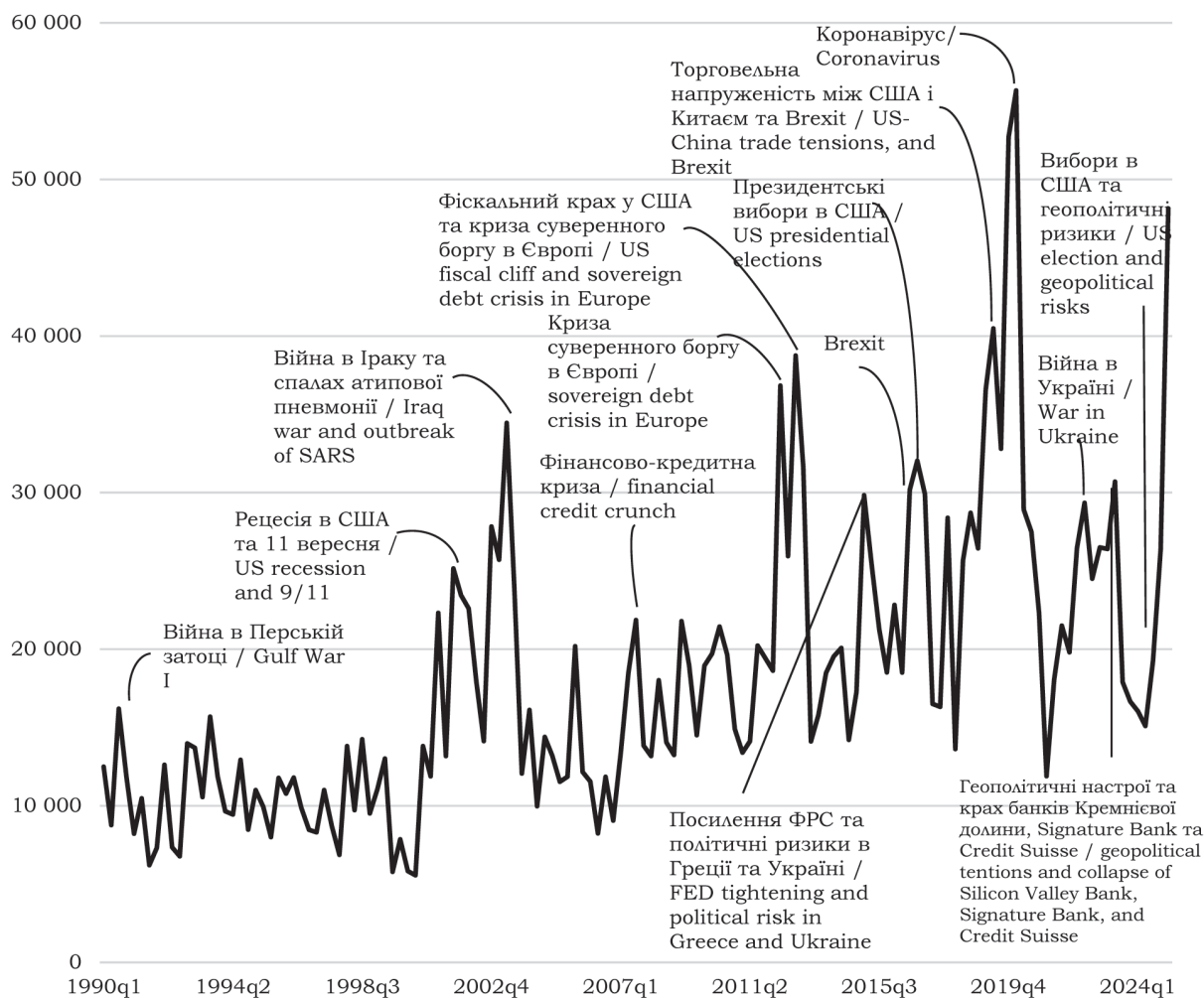


Рис. 1. Світовий індекс невизначеності за період з I кварталу 1990 р. до I кварталу 2025 р.
(Ahir, Bloom, & Furceri, 2022)

Fig. 1. World Uncertainty Index, 1990Q1 to 2025Q1 (Ahir, Bloom, & Furceri, 2022)

ність до ризику китайських комерційних банків, а такі фактори, як рентабельність активів та співвідношення кредитів до депозитів, можуть посилювати або маскувати цей зв'язок. До питання ефективності функціонування банків також відноситься дослідження (Niu, 2024) з цікавими результатами: коли невизначеність економічної політики низька, накопичення ліквідності негативно впливає на прибутковість, але коли невизначеність економічної політики висока, воно, навпаки, пов'язане з вищою прибутковістю. Ці висновки є сталими як у періоди кризи, так і в нормальні часи, а також для банків різного розміру. Схожий напрям досліджень висвітлено у (Murad, Pathan, Durand, & Zheng, 2025). Застосовуючи новий індекс невизначеності на рівні банку (BLU), це дослідження виявило, що підвищена невизначеність, спричинена зовнішніми шоками, негативно впливає на банківську ліквідність, кредитування та

прибутковість акцій, водночас збільшуючи запаси ліквідності банків і призводячи до зниження національного виробництва та зайнятості.

Дж. Т. Х. Вуонг, Є. Д. Х. Нгуєн, М. Х. Нгуєн, В.-К. Вонг (Vuong, Nguyen, Nguyen, & Wong, 2024) довели, що хоча більшість видів невизначеності послаблюють стабільність банків, геополітичний ризик, навпаки, позитивно корелює зі стабільністю банків. Дослідження також показує, що цей вплив відрізняється залежно від специфіки банків та відкритості фінансової системи країни.

За останні декілька років статті, присвячені банківському сектору, зосереджені на впливі невизначеності, спричиненої війною. Зауважимо, що більшість авторів роблять акцент як на загрозах, так і можливостях для вітчизняних банках та підкреслюють значну стійкість банківської системи (Ткаченко, 2022; Сіняговський, 2023;

Криховецька & Мигович, 2023; Веретельніков, 20023; Шушкова, Парфенюк, & Турба, 2023; Грабчук & Марецька, 2023; Соколовська & Пейков, 2024; Дробязко, Березовик, & Борщук, 2024; Ясіновська & Шеремета, 2024).

Методологія дослідження. Для отримання результатів дослідження були застосовані наступні наукові методи: історико-економічний аналіз – для систематичного огляду значущих економічних, політичних та соціальних подій на глобальному та національному рівнях; динамічний аналіз – для побудови графіків та вивчення тенденцій зміни показників ефективності банківського сектору за визначений період; системний аналіз – для розгляду банківського сектору як складної системи, що реагує на зовнішні шоки, а також обґрунтування механізмів, через які невизначеність може мати як негативні (підвищення ризиків, зменшення кредитування), так і потенційно «позитивні» або адаптивні (стимулювання інновацій, консолідація ринку, посилення регулювання) наслідки. В ясності інформаційної бази дослідження були використані the World Uncertainty Index (WUI) та дані Національного банку України щодо фінансових корпорацій.

Основні результати. Для банківського сектору важливе значення має як глобальна невизначеність, так і національна, оскільки вони чинять значний вплив на його функціонування. Сучасний світ характеризується зростаючим рівнем невизначеності, спричиненим глобальними економічними кризами, геополітичними конфліктами, технологічними трансформаціями та екологічними викликами. Глобальна невизначеність, спричинена подіями світового масштабу, такими як глобальні економічні кризи або геополітичні конфлікти, відображається у Світовому індексі невизначеності (Рис. 1).

Національна невизначеність, викликана внутрішніми подіями або подіями, що мають особливе значення для країни (як-от анексія територій, військова агресія та постійні економічні потрясіння), відображається в Індексі невизначеності для України (Рис. 2). Зокрема, для України, яка протягом останнього десятиліття стикалася з безпрецедентними викликами, аналіз функціонування банківського сектору в умовах невизначеності є нагальною потребою. Війна посилює турбулентність та створила нові ризики, що безпосередньо впливають на ліквідність, капіталізацію та прибутковість банків. Здатність банківської системи адаптуватися до цих шоків є вирішальною

для підтримання економічної стабільності та розвитку країни.

Цілком очевидно, що для оцінки ефективності функціонування банківського сектору необхідно ретельно відібрати кількісні та якісні показники. На Рис. 3 представлено динаміку шести ключових показників функціонування банківського сектору України. Спираючись на дослідження цих показників, можна виділити наступні тенденції функціонування банківського сектору України:

1) кредитна діяльність та залучення коштів: протягом усього періоду (2008-2024 рр.) спостерігається стабільне та значне зростання обсягу залучених депозитів. Це вказує на зростання довіри населення та бізнесу до банківської системи та збільшення її ресурсної бази попри всі події, що спричиняють глобальну та національну невизначеність. Разом з цим активні операції банків за двома основними напрямками (кредити та вкладення в цінні папери та депозитні сертифікати) характеризувалися різною динамікою показників. За означений період обсяг виданих кредитів мав незначну висхідну траєкторію зі зменшенням індикатору у роки визначних світових чи українських подій. В той же час обсяг вкладень в цінні папери та депозитні сертифікати (Investments in securities and certificates of deposit) демонструє висхідну тенденцію протягом усього періоду, з незначними коливаннями. Особливо помітне стрімке зростання з 2015 року, що може свідчити про збільшення інвестиційної активності банків у державні цінні папери або інші ліквідні інструменти. Після періоду спаду (приблизно 2014-2017 роки), пов'язаного з економічними та геополітичними викликами, український банківський сектор демонструє відновлення та зростання ресурсної бази за рахунок депозитів та поступове відновлення кредитної активності. Збільшення вкладень у цінні папери свідчить про зміну структури активів банків;

2) ефективність та якість активів: рентабельність активів (Return on assets) має значні коливання. Перше різке падіння та від'ємні значення припадають на 2009-2011 рр., як наслідки світової фінансової кризи, потім спостерігається різке падіння до негативних значень у 2014-2017 роках. Після цього відбувається швидке відновлення та зростання, досягаючи позитивних значень, що свідчить про поліпшення ефективності використання активів після періоду кризи. До 2025 року показник тримається на позитивному рівні. Динаміка показника рентабельності капіталу (Return

on equity) схожа на рентабельність активів, але з більшою амплітудою коливань. Частка непрацюючих кредитів (Share of non-performing loans) демонструє значне зростання з 2014 по 2017 роки, досягаючи свого піку. Це свідчить про значне погіршення якості кредитного портфеля банків у період кризи, викликаній вторгненням РФ на територію України. За період 2018-2021 роки спостерігається стабільна та суттєва тенденція до зниження частки непрацюючих кредитів, що вказує на роботу банків з проблемними активами та поліпшення якості нових виданих кредитів. Війна спричинила погіршення даного показника, але станом на кінець 2024 року наявне покращення показника. Після глибокої кризи, що характеризувалася негативною рентабельністю та високою часткою непрацюючих кредитів у середині 2010-х років, український банківський сектор демонструє суттєве відновлення. Показники рентабельності повертаються до позитивних значень, а частка проблемних кредитів значно зменшується, що свідчить про оздоровлення та підвищення стабільності сектору.

Аналізуючи показники діяльності банківського сектору України, можна зробити декілька висновків щодо впливу невизначеності на функціонування банків: за означений період 2008-2014 рр. найскладніший період для банків припав на 2014-2017 рр., що співпав з першим проявом військової агресії ворога на Донбасі, анексією Криму. Цей період характеризувався значним падінням обсягів кредитування, різким погіршенням фінансових показників (негативна рентабельність) та стрімким зростанням частки непрацюючих кредитів. Можна припустити, що в цьому періоді спрацювали загрози, які несе в собі невизначеність, а банківський менеджмент не був повністю готовий до подібного розвитку подій. Однак, в період 2018-2024 рр. (період стабілізації та зростання) після кризи банківський сектор демонструє впевнене відновлення. Спостерігається зростання депозитної бази, поступове відновлення кредитування, суттєве покращення рентабельності активів та капіталу, а також значне зниження частки непрацюючих кредитів. Це свідчить про адаптацію банківської системи до нових умов та її здатність ефек-

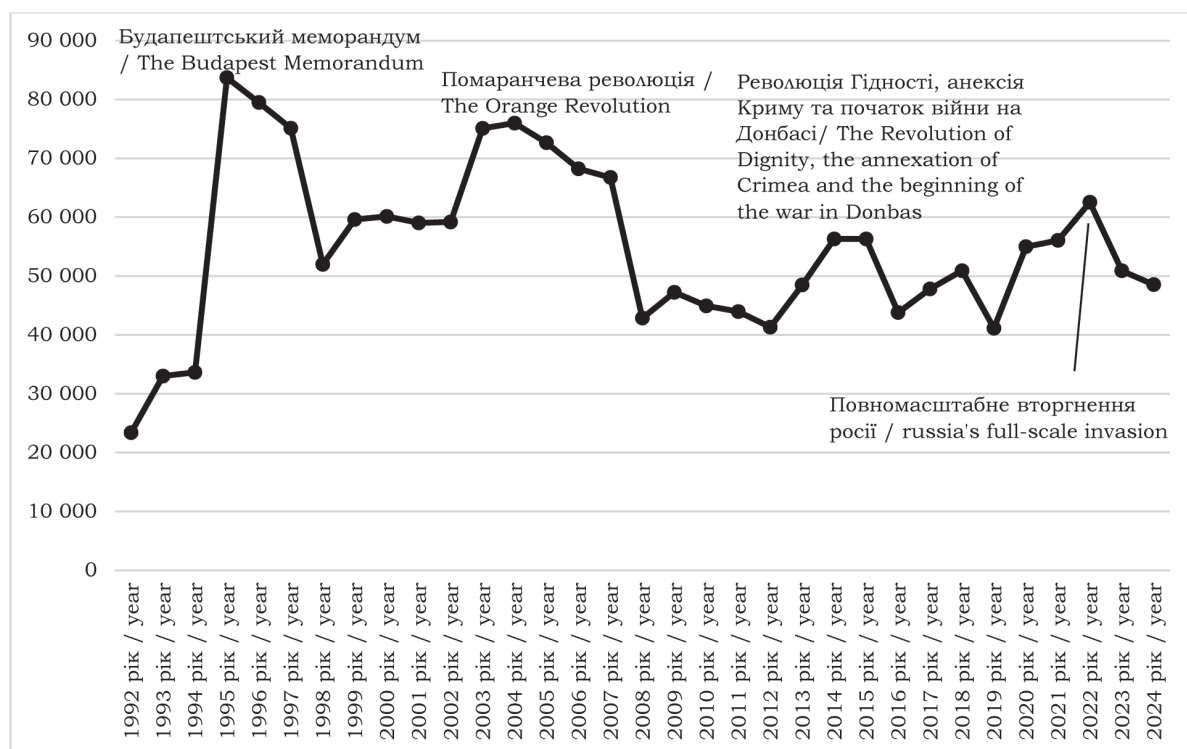


Рис. 2. Індекс невизначеності для України за період з I кварталу 1992 р. до I кварталу 2025 р.

Fig. 2. Uncertainty index for Ukraine, 1992Q1 to 2025Q1

Джерело: побудовано автором на основі даних 1

Source: built by the author based on data 1

1 World Uncertainty Index. Updated on April 4, 2025. URL: https://worlduncertaintyindex.com/wp-content/uploads/2025/04/WUI_Data.xlsx (дата звернення: 14.04.2025).

тивно функціонувати в умовах невизначеності попри пандемію та війну в Україні.

Невизначеність є невід'ємною характеристикою сучасного економічного ландшафту, особливо в умовах геополітичних зрушень, технологічних проривів та мінливих регуляторних вимог. Для банківського сектору це створює унікальний набір викликів, але водночас відкриває нові перспективи для розвитку та адаптації (Рис. 4).

Загрози, що спричиняє невизначеність для операторів банківського сектору:

1) зростання кредитних ризиків. В умовах економічної нестабільності зростає ймовірність невиконання боргових зобов'язань позичальниками. Це може бути спричинено падінням доходів населення, згортанням бізнес-активності, інфляційним тиском, або руйнуванням виробничих потужностей. Банки стикаються з необхідністю ретельнішого моніторингу портфелів та потенційним збільшенням резервів під

можливі втрати;

2) волатильність ринків та ліквідність. Непередбачувані коливання на фінансових ринках, включаючи валютні курси, процентні ставки та ціни на сировинні товари, можуть призвести до значних збитків для банків, які активно працюють на цих ринках. Крім того, несподівані відтоки депозитів або обмежений доступ до міжбанківського фінансування можуть створити проблеми з ліквідністю, що вимагає постійного управління та адекватного буфера ліквідності;

3) кіберзагрози та операційні ризики. В умовах підвищеної невизначеності зростає ризик кібератак, спрямованих на викрадення даних, фінансові махінації або дестабілізацію роботи банківських систем. Крім того, порушення ланцюгів постачання, відключення електроенергії або руйнування інфраструктури можуть призвести до значних операційних збоїв;

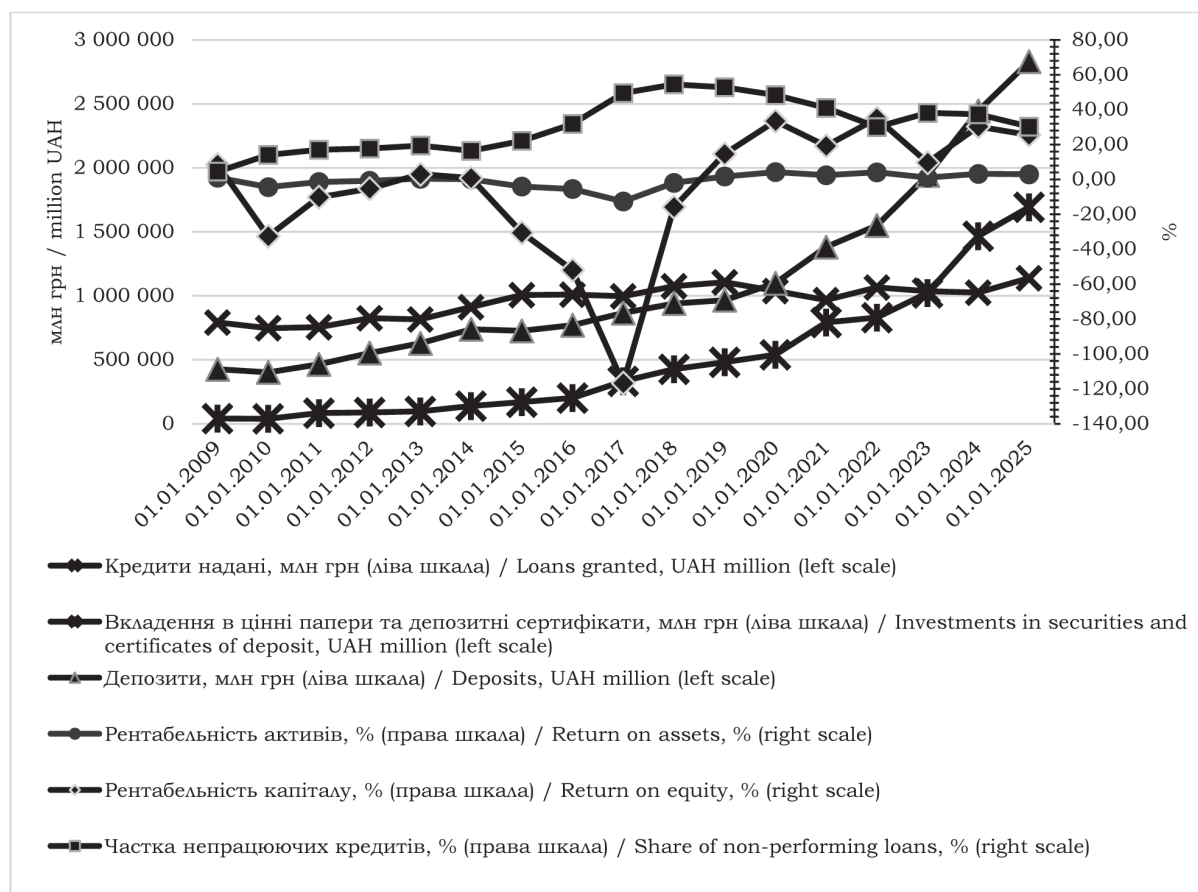


Рис. 3. Показники функціонування банківського сектору в Україні

Fig. 3. Performance indicators of the banking sector in Ukraine

Джерело: побудовано автором на основі даних¹

Source: built by the author based on data¹

1 Статистика фінансового сектору. Національний банк України : веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial> (дата звернення: 14.04.2025).



Рис. 4. Функціонування банків у часи невизначеності: загрози та можливості

Fig. 4. Banks functioning in times of uncertainty: threats and opportunities

4) зміни в регуляторному середовищі. Уряди та регулятори часто реагують на кризи або нестабільність шляхом впровадження нових правил та посилення нагляду. Це може призвести до збільшення витрат на комплаєнс, обмеження певних видів діяльності та необхідності швидкої адаптації до нових вимог, що створює додатковий тиск на прибутковість банків;

5) відтік капіталу та дефіцит інвестицій. Геополітична нестабільність або несприятливий інвестиційний клімат можуть спровокувати відтік іноземного капіталу та зменшення внутрішніх інвестицій. Це обмежує можливості банків щодо кредитування та фінансування довгострокових проектів, що в свою чергу гальмує економічне зростання;

6) психологічний чинник та паніка вкладників. У періоди високої невизначеності серед населення та бізнесу може поширюватися паніка, що призводить до масового зняття коштів з рахунків. Це створює загрозу для стабільності банківської системи, навіть якщо фінансовий стан окремих установ залишається міцним.

Разом з тим, перелік можливостей, що генерує невизначеність, є не меншим за загрози:

1) посилення ролі радника та довіреного партнера. В умовах невизначеності клієнти (як фізичні особи, так і бізнес) шу-

кають надійних партнерів. Банки, які зможуть запропонувати експертні консультації з управління ризиками, фінансового планування та збереження активів, зміцнять довіру та лояльність клієнтів, розширюючи спектр своїх послуг;

2) інновації у цифрових технологіях. Кризові ситуації часто прискорюють цифрову трансформацію. Банки можуть інвестувати у розвиток онлайн-банкінгу, мобільних додатків, штучного інтелекту для аналізу даних та автоматизації процесів, що дозволить підвищити ефективність, знизити витрати та покращити клієнтський досвід;

3) розвиток нових продуктів та послуг, адаптованих до потреб ринку. Невизначеність створює нові потреби. Наприклад, зростає попит на страхування від воєнних ризиків, індивідуальні інвестиційні рішення для збереження капіталу в умовах інфляції, або програми підтримки малого та середнього бізнесу, що постраждав від кризи. Банки, що швидко адаптуються, отримують конкурентну перевагу;

4) розширення нетрадиційних джерел доходу. В умовах обмежених можливостей для традиційного кредитування, банки можуть зосередитися на розвитку комісійного бізнесу, такого як послуги з управління активами, брокерські послуги, торговельно-фінансування, або консультаційні послуги;

5) підвищення ефективності управлін-

ня ризиками. Невизначеність змушує банки вдосконалювати свої системи управління ризиками. Це включає впровадження більш глибокого аналізу даних, використання прогностичних моделей, диверсифікацію портфелів та створення надійних планів безперервності бізнесу. Ефективне управління ризиками стає ключовим фактором виживання та зростання;

б) посилення соціальної відповідальності та іміджу. Банки, які активно беруть участь у підтримці соціальних проектів, відновленні економіки або наданні допомоги постраждалим, можуть значно покращити свій імідж та заслужити довіру суспільства. Це в свою чергу позитивно впливає на лояльність клієнтів та залучення нових;

7) консолідація та злиття. Слабші гравці можуть бути змушені залишити ринок, що надає можливість сильнішим банкам для консолідації, придбання активів та розширення своєї частки ринку.

Висновки. Позитивні показники у банківському секторі можуть бути наслідком ефективного антиризикового управління

українських банків. У періоди посилення невизначеності банки зазвичай стикаються з вищим рівнем ризику через зростаючу волатильність ринку та непередбачуваність подій. У відповідь на це, вітчизняні банки можуть покращувати свої практики управління ризиками та зосереджуватися на підвищенні ефективності, щоб компенсувати різноманітні невідомі наслідки майбутнього.

Наслідки майбутньої невизначеності можуть призвести до збільшення обсягів непрацюючих кредитів, неочікуваного відтоку коштів та зниження вартості активів. Отже, зіткнувшись із такими викликами, українським банкам важливо впроваджувати більш суворі процеси оцінки кредитоспроможності, удосконалювати моделі ризиків та підвищувати вартість кредитів, аби ефективно долати невизначені економічні умови.

Подальші дослідження з даної тематики будуть пов'язані з побудовою економіко-математичної моделі для проведення кількісної оцінки взаємозв'язку між ефективністю функціонування банківського сектору в Україні та невизначеністю.

Список використаної літератури

1. Ozturk Danisman G., Tarazi A. Economic policy uncertainty and bank stability: Size, capital, and liquidity matter. *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 2024. Vol. 93. P. 102–118. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.qref.2023.11.008>
2. Yao J., Fan J. The impact of policy uncertainty and risk taking on the credit resource allocation of urban commercial banks. *International Review of Economics & Finance*. 2025. Vol. 97. Article ID: 103766. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2024.103766>
3. Batten J. A., Boubaker S., Kinatader 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>
4. 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. ISBN 9780443157851. DOI: <https://doi.org/10.1016/B978-0-44-313776-1.00261-0>
5. Alam A. W., Yu Q., Bai S., Banna H. Local economic uncertainty, bank efficiency, and financial risk. *Finance Research Letters*. 2025. Vol. 81. Article ID: 107508. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2025.107508>
6. Jing W., Hsiao C. Y.-L. Economic policy uncertainty and the risk of Chinese commercial banks. *Finance Research Letters*. 2025. Vol. 81. Article ID: 107437. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2025.107437>
7. Boungou W., Dufau B., Fawaz M., Dash D. P. Energy uncertainty index and European banks. *Economics Letters*. 2025. Vol. 247. Article ID: 112122. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2024.112122>
8. Huang S., Wang Y., Liang Y., Fu R., Chen G. Impact and transmission mechanism of China's climate policy uncertainty on bank risk-taking. *Energy Economics*. 2025. Vol. 143. Article ID: 108214. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2025.108214>

References

1. Ozturk Danisman, G., & Tarazi, A. (2024). Economic policy uncertainty and bank stability: Size, capital, and liquidity matter. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 93, 102–118. doi: <https://doi.org/10.1016/j.qref.2023.11.008>
2. Yao, J., & Fan, J. (2025). The impact of policy uncertainty and risk taking on the credit resource allocation of urban commercial banks. *International Review of Economics & Finance*, 97, 103766. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2024.103766>
3. Batten, J. A., Boubaker, S., Kinatader, 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>
4. Ozili, P. K., Okeke, E. N., & Obiora, K. I. (2024). Wartime monetary policy: Monetary policy options to adopt during war. *Reference Module in Social Sciences*. Elsevier. doi: <https://doi.org/10.1016/B978-0-44-313776-1.00261-0>
5. Alam, A. W., Yu, Q., Bai, S., & Banna, H. (2025). Local economic uncertainty, bank efficiency, and financial risk. *Finance Research Letters*, 81, 107508. doi: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2025.107508>
6. Jing, W., & Hsiao, C. Y.-L. (2025). Economic policy uncertainty and the risk of Chinese commercial banks. *Finance Research Letters*, 81, 107437. doi: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2025.107437>
7. Boungou, W., Dufau, B., Fawaz, M., & Dash, D. P. (2025). Energy uncertainty index and European banks. *Economics Letters*, 247, 112122. doi: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2024.112122>
8. Huang, S., Wang, Y., Liang, Y., Fu, R., & Chen, G. (2025). Impact and transmission mechanism of China's climate policy uncertainty on bank risk-taking. *Energy Economics*, 143, 108214. doi: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2025.108214>

9. Niu J. Liquidity hoarding and bank profitability: The role of economic policy uncertainty. *Finance Research Letters*. 2024. Vol. 68. Article ID: 106003. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.106003>
10. Murad S. M. W., Pathan S., Durand R. B., Zheng C. Understanding bank-level uncertainty: New insights into banking activity and its macroeconomic impacts. *International Review of Economics & Finance*. 2025. Article ID: 104258. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2025.104258>
11. Vuong G. T. H., Nguyen Y. D. H., Nguyen M. H., Wong W.-K. Assessing the impact of macroeconomic uncertainties on bank stability: Insights from ASEAN-8 countries. *Heliyon*. 2024. Vol. 10, Issue 11. Article ID: e31711. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e31711>
12. Ткаченко О. Є. Трансформація фінансового управління в банківському секторі України під час війни. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка. 2022. № 27. С. 73–80. DOI: [https://doi.org/10.25264/2311-5149-2022-27\(55\)-73-80](https://doi.org/10.25264/2311-5149-2022-27(55)-73-80)
13. Сіняговський Ю. В. Заходи відновлення діяльності банків України в умовах війни. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки. 2023. № 5(1). С. 80–85. DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-5-8849>
14. Криховецька З. М., Мигович Т. М. Роль банків із участю держави у забезпеченні фінансової стабільності національної економіки в умовах війни. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 4. С. 53–63. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.4.53>
15. Веретельников І. О. Банківський сектор в умовах війни: особливості державного регулювання. Теорія та практика державного управління. 2023. Вип. 1. С. 56–71. DOI: <http://doi.org/10.26565/1727-6667-2023-1-04>
16. Шушкова Ю. В., Парфенюк Є. І., Турба Р. Б. Особливості банківського кредитування та засоби стабілізації фінансового забезпечення бізнесу в Україні в умовах війни. *Бізнес Інформ*. 2023. № 9. С. 213–221. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2023-9-213-221>
17. Грабчук О. М., Марецька О. С. Забезпечення ефективності функціонування механізму активних банківських операцій в умовах війни. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 22. С. 75–80. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.22.75>
18. Соколовська І. П., Пейков О. В. Національний феномен рентабельності банків в умовах війни. *Бізнес Інформ*. 2024. № 2. С. 184–193. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-2-184-193>
19. Дробязко А. О., Березовик В. М., Борщук О. С. Динаміка розвитку банків з іноземними інвестиціями в Україні в умовах війни. *Фінанси України*. 2024. № 4. С. 71–88.
20. Ясіновська І. Ф., Шеремета Л. М. Управління банківськими ризиками в умовах війни. *Бізнес Інформ*. 2024. № 11. С. 237–246. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-11-237-246>
21. Ahir H., Bloom N., Furceri D. The World Uncertainty Index. Working Paper. 2022. No 29763. DOI: <https://doi.org/10.3386/w29763>
9. Niu, J. (2024). Liquidity hoarding and bank profitability: The role of economic policy uncertainty. *Finance Research Letters*, 68, 106003. doi: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.106003>
10. Murad, S. M. W., Pathan, S., Durand, R. B., & Zheng, C. (2025). Understanding bank-level uncertainty: New insights into banking activity and its macroeconomic impacts. *International Review of Economics & Finance*, 104258. doi: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2025.104258>
11. Vuong, G. T. H., Nguyen, Y. D. H., Nguyen, M. H., & Wong, W.-K. (2024). Assessing the impact of macroeconomic uncertainties on bank stability: Insights from ASEAN-8 countries. *Heliyon*, 10(11), e31711. doi: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e31711>
12. Tkachenko, O. (2022). Transformation of financial management in the banking sector of Ukraine during the war. *Scientific Notes of the National University of Ostroh Academy. Series: Economics*, 27, 73–80. doi: [https://doi.org/10.25264/2311-5149-2022-27\(55\)-73-80](https://doi.org/10.25264/2311-5149-2022-27(55)-73-80) (in Ukrainian)
13. Siniaiovskiy, Yu. (2023). Measures to restore the operations of Ukrainian banks in the context of war. *International Scientific Journal «Internauka». Series: Economic Sciences*, 5(1), 80–85. doi: <https://doi.org/10.25313/25202294202358849> (in Ukrainian)
14. Krykhovetska, Z., & Myhovych, T. (2023). The role of banks with state participation in ensuring financial stability of the national economy in conditions of war. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 4, 53–63. doi: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.4.53> (in Ukrainian)
15. Veretelnikov, I. (2023). Banking sector in the conditions of war: features of state regulation. *Theory and Practice of Public Administration*, 1, 56–71. doi: <http://doi.org/10.26565/1727-6667-2023-1-04> (in Ukrainian)
16. Shushkova, Yu. V., Parfenyuk, Ye. I., & Turba, R. B. (2023). Peculiarities of bank lending and means of stabilizing business financial support in Ukraine during the war. *Business Inform*, 9, 213–221. doi: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2023-9-213-221> (in Ukrainian)
17. Hrabchuk, O., & Maretska, O. (2023). Ensuring the effectiveness of the active banking operations mechanism in war conditions. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 22, 75–80. doi: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.22.75> (in Ukrainian)
18. Sokolovska, I. P., & Pieikov, O. V. (2024). The national phenomenon of profitability of banks in the conditions of wartime. *Business Inform*, 2, 184–193. doi: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-2-184-193> (in Ukrainian)
19. Drobyazko, A. O., Berezovyyk, V. M., & Borschuk, O. S. (2024). Dynamics of development of banks with foreign investments in Ukraine in the conditions of war. *Finance of Ukraine*, 4, 71–88. (in Ukrainian)
20. Yasinovska, I. F., & Sheremeta, L. M. (2024). Banking risk management during the wartime. *Business Inform*, 11, 237–246. doi: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-11-237-246> (in Ukrainian)
21. Ahir, H., Bloom, N., & Furceri, D. (2022). The World Uncertainty Index. Working Paper, 29763. doi: <https://doi.org/10.3386/w29763>

Andrii Matyryn,

PhD Student, V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine

matyryn_a@ukr.net

<https://orcid.org/0009-0006-1819-823X>

THE BANKING SECTOR'S PERFORMANCE IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY

Abstract. The purpose of the article is to analyse the reaction of the Ukrainian banking sector to uncertainty. The study identifies global (crises, conflicts, technological changes, environmental challenges) and national (annexation, military aggression) events that affect the banking sector. The dual impact of uncertainty on its activities is substantiated. The relevance of the work for Ukraine, which is facing unprecedented challenges, underlines the urgent need for such an analysis.

The modern world is characterised by growing uncertainty, which has a significant impact on banks. The war in Ukraine has increased turbulence, creating new risks for liquidity, capitalisation and profitability. The article analyses the performance indicators of the banking sector of Ukraine for 2008-2025. The dynamics of lending activities, fundraising, efficiency and asset quality (profitability, share of non-performing loans) are considered. It is determined that uncertainty generates both threats (increased credit risks, market volatility, liquidity problems, cyber threats, capital outflows, panic of depositors) and opportunities (innovations, new products, non-traditional sources of income, more effective risk management, social responsibility, market consolidation).

The analysis showed that the most difficult period for banks was in 2014-2017, coinciding with military aggression and annexation. This period was characterised by a drop in lending, deteriorating financial performance (negative profitability) and an increase in the share of non-performing loans, which indicates that management was unprepared. However, in 2018-2024, the banking sector is showing a steady recovery despite the pandemic and full-scale war. There has been a steady increase in deposits, indicating growing confidence and an expanding resource base. Lending had a slight upward trajectory with a decrease in the years of significant events, while investments in securities show a steady upward trend. Return on assets and equity quickly recovered to positive levels. The share of non-performing loans, having reached its peak, has been steadily declining and improved as of the end of 2024, despite the war. This indicates that banks are working with non-performing assets and improving the quality of new loans. The ability of the banking system to adapt to shocks is crucial for maintaining economic stability. Positive indicators may be the result of effective risk management.

Further research will include building an economic-mathematical model to quantify the relationship between banking sector efficiency and uncertainty, which will allow for the analysis of dynamic processes and the development of more accurate forecasts.

Keywords: *Banks, Banking Sector, Efficiency, Uncertainty.*

JEL Classification: G21; D81; D84.

In cites: Matyryn, A. (2025). The Banking Sector's Performance in Conditions of Uncertainty. *Social Economics*, 70, 112-121. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-10> (In Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 20.04.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 30.05.2025 р.

The article was received by the editors 20.04.2025.
The article is recommended for printing 30.05.2025.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-11>
УДК 336.763.54

Олена Миколаївна Сукач*

кандидат економічних наук, доцент
elen1@online.ua
<http://orcid.org/0000-0001-7150-0262>

Сергій Олегович Савченко*

доктор економічних наук, професор
sso56@online.ua
<https://orcid.org/0000-0003-3081-2387>

*Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова,
Вулиця Нечуя-Левицького, 16, Черкаси, 18036, Україна

НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ НА ФІНАНСОВИЙ РИНОК

Фінансові інновації є ключовим фактором розвитку сучасного фінансового ринку, сприяючи підвищенню його ефективності, ліквідності та стійкості. Водночас вони можуть створювати нові ризики та виклики для регуляторів і учасників ринку. З огляду на стрімкий розвиток фінтеху, діджиталізації банківського сектора, появу криптовалют, смарт-контрактів, блокчейн-рішень, виникає потреба у формуванні сучасного методологічного апарату для аналізу таких явищ. У статті розглянуто науково-методологічні інструменти оцінки впливу фінансових інновацій на фінансовий ринок. Зокрема, аналізуються концептуальні підходи до визначення фінансових інновацій та їхній вплив на ефективність функціонування фінансового ринку. Метою дослідження є обґрунтування науково-методологічних інструментів, що дозволяють комплексно оцінювати вплив фінансових інновацій на ключові параметри функціонування фінансового ринку, зокрема його стабільність, ліквідність, гнучкість, прозорість та інклюзивність. Результати дослідження свідчать про те, що фінансові інновації мають як позитивний, так і потенційно ризикований вплив на ринок. З одного боку, вони сприяють зростанню доступу до фінансових ресурсів, підвищенню ефективності транзакцій, розширенню спектра фінансових продуктів і залученню нових учасників. З іншого боку – можуть спричинити посилення фінансової нестабільності, регуляторні виклики, кіберризики та загрозу виникнення нових форм асиметрії інформації. Авторам запропоновано аналітичну модель оцінки впливу інновацій із залученням багатофакторного аналізу та побудови сценаріїв можливих наслідків їхнього впровадження. Зазначено ключові показники, які можуть слугувати індикаторами інноваційної трансформації фінансового середовища. Практичне значення дослідження полягає в можливості використання запропонованих інструментів у стратегічному плануванні, формуванні регуляторної політики, оцінюванні інвестиційної привабливості нових фінансових продуктів та управлінні ризиками в умовах динамічного інноваційного середовища.

Ключові слова: фінансові інновації, фінансовий ринок, оцінка впливу, науково-методологічні інструменти, економетричне моделювання, машинне навчання, фінансові ризики.

JEL Classification: L15; L23; M12.

Як цитувати: Сукач, О. М., & Савченко, С. О. (2025). Науково-методологічні інструменти оцінки впливу фінансових інновацій на фінансовий ринок. *Соціальна економіка*, 70, 122-132. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-11>

Вступ. Сучасний фінансовий ринок зазнає суттєвих трансформацій під впливом новітніх технологій та інноваційних рішень. Фінансові інновації, зокрема, цифрові валю-

ти, блокчейн, фінтех-сервіси, алгоритмічна торгівля та нові платіжні системи, значно змінюють механізми функціонування ринку, створюючи, як нові можливості, так і по-

тенційні ризики. У зв'язку з цим виникає потреба у формуванні ефективних науково-методологічних підходів до оцінки впливу цих інновацій на стабільність, конкурентоспроможність і ефективність фінансових ринків. Проте, сучасний фінансовий ринок містить низку проблемних аспектів впровадження інновацій. Так, відсутність універсальних регуляторних стандартів щодо фінансових інновацій створює складнощі в їхній оцінці, оскільки зміна нормативно-правової бази може значно вплинути на ефективність та поширеність інновацій. Разом з тим, на ефективність фінансових інновацій, мають вагомий вплив поведінкові фактори, зокрема вплив споживчих очікувань, психологічних бар'єрів та ефектів масової поведінки у прийнятті рішень щодо нових інструментів на певних сегментах фінансового ринку. Отже, наразі постає питання ідентифікації ключових чинників та механізмів впливу інновацій на фінансову екосистему, що, своєю чергою, дозволить сформулювати ефективну політику регулювання та управління інноваційними процесами.

Метою дослідження є систематизація методів оцінки впливу фінансових інновацій на фінансовий ринок. Об'єктом дослідження обрано фінансовий ринок, як соціально-економічна система, що реагує на впровадження фінансових інновацій. Предмет дослідження - методологічні підходи, інструменти та механізми оцінки впливу фінансових інновацій на фінансовий ринок та його суб'єктів. Відповідно до мети статті, виокремлено такі завдання здійснення дослідження:

- здійснити огляд наявних досліджень щодо впливу фінансових інновацій на фінансовий ринок;
- виокремити питання які потребують поглибленого дослідження;
- визначити зміст та структуру фінансових інновацій у контексті сучасних трансформацій фінансового середовища;
- проаналізувати український ринок інноваційних технологій у фінансовій сфері;
- виокремити основні канали впливу фінансових інновацій на функціонування фінансового ринку;
- запропонувати науково-методологічний інструментарій оцінки впливу інновацій на фінансову стійкість та поведінку ринкових учасників.

Огляд літератури. Фінансовий ринок – це найважливіша складова фінансової системи держави, яка може успішно розвиватися й функціонувати лише в ринкових умовах, він забезпечує свободу руху капіталів та інших фінансових суб'єктів у світовому масштабі (Шевчук, 2019). Розвиток фінансо-

вих інновацій відіграє ключову роль у трансформації сучасної фінансової системи, забезпечуючи її адаптацію до нових викликів і можливостей, що виникають в умовах глобалізації, цифровізації та динамічного технологічного прогресу. Концепція фінансових інновацій еволюціонувала впродовж останніх десятиліть. Науковці та практики, як то: Г. Азаренкової, Л. Алексеєнко, М. Балицька, К. Бровенко, І. Гнидюк, І. Гуцул, Д. Дорофєєв, В. Дрислюк, О. Дячун, Ю. Задворний, Л. Колінець, С. Онишко, Н. Пантелеєва, С. Радянський, М. Складанюк, Т. Солоджук, Н. Циганова, Ю. Шевчук, Р. Щур, здійснювали дослідження розвитку інновацій та їхній вплив на фінансовий ринок з позицій розвитку теоретичних підходів і практичних механізмів.

Так, Л. Алексеєнко наголошує на важливості адаптації фінансових ринків до сучасних економічних умов через упровадження нових фінансових інструментів (Алексеєнко, 2019). І. Гуцул зазначає, що «інновації у сфері фінансових технологій (FinTech), зокрема штучний інтелект, блокчейн та хмарні обчислення, радикально змінюють способи управління фінансовими ресурсами» (Гуцул, 2025). На думку Д. Дорофєєва, головними характеристиками «фінансової інновації», є визначення об'єкта нововведень, ступеня новизни та функцій (Дорофєєв, 2018). С. Онишко досліджує специфіку застосування інноваційних інструментів в умовах глобальної кризи, підкреслюючи важливість інновацій у фінансовому секторі як ключового фактора забезпечення стійкості та конкурентоспроможності економіки (Онишко, 2018). Авторка визначає інновації, як необхідний елемент для адаптації до глобальних викликів, що стоять перед сучасними фінансовими ринками. Фінансова інновація – це нові процеси, щодо запровадження в обіг інноваційних фінансових технологій, фінансових інструментів та фінансового інвестування (Радянський, 2022). Отже, фінансові технології являють собою окрему галузь фінансів, що передбачає використання інноваційних технологій для надання й отримання, удосконалення та оптимізації фінансових послуг (Балицька, 2021). У Стратегії розвитку фінтеху в Україні, під фінансовими інноваціями розуміють «галузь, що охоплює компанії, які поєднують технології та інновації для забезпечення «безшовного» платіжного досвіду та інклюзивного сервісу для кінцевого споживача фінансових послуг¹.

1 Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року: Сталий розвиток інновацій, кешлес та фін грамотність 2020. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_finteh2025.pdf?v=6n (дата звернення: 20.04.2025).

Р. Наполі розкриває фінансові інновації як: нововведення продукту чи послуги або суттєві поліпшення їх характеристик; нове або значне вдосконалення методу, обладнання або навичок, а також, як суттєве поліпшення характеристик запропонованого продукту (послуги), методів, обладнання або навичок, що використовувалися раніше (Naroli, 2008). П. Туфано вважає, що «фінансова інновація» це – створення і подальшої популяризації нових фінансових інструментів, технологій, інституцій та ринків (Tufano, 2003).

Ю. Кривенко, В. Бізянов та О. Секретар досліджували інноваційні інструменти фінансового ринку, такі як: блокчейн і криптовалюти (Bitcoin і Ethereum), фінтех-платформи (PayPal, TransferWise (зараз Wise) та Revolut), цифрові валюти центральних банків (CBDC), смарт-контракти, API та відкриті банківські рішення, Big Data, аналітика та штучний інтелект (AI) і машинне навчання та роботизована автоматизація процесів (RPA) (Кривенко, 2023). Класифікацію фінансових інновацій залежно від функцій, видів діяльності, категорій, змістовних форм, типів інновацій, за новизною місця впровадження, за інноваційною роллю – розроблено О. Мельник та колективом (Мельник, 2020). Отже, сутність інноваційних фінансових інструментів полягає у створенні ефективніших механізмів залучення капіталу, зниженні ризиків та підвищенні рівня фінансової інклюзії (Свистун, 2025).

Попри значну кількість досліджень у сфері фінансових інновацій, залишається недостатньо розробленою система комплексної оцінки їхнього впливу, яка б враховувала як макроекономічні, так і мікроекономічні аспекти.

Аналіз наукових досліджень та практичного досвіду оцінки впливу фінансових інновацій на фінансовий ринок виявив низку невирішених питань, що потребують подальшого опрацювання:

- недостатня розробленість інтегрованих методик оцінки. Наявні підходи до аналізу впливу фінансових інновацій переважно фрагментарні та не охоплюють усі можливі аспекти їхнього впливу на фінансову стабільність, ліквідність ринку та поведінку інвесторів;

- обмежена кількісна оцінка ефективності фінансових інновацій. Існує брак методів, які дозволяють точно вимірювати ефекти фінансових інновацій у довгостроковій перспективі, зокрема через невизначеність майбутніх макроекономічних умов;

- відсутність уніфікованих підходів до врахування ризиків фінансових інновацій.

Методологія дослідження. У процесі дослідження було використано еконо-

мічні моделі, моделі загальної рівноваги, а також методи мультиплікативного аналізу прямого та непрямого впливу інновації на фінансові ринки. З метою визначення ролі фінансових інновацій у розвитку ринку застосовано функціональний аналіз. Форсайт-дослідження було вжито з метою виявлення довгострокових тенденцій та потенційних напрямів розвитку інноваційні на фінансовому ринку.

Основні результати. Нові технології у фінансовому секторі формують цифрові фінансові активи і дозволяють розвивати нові форми фінансових послуг (Шевченко, 2023). Фінансові інновації стають вагомим фактором розвитку сучасних економік, визначаючи тенденції та трансформації у функціонуванні фінансових ринків. Швидкий розвиток нових фінансових технологій, інструментів та продуктів значно змінює структуру й функціонування фінансових систем, а також впливає на поведінку учасників ринку (Harsono, 2024). У зв'язку з цим виникає необхідність розробки та вдосконалення науково-методологічних інструментів для оцінки впливу цих інновацій на фінансовий ринок, які дозволяють комплексно дослідити їхні ефекти та ризики.

Фінансові інновації на фінансовому ринку – це нові продукти, послуги, технології або бізнес-моделі, які змінюють спосіб функціонування фінансових ринків, полегшують доступ до фінансових ресурсів, підвищують ефективність операцій або знижують витрати для учасників ринку. Вони можуть включати, як нові фінансові інструменти, так і зміни в процесах, структурах або технологіях, що підтримують фінансову діяльність. Інноваційні продукти на фінансовому ринку стрімко розвиваються та адаптуються до потреб споживачів. Найбільш популярними, на сучасному фінансовому ринку, є:

- 1) цифрові валюти, зокрема криптовалюти (біткоїн, ефіріум), які змінили традиційне уявлення про гроші, створивши нові можливості для здійснення транзакцій без необхідності у фінансових посередниках¹;

- 2) FinTech включає інноваційні рішення для онлайн-платежів, мобільного банкінгу, кредитування, управління активами та ін. (Гнидюк, 2022);

- 3) робо-адвайзери – це автоматизовані платформи для надання фінансових консультацій та управління активами, які використовують алгоритми для створення та управління інвестиційними портфелями;

1 Fintech Industry Report 2024: Trends, Insights & Market Analysis URL: https://www.omnius.so/blog/fintech-industry-report-2024?Utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 26.04.2025).

4) краудфандингові платформи, які дозволяють зібрати фінансування від великої кількості інвесторів для певного проєкту або стартапу, міняючи традиційні фінансові установи;

5) P2P-кредитування (peer-to-peer lending) – це платформи, де позичальники можуть отримувати кредити безпосередньо від інвесторів без участі банків;

6) блокчейн, що забезпечує дистрибуцію та збереження даних без потреби в центральному органі управління, смарт-контракти дозволяють автоматизувати виконання контрактних умов без необхідності у посередниках¹;

7) інноваційні фінансові продукти – нові види фінансових інструментів, таких як деривативи на базі криптовалют, зелені облігації для фінансування екологічно сталих проєктів, а також структуровані продукти, які поєднують різні активи та ризики для інвесторів;

8) інтегровані платформи фінансових послуг, які об'єднують різноманітні фінансові сервіси в єдину систему (Prasad, 2021).

Такий вид інновацій може забезпечити значні переваги для споживачів та підвищити конкурентоспроможність на фінансових ринках (Taherdoost, 2023). Ключовими характеристиками таких технологій, що дозволяють розкрити їхню сутність є: інноваційний, клієнтоорієнтований та регуляторний підходи, а також фінансова інклюзивність. Саме фінансова інклюзія передбачає зростання доступності фінансових технологій для ширшого кола користувачів, що сприяє зростанню рівня їхньої фінансової грамотності (Солоджук, 2023; Mishra, 2024). Проте, «фінансові інновації часто призводять до значних змін на ринках, створюючи як нові можливості, так і потенційні загрози» (Задворний, 2024).

Фінансові технології, особливо штучний інтелект, машинне навчання, блокчейн, доповнена реальність/віртуальна реальність та квантова механіка, забезпечують більш диверсифіковану, зручну та гнучку платформу для просування фінансових послуг і продуктів, а також відіграють ключову роль у покращенні фінансових показників (Kou, 2025; Osmani, 2021).

Відтак, інновації дозволяють значно знизити бар'єри для входу на фінансові ринки, що відкриває доступ до фінансування для малих підприємств та індивідуальних інвесторів, які раніше не мали змоги скористатися традиційними банківськими послугами. А технологічні нововведення, такі як автоматизація процесів або

використання блокчейн-технологій, значно знижують витрати на транзакції, сприяють швидкому і безпечному обміну інформацією та грошовими коштами.

Разом з тим, фінансові інновації змінюють роль банків та інших фінансових установ, змушуючи їх адаптуватися до нових технологій та змінювати бізнес-моделі. Це може призвести до злиття та поглинання, а також до появи нових конкурентів – стартапів у сфері FinTech. Нові технології на фінансовому ринку, змінюють спосіб, в який інвестори приймають рішення, взаємодіють із ринками й управляють своїми активами. Вони можуть використовувати робо-адвайзерів або навіть автоматизовані торговельні системи, що змінює традиційні методи управління активами.

Разом з тим, розвиток інтернет-технологій генерує величезні обсяги даних, які можуть полегшити прийняття рішень на фінансових ринках, проте створюються нові виклики для фінансової діяльності, такі як отримання, обробка та аналіз численних інформаційних ресурсів (Xiao, 2021).

Проте, фінансові інновації можуть приносити нові ризики, зокрема, щодо кібербезпеки, конфіденційності даних, а також регулювання нових фінансових продуктів та послуг. Захист конфіденційних фінансових даних від потенційних кіберзагроз має вирішальне значення (Barroso, 2022; Alp Coşkun, 2023) та потребує вдосконалення законодавства та підвищення рівня обізнаності серед користувачів.

Варто зазначити, що 2024 рік став ще одним складним роком для фінтех-компаній, оскільки світові інвестиції склали лише 95,6 мільярда доларів за 4639 угод. Як світові інвестиції у фінтех, так і кількість угод впали до рівнів, яких не було з 2017 року². Проте, відмічена позитивна динаміка просування фінінновацій на ринку, а саме зростання цифрових валют центральних банків. Такі країни, як Китай та Європейський Союз, просувають свої ініціативи щодо цифрових валют, що спонукає фінтех-компанії відповідно адаптувати свої послуги, а нефінансові компанії вбудовують фінансові послуги безпосередньо в свої платформи³.

2 Global Fintech Investment Falls to Seven-Year Low of \$95.6 Billion in 2024, but Uptick in Q4'24 is a Sign of Cautious Optimism Says KPMG's Pulse of Fintech h2'24. URL: https://fnews.com/newsarticle/fintech/global-fintech-investment-falls-to-seven-year-low-of-95-6-billion-in-2024-but-uptick-in-q424-is-a-sign-of-cautious-optimism-says-kpmgs-pulse-of-fintech-h224/?Utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 20.04.2025).

3 Fintech Industry Report 2024: Trends, Insights & Market Analysis URL: https://www.omnius.so/blog/fintech-industry-report-2024?Utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 26.04.2025).

1 The Next Normal The recovery will be digital. August 2020. URL: <https://cutt.ly/vxvxo8xp> (дата звернення 26.04.2025).

Фінансові інновації в Україні у 2024 році продовжували розвиватися, попри складну геополітичну ситуацію та економічні виклики. Український фінтех-сектор демонструє високу адаптивність, зростаючу експортну орієнтованість і технологічну зрілість. Основними напрямками фінансових інновацій є: діджитал-банкінг; Fintech-as-a-Service (FaaS); RegTech; штучний інтелект; криптотехнології – зростання кількості ліцензованих крипто-сервісів (після легалізації ринку в 2022-2023 роках)¹. За даними Української асоціації фінтех та інноваційних компаній, у першому кварталі 2024 року в технологічні компанії України було інвестовано \$283 млн, що в 4 рази більше, ніж за аналогічний період 2023 року. Фокус інвесторів – на AI-рішення, блокчейн-сервіси, B2B fintech-платформи. Український фінансовий ринок, попри воєнні та економічні виклики, демонструє динамічний розвиток інноваційних фінансових сервісів. Фінтех-сектор продовжує відігравати роль двигуна цифровізації економіки та адаптації до нових умов. Ключові показники 2024 року: 256 активних фінтех-компаній, що зареєстровані та працюють на території України; 75% компаній вже досягли точки беззбитковості; 47% фінтех-компаній орієнтовані на експорт або працюють одночасно на внутрішньому і зовнішньому ринку; 79% компаній зареєстровані в Києві – столиця залишається центром інновацій; 79% проєктів розвиваються на основі власного фінансування без залучення інвестицій².

ІТ залишається провідною галуззю серед напрямів діяльності fintech-компаній в Україні. Другу позицію традиційно займають сервіси з платежів і грошових переказів, а третю – споживче кредитування, хоча його частка знизилася з 12% у 2023 році до 7% у 2024-му (рис. 1).

Варто зазначити, що аналогічна тенденція спостерігається й серед необанків: їхня частка скоротилася з 7% до 4% за той самий період. Протягом останніх років ринок втратив три необанки – Todobank, Neobank і Sportbank, що свідчить про зростання складності та ризикованості ведення бізнесу в цій сфері за нинішніх економічних і регуляторних умов (Казанцев, 2025). У сфері Regtech (регуляторні технології) і Legal Tech (поєднання юриспруденції та цифрових технологій) спостерігається зменшення частки з 7% до 6% і з 7% до 4% відповідно³.

1 Українська асоціація фінтех та інноваційних компаній. URL: <https://fintechua.org/about> (дата звернення: 20.04.2025).

2 Там само.

3 Український каталог фінтех-компаній 2024. URL: https://drive.google.com/file/d/1YCkzK8FRm7gBTsFXbyJvvoeQCCZ8d_d0_/view (дата звернення 26.04.2025).

Найбільш розповсюдженою технологією залишається API. Набирає обертів щодо використання технологія блокчейн, 12% на противагу 4% 2023 року. Разом з тим, з'явилися такі технології як DeFi, Інтернет речей і NFT (рис. 2).

Серед перспективних технологій для українського ринку респонденти виділили технологію API (62%), хмарні сервіси (53%), роботизовано автоматизацію процесів RPA (robotic process automation) (40%) та блокчейн (38%)⁴.

Отже, сучасний фінансовий сектор переживає стрімку трансформацію завдяки цифровим технологіям, що створює нові продукти та послуги, які змінюють традиційні моделі роботи ринку. У таких умовах вагомим значення набуває питання оцінки впливу фінансових інновацій на фінансовий ринок, адже інновації ускладнюють структуру фінансових продуктів і ринкових операцій, що вимагає нових підходів до їх контролю та управління ризиками. Разом з тим, за результатами оцінки, фінансові регулятори мають адаптувати правила та стандарти під нові реалії, щоб підтримувати баланс між інноваціями та захистом інтересів учасників ринку. Відтак, оцінка впливу фінансових інновацій є критичною для розуміння їхнього потенціалу, управління ризиками й забезпечення сталого розвитку фінансового ринку.

Проте, дана оцінка є складним та багатограним процесом, який потребує використання різних науково-методологічних інструментів. Цей інструментарій має забезпечувати, як якісну, так і кількісну оцінку наслідків інновацій для стабільності ринку, конкурентоспроможності учасників, ризиків і можливостей для розвитку економіки в цілому. На рис. 3 запропоновано науково-методологічний інструментарій оцінки впливу фінансових інновацій на ринок, який містить шість основних елементів, а кожен наступний етап ґрунтується на результатах попереднього аналізу, що забезпечує здійснення цілісного та системного дослідження.

Так, першочергово здійснюється оцінка ступеню виконання фінансовим інструментом своїх функцій – підвищення доходності, зниження транзакційних витрат, розширення доступу до фінансових ресурсів. Після виявлення ефективності важливо визначити, чи не створюють інновації загрози для стабільності ринку (посилення волатильності, підвищення системних ризиків, послаблення контролю тощо).

Фінансові інновації часто трансфор-

4 Там само.

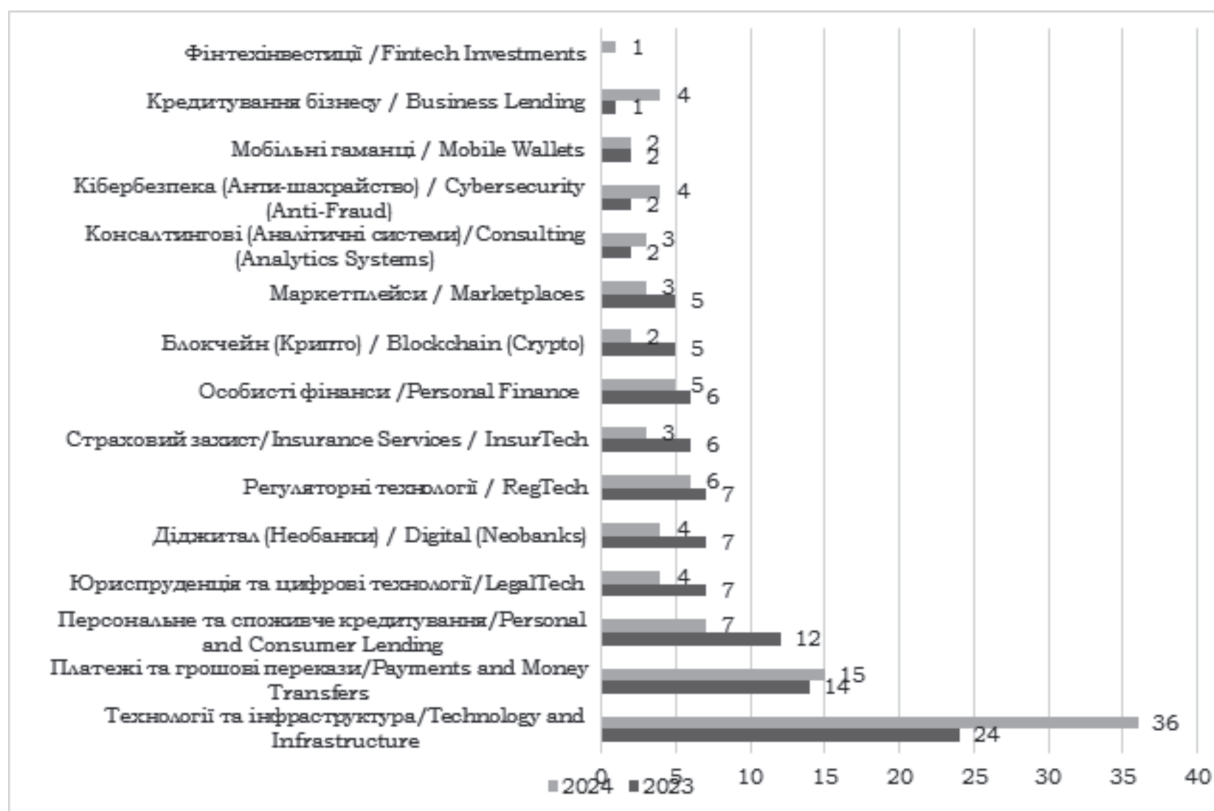


Рис. 1. Сфери діяльності фінтехів в Україні, %

Fig. 1. Fintech sectors in Ukraine, %

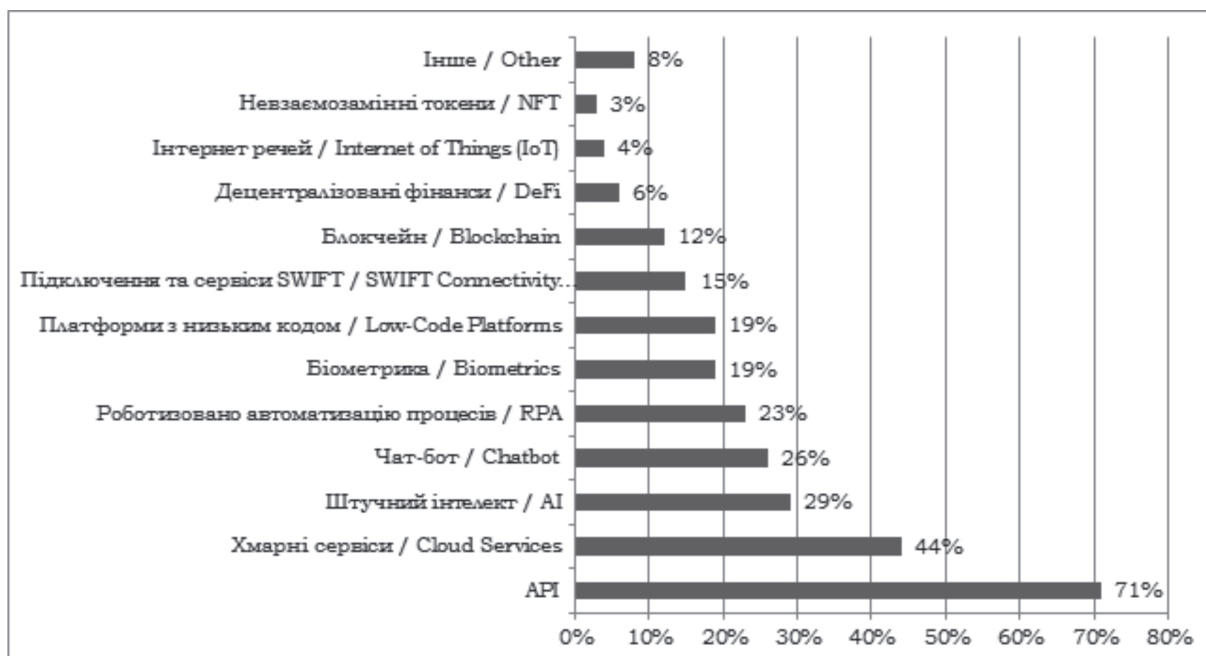
Джерело: Український каталог фінтех-компаній 2024¹Source: Ukrainian Fintech Companies Catalog 2024¹

Рис. 2. Головні технології серед українських фінтех-компаній

Fig. 2. Main technologies among Ukrainian fintech companies

Джерело: Український каталог фінтех-компаній 2024¹Source: Ukrainian Fintech Companies Catalog 2024¹

¹ Український каталог фінтех-компаній 2024. URL: https://drive.google.com/file/d/1YCKzK8FRm7gBTsFXbyJvovQCCZ8d_d0/view (дата звернення 26.04.2025).

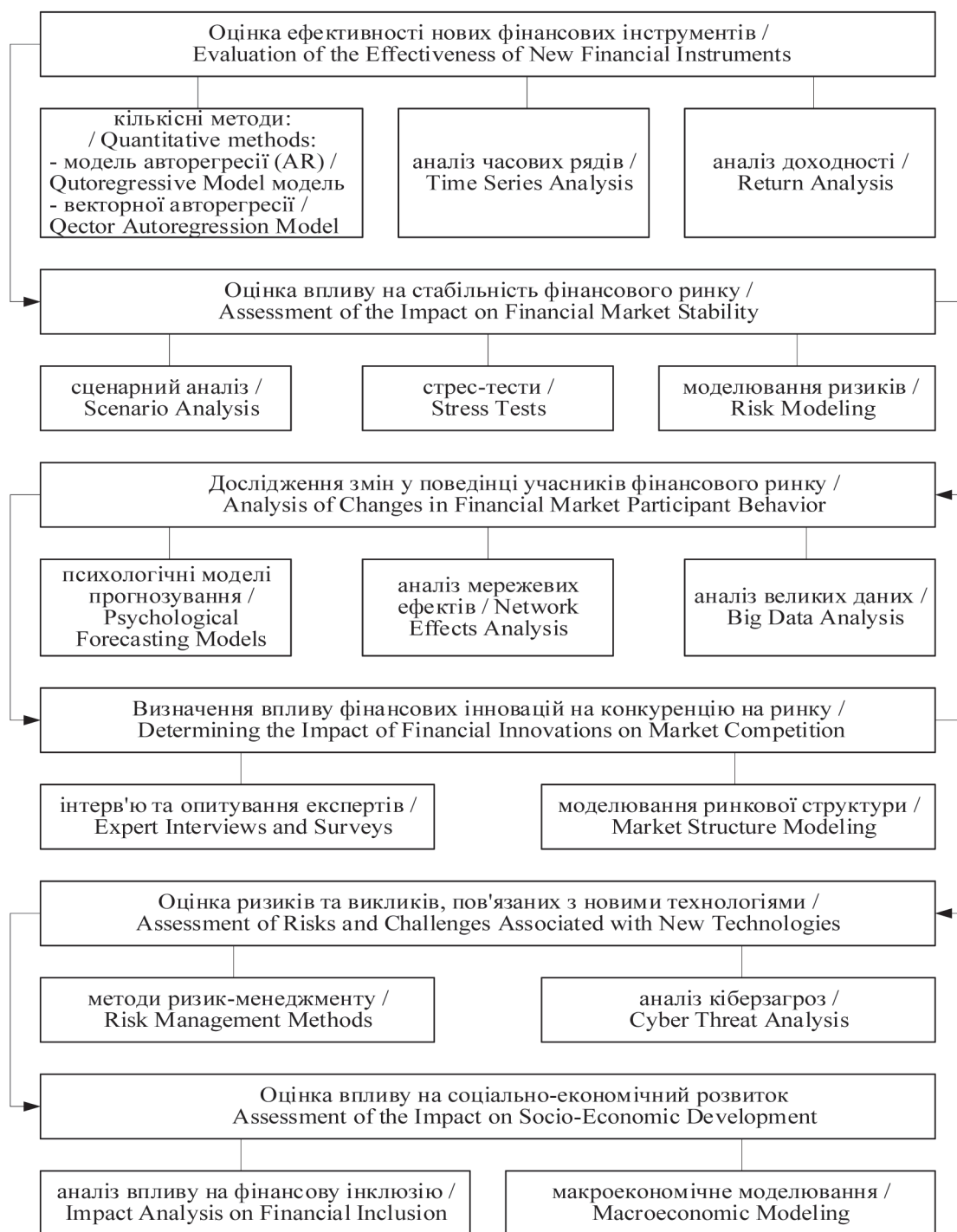


Рис. 3. Науково-методологічний інструментарій оцінки впливу фінансових інновацій на ринок

Fig. 3. Scientific and methodological tools for assessing the impact of financial innovations on the market

мують поведінку учасників ринку. Відтак, вивчення цих змін допомагає зрозуміти, як змінюються моделі прийняття рішень, ризикова поведінка, рівень інклюзії чи схильність до нових фінансових продуктів. Це є необхідним для адекватної оцінки подальших наслідків інновацій. Разом з тим, інновації можуть змінювати структуру ринку, створюючи умови для появи нових учасників або монополізації окремих сегментів. Аналіз кон-

куренції дозволяє оцінити, чи сприяють інновації здоровій ринковій динаміці, чи створюють бар'єри для входу або нерівні умови. Після розгляду поведінкових та структурних ефектів доцільно виділити специфічні ризики (кібербезпека, регуляторні прогалини, технологічні збої), а також потенційні виклики для адаптації регуляторів і учасників ринку. Це дозволяє розробити превентивні заходи й стратегії управління ризиками. На

завершальному етапі визначається вплив фінансових інновацій на економічне зростання, зайнятість, рівень життя населення, фінансову інклюзію та соціальну стабільність.

Отже, інновації можуть змінити функціонування ринків, що вимагає застосування методів аналізу дохідності, ризиків, ліквідності та ціноутворення. За допомогою аналізу часових рядів здійснюється дослідження динаміки змін фінансових показників з часом та оцінка вплив інновацій на ці показники. Аналіз часових рядів допомагає виявити тенденції, циклічні зміни, сезонність і стійкість впливу фінансових інновацій на ринок. Побудова різних сценаріїв розвитку ринку, за умов упровадження нових інновацій, дозволяє оцінити їхній вплив на стабільність ринку, а за допомогою стрес-тестування визначити вплив потенційних негативних шоків на ринок. Урахування мережових ефектів є важливим задля оцінки впливу фінансових інновацій, особливо якщо інновація передбачає зміну способу взаємодії між учасниками ринку. Зважаючи на обсяг і складність даних, що генеруються фінансовими інноваціями, методи аналізу великих даних і машинне навчання дозволяють швидко та ефективно обробляти великі масиви інформації, виявляти приховані закономірності, що важко помітити за допомогою традиційних методів аналізу. Важливою складовою методології оцінки впливу інновацій на розвиток фінансового ринку, є аналіз впливу впровадження нових технологій і фінансових продуктів на зміну рівня конкуренції.

Нові фінансові технології створюють нові типи ризиків, зокрема кіберзагрози, регуляторні проблеми, проблеми з захистом персональних даних тощо, що вимагає розробки інструментарію системного аналізу вимірювання вразливості систем, що використовуються для впровадження фінансових інновацій. Варто відзначити, що нові фінансові інновації можуть вимагати адаптації або створення нових нормативно-правових актів. Наразі, основні питання впровадженні інновацій на фінансовому ринку регулюються такими Законами України, як: «Про інноваційну діяльність»¹, «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»², «Про фінансові по-

слуги та фінансові компанії»³, «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні»⁴ та іншими нормативними актами міністерств та відомств.

Оцінка того, як ці зміни можуть вплинути на фінансові установи та ринки, є важливою частиною аналізу їхнього впливу. Наявні методи вимагають інтегрованого підходу для забезпечення комплексного оцінювання впливу фінансових інновацій на фінансові ринки. Їхнє поєднання дозволяє отримати більш точні, надійні та обґрунтовані результати, які можуть бути корисними для прийняття стратегічних рішень як на рівні фінансових установ, так і на рівні державних органів. А використання наведеного науково-методологічного інструментарію дозволяє отримати комплексні, достовірні та обґрунтовані результати.

Наразі фінансова індустрія переживає значну цифрову трансформацію, зумовлену потребою у підвищенні ефективності, покращенні взаємодії з клієнтами та підвищенні операційної стійкості. І хоча сам процес складний, цифровізація є важливою для фінансових установ, які хочуть досягти успіху в майбутньому (Савченко, 2024). Завдяки технологічному прогресу фінансові інновації будуть і надалі розвиватися та сприятимуть більшій персоналізації фінансових послуг, роблячи ринки більш прозорими та знижуючи бар'єри для участі в фінансових процесах.

Висновки. Отже, фінансові інновації мають значний вплив на фінансовий ринок, змінюючи його структуру, функціонування та ефективність. Вони забезпечують нові можливості для оптимізації фінансових потоків, зменшення транзакційних витрат, підвищення доступу до фінансових послуг, а також створюють нові ризики та виклики для стабільності фінансової системи. Наявні науково-методологічні інструменти дозволяють дослідити вплив фінансових інновацій на ринок з різних аспектів. Проте, оцінка точного впливу фінансових інновацій на ринок залишається складним завданням через високий рівень невизначеності та динамічність інноваційних процесів. Серед основних труднощів виділяються обмеженість даних, швидка зміна технологій, складність вимірювання нетрадиційних економічних

1 Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text> (дата звернення: 20.04.2025).

2 Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 8 вересня 2011 року № 3715-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17#Text> (дата звернення: 20.04.2025).

3 Про фінансові послуги та фінансові компанії : Закон України від 14 грудня 2021 року № 1953-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1953-20#Text> (дата звернення: 20.04.2025).

4 Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні : Закон України від 15 липня 2021 року № 1667-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1667-20> (дата звернення: 20.04.2025).

ефектив, а також недостатня розвиненість нормативно-правових механізмів, які можуть забезпечити надійний моніторинг таких змін. За результатами дослідження науково-методологічних підходів оцінки впливу фінансових інновацій на фінансовий ринок запропоновано комплекс методів, які дозволяють системно оцінити вплив цих інновацій на різні аспекти функціонування ринку. Такий підхід дозволяє підвищити ефективність регулювання та впровадження нових фінансових продуктів та технологій.

Разом з тим, для українського ринку фінансових інновацій необхідна подальша активна інтеграція з європейською фінансовою екосистемою; розвиток цифрової ідентифікації, платіжної інфраструктури та smart-регулювання, а також зміцнення потенціалу для розширення експорту фінтех-рішень. Отже, фінансові інновації є важливим драйвером змін на фінансових ринках, сприяючи їхній ефективності та доступності, а також створюючи нові можливості та викиди для учасників фінансових систем.

Список використаної літератури

1. Шевчук Ю. Оцінка використання фінансових інновацій на фінансовому ринку України. *Економіка та держава*. 2019. № 5. С. 39–44. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2019.5.39>
2. Алексеев Л. Інноваційні інструменти фінансового ринку в умовах викликів глобальної економіки. Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством: матеріали II Всеукраїнської наук.-практ. Конф. (м. Полтава, 23 квітня 2019 р.). Част. 1. Полтава, 2019, 416 с. С. 266–269.
3. Grennan J., Michaely R. FinTechs and the Market for Financial Analysis. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 2021. Vol. 56(6). Pp. 1877–1907. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0022109020000721>
4. Гуцул І. Інноваційні тренди та їхній вплив на світовий фінансовий ринок. *Сталий розвиток економіки*. 2025. Вип. 1 (52). С. 366–371. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-52-51>
5. Дорофеев Д. Сутність і класифікація фінансових інновацій у фінансовому секторі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 22(1). С. 91–97.
6. Інноватика на фінансових ринках : монографія / за науковою ред. д.е.н., професора С. В. Онишко. Ірпін: Університет ДФС України, 2018. 466 с.
7. Радинський С., Дячун О. Сутність та класифікація фінансових інновацій: Матеріали 9-ї Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму посилення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах». 2022. С. 125–127.
8. Балицька М., Бровенко К. Фінансові технології як драйвер розвитку фінансових ринків. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 9. С. 59–65. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2021.9.59>
9. Napoli R. Innovation in the Financial Sector: Persistence and Schumpeterian Hypotheses. *Journal of Service Science and Management*. 2008. № 1. P. 215–226. DOI: <https://doi.org/10.4236/jssm.2008.13023>
10. Tufano P. Financial innovation. In *Handbook of the Economics of Finance*. 2003. Elsevier. Pp. 307–335.
11. Кривенко Ю., Бізянов В., Секретар О. Інноваційні інструменти фінансового ринку в системі міжнародних розрахунків. *Економіка та суспільство*. 2024. № 63. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-21>
12. Мельник О., Врабіє Н., Коваленко А., Джосан В. Вплив фінансових інновацій на розвиток економіки. *Modern*

References

1. Shevchuk, Yu. (2019). Assessment of the use of financial innovations in the financial market of Ukraine. *Economy and State*, 5, 39–44. doi: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2019.5.39> (in Ukrainian)
2. Alekseenko, L. (2019). Innovative financial market instruments in the context of global economic challenges. Current problems and prospects for the development of accounting, analysis and control in a socially oriented enterprise management system: materials of the II All-Ukrainian Scientific-Practical Conference (Poltava, April 23, 2019) (pp. 266–269). Part. 1. Poltava. (in Ukrainian)
3. Grennan, J., & Michaely, R. (2021). FinTechs and the Market for Financial Analysis. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 56(6), 1877–1907. doi: <https://doi.org/10.1017/S0022109020000721>
4. Hutsul, I. (2025). Innovation trends and their impact on the world financial market. Sustainable development of the economy, 1 (52), 366–371. doi: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-52-51> (in Ukrainian)
5. Dorofeev, D. (2018). The essence and classification of financial innovations in the financial sector. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*, 22(1), 91–97. (in Ukrainian)
6. Onyshko, V. et al. (2018). Innovation in financial markets: [monograph]. Irpin: University of the State Fiscal Service of Ukraine. (in Ukrainian)
7. Radynskiy, S., & Dyachun, O. (2022). The essence and classification of financial innovations: Proceedings of the 9th International Scientific and Practical Conference "Formation of a mechanism for strengthening the competitive positions of national economic systems in the global, regional and local dimensions" (pp. 125–127). (in Ukrainian)
8. Balytska, M. & Brovenko, K. (2021). Financial technologies as a driver of financial markets development. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 9, 59–65. doi: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2021.9.59> (in Ukrainian)
9. Napoli, R. (2008). Innovation in the Financial Sector: Persistence and Schumpeterian Hypotheses. *Journal of Service Science and Management*, 1, 215–226. doi: <https://doi.org/10.4236/jssm.2008.13023>
10. Tufano, P. (2003). Financial innovation. In *Handbook of the Economics of Finance* (pp. 307–335). Elsevier.
11. Kryvenko, Yu., Bizyanov, V., & Sekretar, O. (2024). Innovative financial market instruments in the system of international settlements. *Economy and Society*, 63. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-21> (in Ukrainian)
12. Melnyk, O., Vrabiyе, N., Kovalenko, A., & Dzhosan, V. (2020). The Impact of Financial Innovation on Economic

- Economics*. 2020. № 19(2020). С. 120-125. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V19\(2020\)-20](https://doi.org/10.31521/modecon.V19(2020)-20).
13. Свистун А., Генкельман Е., Скороход І. Оцінка впливу інноваційних фінансових інструментів на економічний розвиток України. *Економіка та суспільство*. 2025. № 72. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-116>
 14. Шевченко М., Назарова Т., Терешко Ю. Методика оцінки трансформації ринків фінансових послуг України під впливом фінтех. *Економічний простір*. 2023. № 187. С. 170-177. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/187-28>
 15. Harsono I., Suprapt I. The Role of Fintech in Transforming traditional Financial Services. *Accounting Studies and Tax Journal (COUNT)*. 2024. No 1(1). Pp. 81-91. DOI: <https://doi.org/10.62207/gfzvtd24>
 16. Гнидюк І., Складанюк М. Розвиток digital-технологій на ринку фінансових послуг України в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. № 42. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-54>
 17. Prasad E. The Future of Money: How the Digital Revolution is Transforming Currencies and Finance. Harvard University Press, 2021. 496 p. DOI: <https://doi.org/10.4159/9780674270091>
 18. Taherdoost H. Fintech: Emerging trends and the future of finance. *Financial Technologies and DeFi: A Revisit to the Digital Finance Revolution*. 2023. Pp. 29-39 DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-031-17998-3_2
 19. Mishra D., Kandpal V., Agarwal N., Srivastava B. Financial Inclusion and Its Ripple Effects on Socio-Economic Development: A Comprehensive Review. *Journal of Risk and Financial Management*. 2024. Vol. 17(3). P. 105. DOI: <https://doi.org/10.3390/jrfm17030105>
 20. Солоджук Т., Щур Р., Дрислюк В. Ринок фінансових технологій (фінтеху) в Україні: стан та перспективи розвитку. *Економіка та суспільство*. 2023. № 56. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-160>
 21. Задворний Ю. Еволюція ролі фінансових інновацій у вирішенні викликів фінансових ринків. *Економіка та суспільство*. 2024. № 65. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-32>
 22. Kou G., Lu Y. FinTech: a literature review of emerging financial technologies and applications. *Financ Innov*. 2025. Vol. 11. P. 11. DOI: <https://doi.org/10.1186/s40854-024-00668-6>
 23. Osmani M., El-Haddadeh R., Hindi N., Janssen M., Weerakkody V. Blockchain for next generation services in banking and finance: cost, benefit, risk and opportunity analysis. *Journal of Enterprise Information Management*. 2021, Vol. 34, No. 3. Pp. 884-899. DOI: <https://doi.org/10.1108/JEIM-02-2020-0044>
 24. Xiao F., Ke J. Pricing, management and decision-making of financial markets with artificial intelligence: introduction to the issue. *Financ Innov*. 2021. Vol. 7. P. 85. DOI: <https://doi.org/10.1186/s40854-021-00302-9>
 25. Barroso P., Saxena K. Lest We Forget: Learn from Out-of-Sample Forecast Errors When Optimizing Portfolios. *The Review of Financial Studies*. 2022. Vol. 35, Issue 3. Pp. 1222–1278, DOI: <https://doi.org/10.1093/rfs/hhab041>
 26. Alp Coşkun E., Kahyaoglu H., Lau C.K.M. Which return regime induces overconfidence behavior? Artificial intelligence and a nonlinear approach. *Financ Innov*. 2023. Vol. 9, Issue 30. DOI: <https://doi.org/10.1186/s40854-022-00446-2>
 27. Казанцев Д. Fintech в Україні 2025: проблеми, тренди, інновації. URL: <https://mezha.media/articles/chim-zhive-ukrajinskiy-fintech-sektor-300651/> (дата звернення: 26.04.2025).
 - Development. *Modern Economics*, 19, 120-125. doi: [https://doi.org/10.31521/modecon.V19\(2020\)-20](https://doi.org/10.31521/modecon.V19(2020)-20). (in Ukrainian)
 13. Svystun, A., Genkelman, E., & Skorokhod, I. (2025). Assessment of the impact of innovative financial instruments on the economic development of Ukraine. *Economy and Society*, 72. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-116> (in Ukrainian)
 14. Shevchenko, M., Nazarova, T., & Tereshko, Yu. (2023). Methodology for assessing the transformations of financial services markets in Ukraine under the influence of fintech. *Economic Space*, 187, 170-177. doi: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/187-28> (in Ukrainian)
 15. Harsono, I. & Suprapt, I. (2024). The Role of Fintech in Transforming traditional Financial Services. *Accounting Studies and Tax Journal (COUNT)*, 1(1), 81-91. doi: <https://doi.org/10.62207/gfzvtd24>
 16. Hnydyuk, I., & Skladanyuk, M. (2022). Development of digital technologies in the financial services market of Ukraine under martial law. *Economy and society*, 42. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-54> (in Ukrainian)
 17. Prasad, E. (2021). The Future of Money: How the Digital Revolution is Transforming Currencies and Finance. Harvard University Press. doi: <https://doi.org/10.4159/9780674270091>
 18. Taherdoost, H. (2023). Fintech: Emerging trends and the future of finance. *Financial Technologies and DeFi: A Revisit to the Digital Finance Revolution*, 29-39. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-031-17998-3_2
 19. Mishra, D., Kandpal, V., Agarwal, N., & Srivastava, B. (2024). Financial Inclusion and Its Ripple Effects on Socio-Economic Development: A Comprehensive Review. *Journal of Risk and Financial Management*, 17(3), 105. doi: <https://doi.org/10.3390/jrfm17030105>
 20. Solodzhuk, T., Shchur, R., & Drysluk, V. (2023). The financial technologies (fintech) market in Ukraine: status and development prospects. *Economy and Society*, 56. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-160> (in Ukrainian)
 21. Zadvorny, Yu. (2024). The Evolution of the Role of Financial Innovations in Solving Financial Market Challenges. *Economy and Society*, 65. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-32> (in Ukrainian)
 22. Kou, G., & Lu, Y. (2025). FinTech: a literature review of emerging financial technologies and applications. *Financ Innov*, 11, 11. doi: <https://doi.org/10.1186/s40854-024-00668-6>
 23. Osmani, M., El-Haddadeh, R., Hindi, N., Janssen, M., & Weerakkody, V. (2021). Blockchain for next generation services in banking and finance: cost, benefit, risk and opportunity analysis. *Journal of Enterprise Information Management*, 34(3), 884-899. doi: <https://doi.org/10.1108/JEIM-02-2020-0044>
 24. Xiao, F., & Ke, J. (2021). Pricing, management and decision-making of financial markets with artificial intelligence: introduction to the issue. *Financ Innov*, 7, 85. doi: <https://doi.org/10.1186/s40854-021-00302-9>
 25. Barroso, P., & Saxena, K. (2022). Lest We Forget: Learn from Out-of-Sample Forecast Errors When Optimizing Portfolios, *The Review of Financial Studies*, 35(3), 1222–1278, doi: <https://doi.org/10.1093/rfs/hhab041>
 26. Alp Coşkun, E., Kahyaoglu, H., & Lau, C.K.M. (2023). Which return regime induces overconfidence behavior? Artificial intelligence and a nonlinear approach. *Financ Innov*, 9, 30. doi: <https://doi.org/10.1186/s40854-022-00446-2>
 27. Kazantsev, D. (2025). Fintech in Ukraine 2025: Problems, Trends, Innovations. URL: <https://mezha.media/articles/chim-zhive-ukrajinskiy-fintech-sektor-300651/> (in Ukrainian)

28. Сукач О., Савченко С. Сарана Л. Роль Digital Marketing у просуванні фінансових інновацій на фінансовому ринку. *Review of transport economics and management*. 2024. № 12(28). С. 188-195. DOI: <https://doi.org/10.15802/rtem2024/317773>
28. Sukach, O., Savchenko, S., & Sarana, L. (2024). The Role of Digital Marketing in Promoting Financial Innovations in the Financial Market. *Review of Transport Economics and Management*, 12(28), 188-195. doi: <https://doi.org/10.15802/rtem2024/317773> (in Ukrainian)

Olena Sukach*,
PhD (Economics), Associate Professor
elen1@online.ua
<http://orcid.org/0000-0001-7150-0262>

Sergii Savchenko*,
D.Sc. (Economics), Professor
sso56@online.ua
<https://orcid.org/0000-0003-3081-2387>

* Rauf Abliazov East European University, 16, Nechuya-Levytskoho str., Cherkasy, 18036, Ukraine

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL TOOLS FOR ASSESSING THE IMPACT OF FINANCIAL INNOVATIONS ON THE FINANCIAL MARKET

Abstract. Financial innovations are a key factor in the development of the modern financial market, enhancing its efficiency, liquidity, and resilience. At the same time, they may introduce new risks and challenges for regulators and market participants. Given the rapid growth of fintech, digitalization of the banking sector, the emergence of cryptocurrencies, smart contracts, and blockchain-based solutions, there is a pressing need to develop a modern methodological framework for analyzing such phenomena.

This article examines scientific and methodological tools for assessing the impact of financial innovations on the financial market. In particular, it analyzes conceptual approaches to defining financial innovations and their influence on the efficiency of the financial market's functioning.

The aim of the study is to justify scientific and methodological tools that enable a comprehensive assessment of the impact of financial innovations on the key parameters of the financial market, including its stability, liquidity, flexibility, transparency, and inclusiveness. The study's results indicate that financial innovations have both positive and potentially risky effects on the market. On one hand, they contribute to increased access to financial resources, improved transaction efficiency, expanded product offerings, and the involvement of new participants. On the other hand, they may lead to increased financial instability, regulatory challenges, cybersecurity threats, and the emergence of new forms of information asymmetry.

An analytical model was developed to evaluate the impact of innovations, employing multifactor analysis and scenario planning to anticipate potential consequences of their implementation. Key indicators are identified that may serve as markers of the financial environment's innovative transformation.

The practical significance of this research lies in the applicability of the proposed tools in strategic planning, regulatory policy development, evaluation of the investment attractiveness of new financial products, and risk management in a dynamically changing innovative environment.

Keywords: *Financial Innovations, Financial Market, Impact Assessment, Scientific and Methodological Tools, Econometric Modeling, Machine Learning, Financial Risks.*

JEL Classification: L15; L23; M12.

In cites: Sukach, O., & Savchenko, S. (2025). Scientific and methodological tools for assessing the impact of financial innovations on the financial market. *Social Economics*, 70, 122-132. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-11> (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 11.05.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 17.06.2025 р.

The article was received by the editors 11.05.2025.
The article is recommended for printing 17.06.2025.

<https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-12>
УДК [336.1:330.341.2]:35.072.6

Андрій Володимирович Хмельков

кандидат наук з державного управління, доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
майдан Свободи, 4, Харків, 61022, Україна
khmelkov@karazin.ua
<https://orcid.org/0000-0001-5470-604X>

АНОМАЛІЯ У СФЕРІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

У статті здійснена спроба поглиблення пізнання контрольної функції фінансів та пов'язане з цим розширення уявлення про сферу державного фінансового контролю. Маючи у підґрунті твердження, що втілення контрольної функції фінансів, завдяки створенню умов унеможливлення зловживань з публічними грошовими ресурсами, вочевидь є процесом запрограмованим на отримання позитивного результату, дослідження було розпочато з встановлення процесу розкриття контрольного функціоналу фінансів. За візуалізацією якого було побудовано доказові маркери норми. Нормою було визначено розбудову практики державного фінансового контролю як похідною від контрольної функції фінансів. Завдяки чому, з'явилась можливість провести перевірку сфери державного фінансового контролю на відповідність контрольній функції фінансів. За всіма рівнями практик: національному, регіональному та наднаціональному.

У якості інструментарію було обрано навички з комплаєнс аудиту. Тобто, для перевірки сфери контролю застосовано розроблений нею продукт: ISSAI-400 та ISSAI-4000.

Стикаючись чи покладаючись у суспільному житті на сферу державного фінансового контролю, потрібно бути впевненим стосовно того, чи за нормою розбудовані різновиди існуючих практик в ній. У разі, відсутності такої впевненості, доцільно додатково переконатися стосовно того, де саме практика контролю створена за нормою, а де ні. Чому це нас турбує? Тому, що реалізація контрольної функції фінансів є позитивним процесом, відповідно, якщо це не пов'язано з цією функцією то нам і не відомо: а) позитивні чи негативні наміри/сенси у підґрунті такої практики державного фінансового контролю; б) чиї бюджети стають предметом контролю; с) хто є бенефіціаром результатів контролю.

У ході дослідження, нами було знайдено аномалію у сфері державного фінансового контролю. спостерігаємо. На наднаціональному рівні практики ми зіткнулися з практикою контролю розбудованою без контрольної функції фінансів. Тобто, існує суб'єкт контролю який не має безпосереднього відношення до здійснення контрольних дій з фінансами (за вирахуванням контролю за фінансами які належать цьому суб'єкту), але який має безпосереднє відношення до організації контрольних дій з фінансами – мова йдеться про INTOSAI. Встановлення аномальності у сфері контролю, не зважаючи на досягнення мети, потребувало продовження дослідження, задля отримання додаткового результату.

Такі неочікувані та аномальні знахідки практики фінансового контролю, поставили перед дослідженням нові питання, без відповіді на які дослідження буде неповним, зокрема: На що нам вказує факт існування INTOSAI?; Чим обумовлена поява INTOSAI?; Як INTOSAI з'явилося?; Чи є це становище все ще пов'язаним з контрольною функцією фінансів, і якщо – так, то чиїх фінансів?; Чи можна вважати INTOSAI елементом інституційної інфраструктури публічних фінансів? Чи має INTOSAI бюджети у предметі контролю? Позитивні чи негативні наміри/сенси покладено у підґрунті мети утворення INTOSAI?.

Під час, додаткове дослідження спричиненого пошуком відповідей на питання пов'язані з вказаною аномалією, дозволило нам спостерігати певні трансформації як INTOSAI, зокрема так і сфери державного фінансового контролю, в цілому, а саме: - інституція, визнаючи себе парасольковою організацією («umbrella organization»), трансформується від «форуму для державного аудиту» до «бюрократії»; - трансформація концепції «прозорості та підзвітності», згідно з INTOSAI-P20, в концепцію «контролер за контролером». Та навіть більш того, бенефіціарами концепції «прозорості та підзвітності», завдяки інформаційним технологіям (AI, OSINT тощо)

можуть бути інші суб'єкти, що ніяк не належні до сфери державного фінансового контролю та громадськості окремого суб'єкта міжнародного права. Майже будь хто, з будь якою метою.

Завершуючи анотацію дослідження, відзначимо, що представлене дослідження вказує на можливість негативного сценарію у подальшому розвитку сфери державного фінансового контролю.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, інститут фінансового контролю, комплаєнс аудити, контрольна функція фінансів, парасолькова організація, публічні фінанси, Союз, INTOSAI, SAI.

JEL Classification: H83; H39; O31.

Як цитувати: Хмельков, А. В. (2025). Аномалія у сфері державного фінансового контролю. *Соціальна економіка*, 70, 133-155. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-12>

Вступ. Дослідження знаходиться в межах предметного поля присвяченого контрольній функції фінансів та інституту фінансового контролю, як провідника функції у практику. Поглиблення пізнання контрольної функції фінансів є суспільно значущим – через зміцнення суспільної обізнаності: як щодо потреби у контрольованих грошових відносинах так і щодо вигід від дієвого державного фінансового контролю. Відповідно, поглиблення знань з функції фінансів поглиблює розуміння сфери державного фінансового контролю.

Сучасні спостереження за практикою державного фінансового контролю, що є похідною від вказаної функції, та її трансформацією на всіх рівнях, як національних, регіональних так і наднаціональних, мали вплив на мету нашого дослідження, яку ми можемо визначити як – перевірка сфери державного фінансового контролю на відповідність контрольній функції фінансів.

Відповідно, досягнення мети потребує виконання послідовно певних завдань, а саме: визначення структури суверенних рівнів практики контролю; розробка доказових маркерів норми; встановлення норми чи відхилень, на кожному рівні практик контролю.

Об'єктом дослідження є контрольна функція фінансів, а предметом дослідження – практика здійснення державного фінансового контролю.

Огляд літератури. Через суспільне значення, яке мають фінанси, дослідження їх сутності та функцій, в наукових колах не зупиняються. У результаті, з'являються нові та поглибленні пізнання їх властивостей.

Розпочнемо з публікацій за проблематикою з об'єктної сфери, зокрема: Валерій Опарін, займаючись пізнанням сутності та ролі фінансів, стверджує, що фінанси виконують дві функції: розподільну та контрольну (Опарін, 2002). Ігор Чугунов розкриває сутність резильєнтності державних фінансів в умовах суспільно-економіч-

них перетворень (Чугунов, 2025). Стаття (Rudnyskyj, 2025) ставиться до сучасних фінансів як до чорної скриньки (the black box) та пропонує розуміти фінанси не як синонім капіталізму чи сучасності, а радше як засіб управління населенням через управління грошима. Книга (Palley, 2013) присвячена поняттю – фінансіалізація (financialization) та його популярності для опису подій у світовій економіці.

Стосовно огляду публікацій за предметом дослідження, хотілось би згадати про наступні дослідників та їх наукові праці, присвячені перш за все становленню інститутів та їх агентів, а саме: (North, 1991; North, 2005; North, 1990; Ostrom, 1986; Ostrom, 2005).

Також до публікацій за предметом дослідження нами віднесено і дослідження безпосередньо пов'язані з практикою державного фінансового контролю та функціоналом SAI, зокрема: праця (Cordery & Hay, 2020) досліджує різні структури (моделі) SAI, зокрема такі моделі як: Вестмінстерська модель (the Westminster model) та Судова або Наполеонівська система (The court or Napoleonic system). Наголошується на незалежності SAI, за будь якою моделлю створення (побудовання). А також, досліджено причини проведення аудиту державного сектору. Щодо наступної праці, яку хотілось би відзначити (Morin & Hazgui, 2016), то в ній мова йдеться про ті самі явища, що нами також вже було¹ охарактеризовано як – набуття інституціями контролю вторинних повноважень, не притаманних контролю. Зокрема, у вказаному дослідженні розглядається, на прикладі SAI Великої Британії (the National Audit Office (NAO) in the UK), про подвійну місію контролюючої інституції: допомагати парламенту притягувати уряд до відповідальності та покращувати державні

1 Хмельков А. В. Фінансові інститути і фінансовий контроль. Економічна теорія. 2021. № 2. С. 47–64. DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2021.02.047>

служби. Як результат, за твердженням Авторів (Morin & Hazgui, 2016) – ця подвійна місія, перекидає наміри законодавця, які полягають у тому, щоб розглядати аудиторів SAI як опікунів і сторожових псів (guardians and watchdogs) адміністрацій, а не як агентів змін і вдосконалення. В свою чергу, праця (Gendron, Cooper, & Townley, 2001), присвячена питанням незалежності аудиторів та тому, як втрата її шкодить контролю виконавчої влади з боку законодавчої. А автори статті (Dobrowolski, Barrena Martinez, & Sługocki, 2025), спираючись на висновки меншої значущості впливу SAI на підзвітність об'єктів аудиту, наголошують на тому, що Вищий орган фінансового контролю (ВОФК) має переглянути та, можливо, змінити свою поточну позицію в системі створення суспільної цінності. Д.С. Герай, Л. Рус, К.М. Скорце, Д.Е. Матіца (Gherai, Rus, Scorțe, & Matica, 2024) розмірковують над віднесенням до функціоналу вищих органів фінансового контролю нагляду та оцінки досягнення Цілей сталого розвитку. Схожа проблематика піднята й у статті Л. Сулковський та З. Добровольський (Łukasz Sułkowski & Dobrowolski, 2021), але Автори акцент роблять на роль SAI у енергетичній відповідальності країн. Е. Ёорріссен (Gørriissen, 2020) акцентує увагу на тому, що the INTOSAI Development Initiative (IDI) суттєво впливає на підвищення ефективності роботи SAI в країнах, що розвиваються.

Завершуємо огляд публікацій дослідженнями які належать до мети та завдання пропонуємої вашій увазі праці. До такої категорії публікації нами віднесено дослідження пов'язані з таким явищем як – парасолькові організації («umbrella organization»)¹. Праця (Hanegraaff & Ploeg, 2020), присвячена діяльності груп національних інтересів у Європейському Союзі та наголошується про важливість парасолькових організацій («umbrella organization») для лобіювання в ЄС. В свою чергу, праця (Zbuche, Petropoulos, & Partyka, 2018), досліджує переваги які отримуються від функціонування парасолькових організацій («umbrella organization») в економіці спільного використання (sharing economy).

На прикінці огляду, відмітимо, що Автор спирається в цій статті на попередні

праці за предметно-об'єктною сферою дослідження (Хмельков, 2017; Хмельков, 2021).

Методологія дослідження реалізації контрольної функції фінансів у фінансову практику, в представленому дослідженні, включає такі методи пізнання, як то: індукції, дедукції та комплаєнс аудиту.

За допомоги індукції, здійснюємо покроковий рух дослідження втілення в світову економіку такої абстракції як контрольної функції фінансів з похідним від неї практичним результатом у фінансовій практиці.

В свою чергу, метод дедукції застосовувався задля перевірочних дій результатів отриманих завдяки методу індукції.

За допомоги навичок з комплаєнс аудиту (compliance audit)^{2,3,4} здійснимо встановлення норми чи відхилень, на кожному рівні практик контролю.

Основні результати. Перш за все, нам потрібно з'ясувати деякі теоретичні аспекти за предметно-об'єктною сферою цього дослідження.

Існує усталене розуміння щодо того, що фінанси мають функції, їх кількість і перелік. Зупинимось на найбільш поширеному варіанті з розподільчою та контрольною функціями. В межах дослідження, нас буде цікавити виключно – контрольна функція. За втілення (впровадження) у практику якої відповідає інститут⁵ фінансового контролю

2 Акцентуємо увагу на стиль викладання результатів дослідження, що полягає у тому, що: 1) будемо використовувати загально визначенні абревіатури (Abbreviations) назв інституцій, термінів тощо, зокрема тою мовою як вони опубліковані. Такий підхід дозволить нам уникнути перевантаження змісту дослідження від повторів повних назв інституцій або понять, а також уникнути будь якої неточності у використанні термінології, у тому числі і через неточність/розбіжність у перекладі. Крім того, за таким підходом у викладенні результатів дослідження, відбувається додаткове поєднання з професійною термінологією. 2) будемо наводити назви інституцій, нормативних актів, тощо двома мовами – англійською та українською. Задля уникнення непорозуміння під час перекладу. 3) будемо наводити цитування двома мовами – англійською та українською. Задля уникнення непорозуміння під час перекладу.

3 Мова йде про комплаєнс аудит, а саме про його принципи: ISSAI - 400 - Compliance Audit Principles. (The INTOSAI Framework of Professional Pronouncements Home> Compliance Audit Principles URL: <https://www.issai.org/pronouncements/issai-400-compliance-audit-principles/> (дата звернення: 14.03.2025)).

4 Мова йде про комплаєнс аудит, а саме про його стандарти: ISSAI - 4000 - Compliance Audit Standard (The INTOSAI Framework of Professional Pronouncements Home> Compliance Audit Standard URL: <https://www.issai.org/pronouncements/issai-4000-compliance-audit-standard/> (дата звернення: 14.03.2025)).

5 Докладніше про роль інституту можна ознайомитися у попередньому дослідженні Автора. Зокрема Рисунок 1 (стор. 50) та весь контекст до нього формує приклад

1 Одним з визначень, яке дозволяє зрозуміти термін «парасолькова організація» («umbrella organization») є: «організація, яка контролює або організовує діяльність кількох інших організацій, усі з яких мають подібну мету» («an organization that controls or organizes the activities of several other organizations, all of which have a similar purpose») («Umbrella Organization» Cambridge Dictionary URL: <https://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/umbrella-organization>. (дата звернення: 15.03.2025)).

зі своїми агентами¹. Тобто фінанси, завдяки цій функції, виступають ініціаторами виникнення у суспільстві, в межах окремого державного суверенітету, інституту фінансового контролю, та роблять предметом контролю бюджету² для його агентів, чим створюється практика контрольованого використання публічних грошових ресурсів. Назвемо цей процес розкриття контрольного функціоналу фінансів. Похідним результатом цього процесу є державний фінансовий контроль і нічого іншого.

Відзначимо, визначений процес, за своїми складовим та етапами, схожий та навіть в деякій мірі повторює, як інституціоналізацію функцій фінансів в економіку так і рух від функцій фінансів до цілісності системи державного фінансового контролю³. Звісно, так і повинно бути, з причин того, що досліджується втілення (впровадження) той самої абстракції у реальність та отримання при цьому результатів.

Впровадження (втілення) контрольної функції фінансів, завдяки тому, що створює умови унеможливлення зловживань з публічними грошовими ресурсами, через що суспільство отримує фінансову вигоду⁴ та збільшення добробуту, вочевидь є процесом запрограмованим на отримання позитивного результату (Одразу зауважимо: все це при умові, що суспільство має бажання розкривати функціонал фінансів та використовувати його на свою користь – наявність відповідної функції у фінансах не дорівнює наявності практики фінансо-

вого контролю, через відсутність обумовленості автоматичного запуску процесу).

Відтак, і практика державного фінансового контролю, як похідний результат розкриття контрольного функціоналу фінансів, в межах окремого державного суверенітету, є також запрограмована на позитивний результат для суспільства.

Підсумуємо, такий підхід до формування сфери державного фінансового контролю створює певну норму.

Відповідно, стикаючись чи покладаючись у суспільному житті на сферу державного фінансового контролю, також і здійснюючи наукове дослідження її, нам потрібно бути впевненим стосовно того, чи за нормою розбудовані різновиди існуючих практик в ній.

У разі, відсутності такої впевненості, доцільно додатково переконалися стосовно того, де саме практика контролю створена за нормою, а де ні, тобто – провести перевірку сфери державного фінансового контролю на відповідність контрольній функції фінансів. У результаті, ми будемо розуміти сенс та наміри які покладені у підґрунтя практики. Що є важливим як для наукової діяльності та ще більш важливим для суспільної обізнаності щодо того чим є така практика і який дисбаланс в ній може з'явитися.

Саме набуття такої впевненості і покладено у підґрунтя цього дослідження.

Застосовуючи як підґрунтя вищевказане, можемо продовжувати це дослідження, відповідно до його мети, за певним алгоритмом, що відображено у завданнях до неї.

Першим кроком у дослідженні, стане виконання першого завдання.

Враховуючи вказану пов'язаність фінансів, а відповідно і їх функціонал, з державним суверенітетом, а також намагаючись використовувати та спиратися на загальноживані знання, норми, визначення тощо, визначимо структуру з таких рівнів практики контролю на яких здійснюється контроль за публічними грошовими ресурсами або опікуються пов'язаними питаннями:

- національний рівень – окрема держава та її практика контролю;
- регіональний рівень – державоподібні утворення⁵ або наднаціональні організації (supranational organizations), які є

трансформації контролю, як явища у суспільстві, на шляху до державного фінансового контролю через розбудову спеціалізованого інституту (Хмельков, 2021).

1 У попередньому дослідженні, було зроблено аргументоване твердження, що існування практики контролю за використанням публічних ресурсів у вигляді системи державного фінансового контролю, є результатом інституційного впровадження такої абстракції, як контрольної функції фінансів, через відповідний інститут – інститут контролю, з подальшим функціонуванням у практичній площині його агентів (Хмельков, 2021).

2 Не тільки бюджети належать до сфери застосування інституту фінансового контролю та його агентів. З повною характеристикою сфери застосування можна ознайомитися у Таблиці 1 (стор. 53) (Хмельков, 2021).

3 Автор приділяв цим питанням увагу у попередній праці, зокрема: - з питанням інституціоналізації функцій фінансів в економіку, можна докладніше ознайомитися у підрозділі «1.1. Інституціоналізація контрольної функції фінансів» (стор. 9); - з питанням руху від функцій фінансів до цілісності системи державного фінансового контролю, можна докладніше ознайомитися на Рисунок 1.1. (стор. 14) (Хмельков, 2017).

4 Більше інформації стосовно опису та формули фінансової вигоди суспільства у попередній праці Автора (Хмельков, 2021).

5 Зауважимо, що це дослідження не є з політології чи міжнародного права, тому можлива певна неточність та некоректність у передачі суті наднаціонального рівня фінансів через характеристику суверенітету та державоподібного утворення. На нашу думку, в межах цілей цього дослідження, така передача суті рівня має сенс.

суб'єктами міжнародного права та наділені правовим статусом і належним ступенем економічної, технічної/організаційної чи фінансової інтеграції¹, з їх практиками контролю;

– наднаціональний рівень (supranational) – всі країни, які є членами Організації Об'єднаних Націй, об'єднані відношенням до практики контролю.

Акцентуємо: у ході дослідження, ми вже двічі стикаємося з поняттям – наднаціональний (supranational). Доцільно уявляти та розмежовувати приклади використання прикметника – наднаціональний (supranational). Наприклад, як епітет: і до Європейського союзу – для характеристики суб'єкта міжнародного права; і до INTOSAI – для характеристики рівня практики державного фінансового контролю. Таке зауваження, покращить сприйняття і матеріали та результати цього дослідження, зокрема і фінанси, в цілому.

Наступним кроком у дослідженні, стане виконання другого завдання.

Задля встановлення норми, маркери повинні передавати процес розкриття контрольного функціоналу фінансів в повному обсязі та за всіма його складовими.

Відповідно, нам потрібно схематично викласти процес розкриття контрольного функціоналу фінансів. Задля чого, попередньо здійснимо його декомпозицію.

За декомпозицією, ми отримуємо такі складові:

- а) процес не можливий без:
 - грошових коштів та відносин з приводу їх акумулювання та витрачання;
 - державного суверенітету, у будь-якому форматі;
 - суспільного інституту з власними агентами та притаманною предметно-об'єктною сферою².

б) похідним результатом є різновиди практик пов'язаних з фінансовим конт-

ролем:

– практика SAI³ окремої держави, з національного рівня, з повноправним членством (Full Member) в INTOSAI^{4,5};

– практика SAI суб'єкта міжнародного права, з регіонального рівня, з повноправним членством (Full Member) в INTOSAI;

– практика INTOSAI, з наднаціонального рівня.

Зауважимо, що вимагаючи у SAI членства в INTOSAI, ми приводимо їх до відповідного загального критерію та робимо за ним відбір. Тим самим звужуємо коло контролюючих інституцій на кожному рівні, уникаючи можливе дублювання серед них.

З урахуванням вищевикладеного, маркерами буде: Маркер №1 – фінанси, а саме: публічні фінанси відповідного рівня; Маркер №2 – інститут фінансового контролю; Маркер №3 – агенти інституту контролю, в особі SAI відповідного рівня, з повноправним членством в INTOSAI; Маркер №4 – бюджети, як предмет контролю агентів. Набір визначених маркерів, задля наочності та

3 Мова йде про - Supreme Audit Institution (SAI) або Вищий контрольний орган (ВОФК), ось як його визначає INTOSAI: «ВОФК є державним органом держави або наднаціональної організації, який виконує найвищу функцію аудиту державного сектору держави або наднаціональної організації. ВОФК здійснюють свої функції аудиту державного сектору незалежно та об'єктивно. Аудиторські та юрисдикційні обов'язки ВОФК різняться залежно від їхніх конкретних повноважень та правових рамок, у яких вони функціонують.» («A SAI is a public body of a state or supranational organization which exercises the highest public sector auditing function of the state or supranational organization. SAls exercise their public sector audit functions in an independent, objective manner. SAls' audit and jurisdictional responsibilities vary based on their specific mandates and the legal frameworks in which they operate.») (INTOSAI About us Overview What is a SAI? Members. URL: <https://www.intosai.org/about-us/overview.html> (дата звернення: 14.03.2025)).

4 Мова йде про Міжнародну організацію вищих органів аудиту або The International Organization of Supreme Audit Institutions.

5 Різновиди Повноправних членів INTOSAI (Full members) та їх визначення, наводиться таким чином: «Повноправні члени Участь як Повноправний член в INTOSAI та всіх її органах і функціях відкрита для: а) вищий контрольний орган усіх країн, які є членами Організації Об'єднаних Націй або будь-якого з її спеціалізованих установ, і б) вищі контрольні установи тих наднаціональних організацій, які є суб'єктами міжнародного права та наділені правовим статусом і належним ступенем економічної, технічної/організаційної чи фінансової інтеграції.» («Full Members Participation as a Full Member in INTOSAI and all its organs and functions is open to: a) the Supreme Audit Institution of all countries which are members of the United Nations Organization or any of its Specialized Agencies and to b) the Supreme Audit Institutions of those supranational organizations which are a subject under international law and are endowed with a legal status and an appropriate degree of economic, technical/organizational or financial integration.» (INTOSAI – Members. URL: <https://www.intosai.org/about-us/members.html> (дата звернення: 14.03.2025)).

1 Таке визначення або охарактеризування «наднаціональні організації» («supranational organizations») наводиться з боку Міжнародної організації вищих органів аудиту або The International Organization of Supreme Audit Institutions, прочитуємо: «б)... тих наднаціональних організацій, які є суб'єктами міжнародного права та наділені правовим статусом і належним ступенем економічної, технічної/організаційної чи фінансової інтеграції.» (b) ... those supranational organizations which are a subject under international law and are endowed with a legal status and an appropriate degree of economic, technical/organizational or financial integration.») (INTOSAI Members/ URL: <https://www.intosai.org/about-us/members/sais-of-supranational-organizations.html> (дата звернення: 27.02.2025)).

2 Більш детально, з притаманною предметно-об'єктною сферою інституту фінансового контролю та його агентів, можна ознайомитися у Таблиці 1 (стор. 53) (Хмельков, 2021).



Рис. 1. Маркери процесу розкриття контрольного функціоналу фінансів
Fig. 1. Markers of the process of disclosure of the control functionality of finance

Джерело: систематизовано автором

Source: systematised by the author

здійснення порівняльного аналізу, доречно відобразити схематично на Рисунку 1.

Визначені маркери, будуть свідчити про норму, тобто інформувати нас та слугувати підтвердженням впровадження контрольної функції фінансів на кожному рівні практики контролю, або інакше, відповідності цих практик контрольній функції фінансів.

Подібними маркерами передамо розкриття контрольного функціоналу фінансів по кожному рівні.

Черговим кроком у дослідженні, стане виконання завершального завдання.

Для встановлення норми чи відхилень, на національному рівні, вибіркоким способом буде обрано у якості прикладу – фінансову систему України та її практику державного фінансового контролю.

За цим прикладом, відмічається необхідна наявність зв'язку між фінансами та державним суверенітетом. Тому, можемо розглядати реалізацію контрольної функції виключно фінансів України, а точніше її публічних фінансів^{1,2}. Контроль за публічними фінансами країни, тобто державний фінансовий контроль, забезпечується функціонуванням двох інституцій: Держаудитслужба України³ та Рахункова палата. Зупинимось на прикладі з функціонування Рахункової палати, того що цей при-

клад відповідає одному з маркерів. Причина пояснюється тим, що Рахункова палата є і SAI країни⁴ і повноправним членом INTOSAI^{5,6}. Крім того, потрібно зазначити про останні зміни законодавства⁷, згідно з якими не тільки передбачається, що Рахункова палата застосовує у своїй діяльності основні принципи діяльності INTOSAI, а й те, що організаційно-методологічні засади здійснення державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) визначаються Рахунковою палатою відповідно до The INTOSAI Framework of Professional Pronouncements (далі – IFPP) (Системи професійних документів Міжнародної органі-

4 З вказаним фактом можна ознайомитися на офіційному сайті інституції (Рахункова палата URL: <https://gr.gov.ua/home/> (дата звернення: 04.03.2025)).

5 З вказаним фактом можна ознайомитися на офіційному сайті інституції (INTOSAI Full Members URL: <https://www.intosai.org/about-us/members/full-members.html> (дата звернення: 04.03.2025)).

6 За Статутом Міжнародної організації вищих органів аудиту (INTOSAI Statutes) - «Стаття 2. Прийняття участі. 1) Участь як Повноправний член в INTOSAI та всіх її органах і функціях відкрита для: а) вищий контрольний орган усіх країн, які є членами Організації Об'єднаних Націй і до б) вищі контрольні установи тих наднаціональних організацій, які є суб'єктами міжнародного права та наділені правовим статусом і належним ступенем економічної, технічної/організаційної чи фінансової інтеграції.» («Article 2. Participation. 1) Participation as a Full Member in INTOSAI and all its organs and functions is open to: a) the Supreme Audit Institution of all countries which are members of the United Nations Organization and to b) the Supreme Audit Institutions of those supranational organizations which are a subject under international law and are endowed with a legal status and an appropriate degree of economic, technical/organizational or financial integration.») (INTOSAI Statutes (@ November 2022) URL: <https://intosai.org/documents/open-access.html> (дата звернення: 17.03.2025)).

7 Мова йдеться про нову редакцію Закону України «Про Рахункову палату», яка почала діяти, в повному обсязі від 01.01.2025 року. Зміни спричиненні Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про Рахункову палату» та деяких інших законодавчих актів України» від 30 жовт. 2024 року № 4042-IX (Законодавство України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4042-20#Text> (дата звернення: 17.03.2025)).

1 Наочно ознайомитися з обсягом публічних фінансів, в розрізі місцевих, Державного та Зведеного бюджетів України можна: Є-data — платформа відкритих даних у сфері публічних фінансів (URL: <https://edata.gov.ua/> (дата звернення: 15.03.2025)).

2 Наочно ознайомитися з обсягом публічних фінансів, в розрізі єдиного соціального внеску: (Державна податкова служба України. Надходження коштів єдиного внеску. URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist/-pokazniki-roboti/nadhodjennya-podatviv-i-zboriv--obovyaz/nadhodjennya-koshtiv-edinogo-vnesku/> (дата звернення: 15.03.2025)).

3 З вказаним фактом можна ознайомитися на офіційному сайті інституції (Державна аудиторська служба України URL: <https://dasu.gov.ua/ua> (дата звернення: 04.03.2025)).

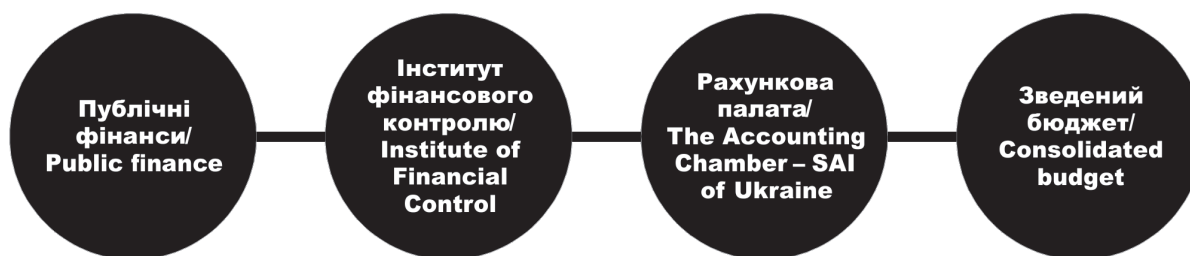


Рис. 2. Маркери процесу розкриття контрольного функціоналу фінансів з національного рівня, на прикладі України

Fig. 2. Markers of the disclosure process of the control functionality of finances from the national level, on the example of Ukraine

Джерело: систематизовано автором на основі офіційного сайту Рахункової палати (англомовна версія) <https://rp.gov.ua/home/?lang=eng>

Source: systematised by the author based on official site The Accounting Chamber (English version) <https://rp.gov.ua/home/?lang=eng>

зації вищих органів аудиту)¹, а і головне, що Рахункову палату зобов'язано звертатися до INTOSAI, один раз на п'ять років, за здійсненням зовнішнього оцінювання діяльності Рахункової палати.

Результати тестування щодо відповідності розбудови суверенної практики державного фінансового контролю України визначеній нормі, схематично відобразимо за допомоги Рисунку 2.

За результатом, маємо – маркери з Рисунку 1 та Рисунку 2, за всім своїм набором мають повний збіг, а саме:

- Маркер №1 Рисунку 1 = Маркер №1 Рисунку 2;
- Маркер №2 Рисунку 1 = Маркер №2 Рисунку 2;
- Маркер №3 Рисунку 1 = Маркер №3 Рисунку 2;
- Маркер №4 Рисунку 1 = Маркер №4 Рисунку 2.

Відповідно, формування практики державного фінансового контролю в Україні відбулося за нормою, що дає підґрунтя до аналогічного підсумку за всім національним рівнем.

Продовжимо дослідження, рухаючись до наступного рівня.

На регіональному рівні вибіркоким прикладом стане – фінансова система Європейського союзу та його практика державного фінансового контролю. За цим прикладом, відмічається наявність необхідного зв'язку між фінансами та певним

державним суверенітетом. Тому, можемо розглядати реалізацію контрольної функції виключно фінансів Європейського союзу (далі – Союз², або – ЄС), а точніше їх публічних фінансів^{3;4;5}.

2 Зазначимо: що відповідно до Договору про Європейський союз (The Treaty on European Union) використовується скорочення до «Європейський союз» одним словом - «Союз», тому нами також буде використовуватися таке скорочення: «Цим Договором ВИСОКІ ДОГОВІРНІ СТОРОНИ засновують між собою ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ, надалі іменованій «Союзом», якому держави-члени надають повноваження для досягнення спільних цілей.» («By this Treaty, the HIGH CONTRACTING PARTIES establish among themselves a EUROPEAN UNION, hereinafter called 'the Union', on which the Member States confer competences to attain objectives they have in common.») (Access to European Union law URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:12016ME/TXT&from=EN#tr1-C_2016202EN.01001301-E0001 (дата звернення: 04.03.2025)).

3 Публічні фінанси Європейського союзу акумульовано у Довгостроковий бюджет ЄС (The long-term EU budget). На сьогодні діє черговий семирічний бюджетний період: 2021-2027 роки. (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020R2093&rid=3> (дата звернення: 11.03.2025)).

4 Застосування у бюджетному процесі Союзу Багаторічної фінансової структури (Multiannual Financial Framework) передбачено Договором про функціонування Європейського Союзу (The Treaty on the Functioning of the European Union): «Стаття 312. 1. Багаторічна фінансова рамка забезпечує впорядкований розвиток витрат Союзу в межах його власних ресурсів. Він встановлюється на строк не менше п'яти років. Річний бюджет Союзу повинен відповідати багаторічній фінансовій структурі.» («Article 312. 1. The multiannual financial framework shall ensure that Union expenditure develops in an orderly manner and within the limits of its own resources. It shall be established for a period of at least five years. The annual budget of the Union shall comply with the multiannual financial framework.»). (Access to European Union law URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:12016ME/TXT&from=EN#d1e7039-47-1> (дата звернення: 12.03.2025)).

5 Задля наочності, доцільно ознайомитися з інтерактивною діаграмою про структуру та питому вагу витрат та доходів в рамках Багаторічної фінансової структури

1 Детально про IFPP можна дізнатися за першоджерелом: About the INTOSAI Framework of Professional Pronouncements – IFPP (The INTOSAI Framework of Professional Pronouncements Home > About the INTOSAI Framework of Professional Pronouncements – IFPP. URL: <https://www.issai.org/about/> (дата звернення: 07.03.2025)).

Необхідною умовою, продовження дослідження, за цим прикладом є акцентування уваги на деякі особливості формування публічних фінансів Союзу. Не зважаючи на відступ від логіки основного дослідження, це поглибить його та зробить отримані результати більш ґрунтовними.

Бюджет Союзу (за надходженнями), має власні^{1,2} доходи, тобто бюджетні надходжен-

(Multiannual Financial Framework) на 2021–2027 роки. (The European Commission URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/long-term-eu-budget/2021-2027/spending-and-revenue_en (дата звернення: 02.03.2025)).

1 Встановлення власних джерел доходів передбачено Договором про функціонування Європейського Союзу - «Стаття 311. Союз забезпечує себе засобами, необхідними для досягнення своїх цілей і проведення своєї політики. Без шкоди для інших доходів фінансування бюджету здійснюється повністю за рахунок власних коштів. ... У цьому контексті він може встановити нові категорії власних ресурсів або скасувати існуючу категорію. Це рішення не набуває чинності, доки воно не буде схвалено державами-членами відповідно до їхніх відповідних конституційних вимог...» (The Treaty on the Functioning of the European Union - «Article 311. The Union shall provide itself with the means necessary to attain its objectives and carry through its policies. Without prejudice to other revenue, the budget shall be financed wholly from own resources. ... In this context it may establish new categories of own resources or abolish an existing category. That decision shall not enter into force until it is approved by the Member States in accordance with their respective constitutional requirements. ...» (Access to European Union law URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:12016ME/TXT&from=EN#d1e7724-47-1> (дата звернення: 12.03.2025)).

2 Додатково. Встановлення власних джерел доходів Союзу, їх структура та розрахунок граничного розміру, передбачено також: РІШЕННЯ РАДИ (ЄС, Євратом) 2020/2053 від 14 грудня 2020 року про систему власних ресурсів Європейського Союзу та скасування Рішення 2014/335/ЄС, Євратом (Council Decision (EU, Euratom) 2020/2053 of 14 December 2020 on the system of own resources of the European Union and repealing Decision 2014/335/EU, Euratom).

Стосовно структури: «Стаття 2. Категорії власних ресурсів та специфічні методи їх розрахунку. 1. Власними ресурсами, занесеними до бюджету Союзу, є надходження від наступного: (а) традиційні власні ресурси, що складаються з зборів, премій, додаткових або компенсаційних сум, додаткових сум або факторів, мит Спільного митного тарифу та інших мит, встановлених або встановлюваних інституціями Союзу щодо торгівлі з третіми країнами, мит на продукти відповідно до Договору про заснування Європейського співтовариства вугілля та сталі, що втратив чинність, а також внесків та інших мит, передбачених у рамках спільної організації ринків цукру; (б) застосування єдиної ставки вимоги в розмірі 0,30 % для всіх держав-членів до загальної суми надходжень ПДВ, зібраної щодо всіх оподатковуваних поставок, поділеної на середньозважену ставку ПДВ, розраховану для відповідного календарного року, як зазначено в Регламенті Ради (ЄС, Євратом) № 1553/89 (4). Для кожної держави-члена база ПДВ, яка враховується для цієї мети, не повинна перевищувати 50 % ВНД; (с) застосування єдиної тарифної ставки до ваги пластикових відходів упаковки, утворених у кожній державі-члені, які не переробляються. Єдина ставка викиду становить 0,80 євро за кілограм. Для певних держав-членів, як визначено в третьому абзаці параграфа 2, застосовується одноразове щорічне зменшення суми; (д) застосування єдиної ставки, що визначається відповідно до бюджетної процедури в світлі загальної суми всіх інших доходів, до суми ВНД усіх держав-членів. («Article 2. Categories of own resources and specific methods for their

ня пов'язані безпосередньо з економічною та фінансовою успішністю держав-членів Союзу. Крім того, Союз постійно працює над розробкою власних ресурсів нової генерації³, які також будуть пов'язані безпосередньо з економічною та фінансовою успішністю держав-членів Союзу та які будуть будуватися за формулою: «вбудовування пріоритетів політики ЄС у дохідну частину бюджету ЄС»⁴. Саме такий підхід до визначення джерел власних доходів може привести до невідомого розміру бюджету Союзу, а також до граничної межі з

calculation. 1. Revenue from the following shall constitute own resources entered in the Union budget: (a) traditional own resources consisting of levies, premiums, additional or compensatory amounts, additional amounts or factors, Common Customs Tariff duties and other duties established or to be established by the institutions of the Union in respect of trade with third countries, customs duties on products under the expired Treaty establishing the European Coal and Steel Community, as well as contributions and other duties provided for within the framework of the common organisation of the markets in sugar; (b) the application of a uniform call rate of 0,30 % for all Member States to the total amount of VAT receipts collected in respect of all taxable supplies divided by the weighted average VAT rate calculated for the relevant calendar year as stipulated in Council Regulation (EEC, Euratom) No 1553/89 (4). For each Member State the VAT base to be taken into account for this purpose shall not exceed 50 % of GNI; (c) the application of a uniform call rate to the weight of plastic packaging waste generated in each Member State that is not recycled. The uniform call rate shall be EUR 0,80 per kilogram. An annual lump sum reduction for certain Member States as defined in the third subparagraph of paragraph 2 shall apply; (d) the application of a uniform call rate, to be determined pursuant to the budgetary procedure in the light of the total of all other revenue, to the sum of GNI of all the Member States.

Стосовно розрахунку граничного розміру: «Стаття 3. Максимум власних ресурсів. 1. Загальний обсяг власних ресурсів, виділених Союзу для покриття щорічних асигнувань на платежі, не повинен перевищувати 1,40 % суми ВНД усіх держав-членів. 2. Загальна річна сума асигнувань на зобов'язання, занесені до бюджету Союзу, не повинна перевищувати 1,46 % від суми ВНД усіх держав-членів. ...» («Article 3. Own resources ceilings. 1. The total amount of own resources allocated to the Union to cover annual appropriations for payments shall not exceed 1,40 % of the sum of all the Member States' GNIs. 2. The total annual amount of appropriations for commitments entered in the Union budget shall not exceed 1,46 % of the sum of all the Member States' GNIs. ...»). (Access to European Union law URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32020D2053&qid=1651836112233> (дата звернення: 12.03.2025)).

3 Примітка: рекомендуємо ознайомитися за першоджерелом відповідно до посилання (https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/long-term-eu-budget/2021-2027/revenue/next-generation-eu-own-resources_en#new-sources-of-revenue-for-the-eu-budget (дата звернення: 02.03.2025)).

4 Примітка: наведемо пряму цитату, на підґрунті якої ми зробили наведену формулу з формування нових доходів ЄС: «The Commission proposes to embed EU policy priorities further in the revenue side of the EU budget, supporting the twin green and digital transitions.» («Комісія пропонує продовжити вбудовування пріоритетів політики ЄС у дохідну частину бюджету ЄС, підтримуючи подвійний зелений і цифровий перехід.») (The European Commission URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/long-term-eu-budget/2021-2027/revenue/next-generation-eu-own-resources_en#new-sources-of-revenue-for-the-eu-budget (дата звернення: 02.03.2025)).

ініціативи з встановлення нових джерел доходів, які в решті решт пов'язані безпосередньо з економічною та фінансовою успішністю держав-членів Союзу. Хоча, Союз стверджує, що це не призведе до посилення фінансового тиску на європейців¹, однак, в решті решт це буде за рахунок європейського суспільства, через те, що сфера впливу ЄС є – держави-країни та їх² економічна та фінансова успішність.

1 Примітка: наведемо пряму цитату ЄС: «These resources will not create new taxes for Europeans, as the EU does not have the power to levy taxes. Tax instruments are mainly deployed at national level: the introduction of new categories of own resources will fully respect national fiscal sovereignty.» («Ці ресурси не створять нових податків для європейців, оскільки ЄС не має повноважень стягувати податки. Податкові інструменти в основному застосовуються на національному рівні: запровадження нових категорій власних ресурсів повністю поважатиме національний фінансовий суверенітет.») (The European Commission URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/eu-budget/long-term-eu-budget/2021-2027/revenue/next-generation-eu-own-resources_en#new-sources-of-revenue-for-the-eu-budget (дата звернення: 02.03.2025)).

2 Відповідно до Договору про функціонування Європейського Союзу (The Treaty on the Functioning of the European Union), Союз має внутрішній вплив, наприклад: 1) «This Treaty organises the functioning of the Union and determines the areas of, delimitation of, and arrangements for exercising its competences.» («Цей Договір організовує функціонування Союзу та визначає сфери, розмежування та механізми здійснення його повноважень.»); 2) «Article 3. 1. The Union shall have exclusive competence in the following areas: (a) customs union; (b) the establishing of the competition rules necessary for the functioning of the internal market; (c) monetary policy for the Member States whose currency is the euro; (d) the conservation of marine biological resources under the common fisheries policy; (e) common commercial policy. («Стаття 3. 1. Союз має виключну компетенцію в таких сферах: (а) митний союз; (б) встановлення правил конкуренції, необхідних для функціонування внутрішнього ринку; (с) монетарна політика для держав-членів, валютою яких є євро; (д) збереження морських біологічних ресурсів у рамках спільної рибальської політики; (е) спільна комерційна політика.»); 3) «Article 4. 1. The Union shall share competence with the Member States where the Treaties confer on it a competence which does not relate to the areas referred to in Articles 3 and 6. 2. Shared competence between the Union and the Member States applies in the following principal areas: (a) internal market; (b) social policy, for the aspects defined in this Treaty; (c) economic, social and territorial cohesion; (d) agriculture and fisheries, excluding the conservation of marine biological resources; (e) environment; (f) consumer protection; (g) transport; (h) trans-European networks; (i) energy; (j) area of freedom, security and justice; (k) common safety concerns in public health matters, for the aspects defined in this Treaty. 3. In the areas of research, technological development and space, the Union shall have competence to carry out activities, in particular to define and implement programmes; however, the exercise of that competence shall not result in Member States being prevented from exercising theirs. 4. In the areas of development cooperation and humanitarian aid, the Union shall have competence to carry out activities and conduct a common policy; however, the exercise of that competence shall not result in Member States being prevented from exercising theirs. («Стаття 4. 1. Союз ділитись компетенцією з державами-членами, якщо Договори надають йому компетенцію, яка не стосується сфер, зазначених у статтях 3 і 6. 2. Спільна компетенція між Союзом і державами-членами застосовується в таких основних сферах: (а) внутрішній ринок; (б) соціальної політики щодо аспектів, визначених

Такі відносини, з приводу пошуку нових джерел для власних доходів в структурі публічних фінансів Європейського союзу, нагадують відносини метрополії і колоній, або ще можна назвати їх податком на бюрократію.

Відповідно, такі процеси наповнення бюджету Союзу неможна залишати без контрольним.

А відтак, питання державного фінансового контролю буде тільки зростати та набувати цінності та значущості для європейського суспільства. Є потреба і у втіленні контрольної функції фінансів, і у існуванні інституту фінансового контролю, і у розвитку контрольного функціоналу власного САІ, в Союзі.

Потрібно негайно віддати належне фінансовій обізнаності європейського суспільства – пов'язаній з розумінням значущості контрольної функції фінансів. Згідно з Договором про Європейський союз³, було встановлено «інституційну структуру, спрямовану на просування його цінностей, досягнення його цілей, обслуговування його інтересів, інтересів його громадян і держав-членів». Що означає, що під час утворення Союзу, одразу

цим Договором; (с) економічна, соціальна та територіальна згуртованість; (d) сільське господарство та рибальство, за винятком збереження морських біологічних ресурсів; (e) середовище; (f) захист прав споживачів; (g) транспорт; (h) транс'європейські мережі; (i) енергія; (j) простір свободи, безпеки та справедливості; (к) загальні проблеми безпеки в питаннях охорони здоров'я для аспектів, визначених у цьому Договорі. 3. У сферах досліджень, технологічного розвитку та космосу Союз має компетенцію здійснювати діяльність, зокрема, визначати та виконувати програми; однак використання такої компетенції не повинно призводити до перешкоджання державам-членам здійснювати свої повноваження. 4. У сферах співробітництва в галузі розвитку та гуманітарної допомоги Союз має компетенцію здійснювати діяльність і проводити спільну політику; однак використання такої компетенції не повинно призводити до перешкоджання державам-членам здійснювати свої повноваження.»; 4) «Article 6. The Union shall have competence to carry out actions to support, coordinate or supplement the actions of the Member States. The areas of such action shall, at European level, be: (a) protection and improvement of human health; (b) industry; (c) culture; (d) tourism; (e) education, vocational training, youth and sport; (f) civil protection; (g) administrative cooperation. («Стаття 6. Союз має компетенцію здійснювати дії для підтримки, координації або доповнення дій держав-членів. Сферами такої діяльності на європейському рівні є: (а) охорона та зміцнення здоров'я людини; (б) промисловість; (с) культура; (д) туризм; (е) освіта, професійна підготовка, молодь і спорт; (ф) цивільний захист; (г) адміністративне співробітництво.»). (Access to European Union law URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:12016ME/TXT&from=EN#d1e7039-47-1> (дата звернення: 12.03.2025)).

3 Пересвідчитись можна у Розділі III вказаного Договору. The Treaty on European Union (Access to European Union law URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:12016ME/TXT&from=EN#ntr1-C_2016202EN.01001301-E0001 (дата звернення: 14.04.2025)).

було створено обмежену кількість (всього – сім) життєво важливих інституцій, таких як: Парламент, Комісія (еквівалент Уряду), Суд, Центральний банк та відповідно і SAI Союзу.

Повертаємося до основної логіки дослідження та продовжимо рух дослідження щодо втілення в світову економіку контрольної функції фінансів на регіональному рівні. Реалізація відбувається шляхом функціонування двох інституцій у Європейському союзі: по-перше, органу державного фінансового контролю організації яка є суб'єктом міжнародного права (або – SAI of Supranational Organizations¹) в особі Європейського суду аудиторів (або – European Court of Auditors (далі – ЕКА)²) з повноваженнями та функціоналом, з контролю^{3;4;5} за вищезначеними публічними фінанса-

ми Європейського союзу. При цьому, з одного боку ЕКА, є⁶ органом контролю наднаціональної організації яка є суб'єктом міжнародного права (SAI of Supranational Organizations), з іншого боку, ЕКА, є⁷ також повноправним членом INTOSAI, як будь який інший SAI з будь якої країни. Незважаючи на визначення ЕКА як «SAI of Supranational Organizations», функціонал по відношенню до SAI держав-членів Союзу є обмеженим та не вбачається якоїсь ієрархії^{8;9} між ними. Координація відбувається на єдиному предметному полі – полі публічних фінансів Європейського союзу, і ось вже тут є ієрархія, яка сформована за допомоги руху грошових коштів: з одного боку – власник грошових коштів (funds), з іншого – держави-члени, як ті, хто їх використовує. По-друге, Контактний комітет вищих органів фінансового контролю Європейського Союзу¹⁰ (Contact Committee

1 Визначення «SAIs of Supranational Organizations» зроблено з боку INTOSAI, під час окреслення хто може бути повноправним членом інституції, процитуємо: «Повноправні члени Участь як Повноправний член INTOSAI та всіх її органів і функцій відкрита для: а) вищій контрольний орган усіх країн, які є членами Організації Об'єднаних Націй або будь-якого з її спеціалізованих установ, і b) вищі контрольні установи тих наднаціональних організацій, які є суб'єктами міжнародного права та наділені правовим статусом і належним ступенем економічної, технічної/організаційної чи фінансової інтеграції.» («Full Members Participation as a Full Member in INTOSAI and all its organs and functions is open to: a) the Supreme Audit Institution of all countries which are members of the United Nations Organization or any of its Specialized Agencies and to b) the Supreme Audit Institutions of those supranational organizations which are a subject under international law and are endowed with a legal status and an appropriate degree of economic, technical/organizational or financial integration.»). (Members/INTOSAI URL: <https://www.intosai.org/about-us/members/sais-of-supranational-organizations.html> (дата звернення: 27.02.2025)).

2 European court of auditors (ECA) або - Європейський суд аудиторів. Інституція визначає себе як - Guardians of the EU's finances (Вартові фінансів ЄС) (European court of auditors URL: <https://www.eca.europa.eu/en> (дата звернення: 27.02.2025)).

3 Повноваження ЕКА визначені у відповідному юридичному акті – The Treaty on the Functioning of the European Union (або - Договір про функціонування Європейського Союзу), статті: 285-287; 319; 322; 325 (Access to European Union law URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:12016ME/TXT&from=EN&id=7039-47-1> (дата звернення: 27.02.2025)).

4 Як функціонує Європейський суд аудиторів регулюється: Правилами процедури (Rules of Procedure). Які, в свою чергу, повинні бути затверджені Радою Європейського Союзу. (Access to European Union law URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32010Q0423\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32010Q0423(01)) (дата звернення: 01.03.2025)).

5 Додатково додамо щодо контролю від ЕКА: «Які гроші перевіряє ЕКА? - Щороку в рамках нашої роботи з надання впевненості ми перевіряємо доходи та витрати в рамках бюджету ЄС.» («What money does the ECA audit? - Every year, as part of our statement of assurance work, we audit revenue and expenditure under the EU budget.») (European court of auditors. The EU's finances. <https://eca.europa.eu/en/the-eu-finances> (дата звернення: 14.03.2025)).

6 Віднесення ЕКА до SAI of Supranational Organizations зроблено з боку INTOSAI (Members/INTOSAI URL: <https://www.intosai.org/about-us/members/sais-of-supranational-organizations.html> (дата звернення: 27.02.2025)).

7 INTOSAI визначає ЕКА як повноправного члена інституції. (INTOSAI – Members. URL: <https://www.intosai.org/about-us/members.html> (дата звернення: 14.03.2025)).

8 За офіційними даними, міжнародна кооперація ЕКА, складається з: «ЕКА співпрацює з іншими ВОФК головним чином через: Контактний комітет ЄС; Мережа ВОФК країн-кандидатів і потенційних кандидатів у ЄС; і міжнародні організації державних аудиторських установ, головним чином Міжнародна організація вищих аудиторських установ (INTOSAI) та її європейська регіональна організація EUROSAL.» («The ECA cooperates with other SAI's mainly through: the EU Contact Committee; the Network of the SAI's of candidate and potential candidate countries to the EU; and international organisations of public audit institutions, chiefly the International Organisation of Supreme Audit Institutions (INTOSAI) and its European regional organisation EUROSAL.»). (European court of auditors. International cooperation. URL: <https://eca.europa.eu/en/international-overview> (дата звернення: 14.03.2025)).

9 ЕКА характеризує це як: «Ця співпраця тісно пов'язана з відповідальністю ЕКА за аудит фондів ЄС, більша частина яких розпоряджається національними органами держав-членів. ВОФК держав-членів надають цінну практичну підтримку ЕКА під час проведення перевірок на місці, допомагаючи забезпечити ефективне та результативне виконання завдань ЕКА. Іноді ЕКА бере участь у скоординованих аудитах з іншими ВОФК.» («This cooperation is closely linked to the ECA's responsibility for the audit of EU funds, much of which are administered by national authorities in Member States. Member State SAI's provide valuable practical support to the ECA during the course of its on-the-spot audits, helping ensure the effective and efficient implementation of the ECA's tasks. Sometimes the ECA takes part in coordinated audits with other SAI's.»). (European court of AUDITORS International cooperation URL: <https://eca.europa.eu/en/international-overview> (дата звернення: 14.03.2025)).

10 Офіційна сторінка (на сайті ЕКА) Контактного комітету вищих органів фінансового контролю Європейського Союзу (Contact Committee of the Supreme Audit Institutions of the European Union) (Contact Committee of the Supreme Audit

of the Supreme Audit Institutions of the European Union) (далі – Contact Committee), який, на нашу думку, намагається бути не лише професійною асамблеєю з форумом¹ а і парасольковою організацією («umbrella organization») через його місію² та функції з координації^{3,4}, по відношенню до власних

Institutions of the European Union. Home. URL: <https://www.eca.europa.eu/sites/CC/en> (дата звернення: 14.03.2025)).

1 Задля уявлення про Комітет, доречно ознайомитися з його Місією: «Контактний комітет – це автономна, незалежна та неpolitична асамблея керівників вищих органів фінансового контролю (ВОФК) держав-членів Європейського Союзу (ЄС) та Європейської аудиторської палати. Він забезпечує форум для обговорення та вирішення питань, що становлять спільний інтерес для ЄС. У цьому контексті Контактний комітет зобов'язується: сприяти діалогу та співпраці в галузі аудиту та пов'язаної з ним діяльності; виробляти та пропонувати спільні позиції щодо нових питань аудиту та підзвітності; та підтримувати ВОФК – членів Контактного комітету, а також ВОФК країн, на які поширюється політика розширення ЄС. Посилуючи співпрацю між своїми членами, Контактний комітет сприяє ефективному зовнішньому аудиту та підзвітності в ЄС, а також допомагає покращити фінансове управління та належне врядування ЄС на благо його громадян.» («The Contact Committee is an autonomous, independent and non-political assembly of the heads of supreme audit institutions (SAIs) of European Union (EU) Member States and the European Court of Auditors. It provides a forum to discuss and address matters of common interest relating to the EU. Within this context the Contact Committee commits itself to: fostering dialogue and co-operation in audit and related activities; establishing and promoting common positions on emerging audit and accountability issues; and supporting Contact Committee member SAIs and the SAIs of countries subject to the EU enlargement policy. By enhancing co-operation between its members, the Contact Committee contributes to effective external audit and accountability in the EU, and helps improve EU financial management and good governance for the benefit of its citizens.») (Contact Committee of the Supreme Audit Institutions of the European Union. Contact Committee Mission Statement. URL: <https://www.eca.europa.eu/sites/CC/en/Pages/Mission.aspx> (дата звернення: 14.03.2025)).

2 Дивись зноску щодо Місії Контактного комітету.

3 За заявою Контактного комітету (Contact Committee), інституція є: «Контактний комітет є автономною, незалежною та неpolitичною асамблеєю керівників вищих органів аудиту (ВОФК) держав-членів Європейського Союзу (ЄС) та Європейської Рахункової палати. Він забезпечує форум для обговорення та розгляду питань, що становлять спільний інтерес і стосуються ЄС.» («The Contact Committee is an autonomous, independent and non-political assembly of the heads of supreme audit institutions (SAIs) of European Union (EU) Member States and the European Court of Auditors. It provides a forum to discuss and address matters of common interest relating to the EU.») (Contact Committee Mission Statement URL: <https://www.eca.europa.eu/sites/CC/en/Pages/Mission.aspx> (дата звернення: 14.03.2025)).

4 За інформацією Контактного комітету (Contact Committee): «Співпраця між Вищими органами аудиту (ВОФК) Європейського Союзу та Європейською Рахунковою палатою (ЄКА) відбувається переважно в рамках структури Контактного комітету. Ця структура складається з самого Контактного комітету, до складу якого входять керівники ВОФК ЄС та ЄКА, офіцерів зв'язку, які забезпечують активну мережу професійних контактів у Європі, а також робочі групи, мережі та цільові групи з конкретних тем аудиту.» («Cooperation between the Supreme Audit Institutions (SAIs) of the European Union and the European

членів в особі: SAI держав-членів Союзу та ЄКА»⁵.

З наведених двох інституцій, через те, що одна інституція є повноцінний SAI, а інша більш схожа на форум, тому для досягнення мети дослідження, будемо розглядати лише – ЄКА.

Результати дослідження суверенної практики державного фінансового контролю Союзу, схематично відобразимо за допомогою Рисунку 3, наступним чином:

За результатом, маємо – маркери з Рисунку 1 та Рисунку 2, за всім своїм набором мають повний збіг, а саме:

- Маркер №1 Рисунку 1 = Маркер №1 Рисунку 3;
- Маркер №2 Рисунку 1 = Маркер №2 Рисунку 3;
- Маркер №3 Рисунку 1 = Маркер №3 Рисунку 3;
- Маркер №4 Рисунку 1 = Маркер №4 Рисунку 3.

Відповідно, формування практики державного фінансового контролю в Європейському союзі відбулося за нормою, що дає підґрунтя до аналогічного підсумку за всім регіональним рівнем.

Завершальним рівнем, стає – наднаціональний рівень.

На наднаціональному рівні прикладом стане – INTOSAI.

За цим прикладом, ми одразу стикаємося з проблемами:

- ми не знаходимо будь якого державного суверенітету;
- ми не знаходимо будь які грошові кошти та відносини з приводу їх акумулювання та витрачання. Тобто, ми не знаходимо будь яких публічних фінансів якогось суб'єкта міжнародного права.

Відповідно не відмічається наявність необхідного зв'язку між фінансами та певним державним суверенітетом. А відтак, не виникає і їх контрольна функція. Відсутні бюджети. Як наслідок відсутня потреба у інституті з його агентами і притаманною предметною сферою.

Court of Auditors (ECA) principally takes place within the framework of the Contact Committee structure. This structure consists of the Contact Committee itself, composed of the Heads of the EU SAIs and the ECA, the Liaison Officers, who provide an active network of professional contacts around Europe, as well as working groups, networks and task forces on specific audit topics.») (Contact Committee About URL: <https://www.eca.europa.eu/sites/CC/en/Pages/About.aspx> (дата звернення: 14.03.2025)).

5 Перелік членів Контактного комітету вищих органів фінансового контролю Європейського Союзу Contact Committee of the Supreme Audit Institutions of the European Union. Members. URL: <https://www.eca.europa.eu/sites/CC/en/Pages/Members.aspx> (дата звернення: 14.03.2025)).

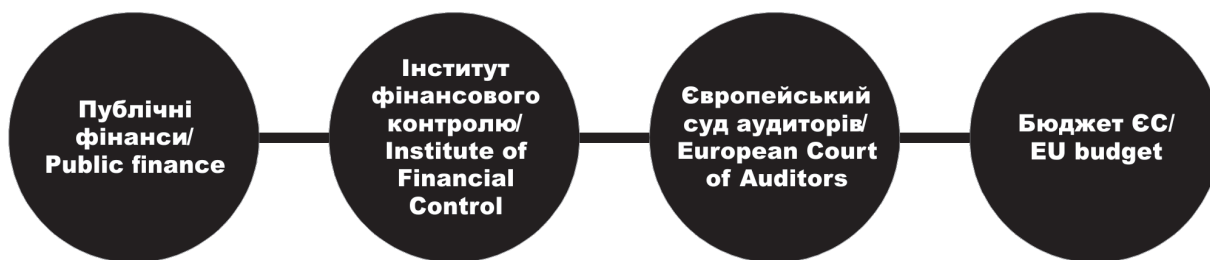


Рис. 3. Маркери процесу розкриття контрольного функціоналу фінансів з регіонального рівня, на прикладі ЄС

Fig. 3. Markers of the process of disclosure of the control functionality of finances from the regional level, on the example of the EU

Джерело: систематизовано автором
Source: systematised by the author

Є лише безпосередньо сама інституція – INTOSAI.

Результати дослідження, на наднаціональному рівні, схематично відобразимо за допомоги Рисунку 4.

За результатом, маємо – маркери з Рисунку 1 та Рисунку 4, за переважною більшістю зі свого набору, не мають будь якого збігу (та навіть збіг по маркеру №3 ми можемо вважати умовно позитивним, через те що збіг полягає у тому, що назва маркеру включає в свій склад акронім який ідентичний назві інституції – INTOSAI), а саме:

- Маркер №1 Рисунку 1 ≠ Маркер №1 Рисунку 4;
- Маркер №2 Рисунку 1 ≠ Маркер №2 Рисунку 4;
- Маркер №3 Рисунку 1 =/≠ Маркер №3 Рисунку 4;
- Маркер №4 Рисунку 1 ≠ Маркер №4 Рисунку 4.

Відповідно, формування практики з державного фінансового контролю на наднаціональному рівні відбулося не за нормою.

Знайдено аномалію в сфері державного фінансового контролю.

Підсумовано, по суті, мета цього дослідження, досягнута.

Однак, встановлення аномальності, вимагає продовження дослідження, задля отримання додаткового результату.

Такі неочікувані та аномальні знахідки практики фінансового контролю, поставили перед дослідженням нові питання, без відповіді на які дослідження буде неповним, зокрема: На що нам вказує факт існування INTOSAI?; Чим обумовлена поява INTOSAI?; Як INTOSAI з'явилося?; Чи є це становище все ще пов'язаним з контрольною функцією фінансів, і якщо – так, то чиїх фінансів?; Чи можна вважати INTOSAI елементом інституційної інфраструктури публічних фінансів? Чи має INTOSAI бюджети у предметі контролю? Позитивні чи

негативні наміри/сенси покладено у підґрунтя мети утворення INTOSAI?.

Знайдемо відповідь за всіма питаннями, тому, що кожна відповідь характеризує інституцію та тим самим формує новий погляд на загальне уявлення про неї.

На що нам вказує факт існування INTOSAI? – факт знаходження INTOSAI на цьому рівні, дозволяє нам вважати рівень практики на якому функціонує інституція, дійсно наднаціональним (supranational). Через те, що всі SAI з попередніх рівнів є членами цієї інституції. Така належність SAI, свідчить про певний масштаб завдань (задачі з майже необмеженим фаховим впливом та необмеженою постановкою мети) та ієрархічність впливу.

Для пошуку відповідей на такі питання як: Чим обумовлена поява INTOSAI?, Як INTOSAI з'явилося?, Чи є це становище все ще пов'язаним з контрольною функцією фінансів, і якщо – так, то чиїх фінансів? та Чи можна вважати INTOSAI елементом інституційної інфраструктури публічних фінансів? нам потрібно буде сформулювати загальне уявлення про INTOSAI та з'ясувати його сутність. У цьому нам допоможе історія створення інституції, яку можна поділити на два етапи.

Знайти відповідь на питання: Чим обумовлена поява INTOSAI?, допоможе перший етап історії створення. Який свідчить про наявність подій, які були зроблені до початку створення INTOSAI. До таких подій ми можемо віднести зустріч практиків з

1 З офіційно оприлюднених документах INTOSAI, які висвітлюють історичну хронологію створення та ставлення вказаної інституції, ми знаходимо першу подію, а саме: «Представники різних вищих органів контролю (SAI) збираються після Другої світової війни на Міжнародний конгрес адміністративних наук у Берні, Швейцарія, і вирішують створити форум для державного аудиту.» («Representatives of various Supreme Audit Institutions (SAI) meet after World War II at an International Congress of Administrative Sciences in Bern, Switzerland, and decide to set up a forum for government

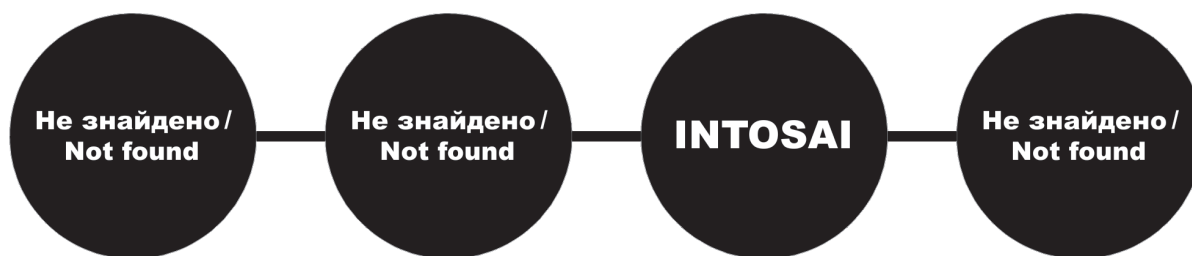


Рис. 4. Маркери процесу розкриття контрольного функціоналу фінансів з наднаціонального рівня, на прикладі INTOSAI

Fig. 4. Markers of the process of disclosing the control functionality of finance from the supranational level, on the example of INTOSAI

Джерело: систематизовано автором

Source: systematised by the author

державного фінансового контролю. За характером події – це схоже на виникнення інституту, який виникає через уявлення та визнання суспільної потреби, перш за все на неформальному рівні. З урахуванням тематики зустрічі, вбачалось створення інституту фінансового контролю, зі сферою застосування – публічні ресурси. З огляду на той рівень, на якому відбуваються події, можна було б стверджувати про виникнення наднаціонального (supranational) інституту фінансового контролю. Однак відсутність суспільних грошових коштів та їх групування у будь який бюджет, вочевидь, не передбачає і певні відносини. Тобто відсутність фінансів, в цілому та публічних фінансів, зокрема, обумовило відсутність функції контролю та унеможливило у подальшому весь процес розкриття контрольного функціоналу.

Відповідно, відповідь на питання: Чи є цей стан все ще пов'язаним з контрольною функцією фінансів, і якщо – так, то чиїх фінансів? – ні.

Тому, ми не можемо обґрунтовано стверджувати та наголошувати на тому що було створено інститут фінансового контролю відповідного рівня (в даному випадку – наднаціонального рівня). З урахуванням цього, і будемо проводити подальше дослідження. Виходячи з цього, одразу отримали відповідь на питання: Чи можна вважати INTOSAI елементом інституційної інфраструктури публічних фінансів? – ні.

Другий етап історичного аналізу, надасть відповідь на питання: Як INTOSAI з'явилося?

У листопаді 1953 році було створено міжнародну асоціацію – Міжнарод-

на організація вищих органів аудиту (The International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI))¹.

Що ще нам потрібно знати про цю інституцію, так це те, що INTOSAI не є контролюючою інституцією. Тобто за функціоналом ні є суб'єктом контролю (в теоретичному визначенні) та ані є SAI (за тим визначенням яке само INTOSAI і робить). З причини того, що інституція не здійснює заходи фінансового контролю відносно будь яких об'єктів контролю чи предметів контролю. Проте, функціонал полягає у угрупованні та обробці досвіду контролю SAI країн-членів та у стандартизації методології² для SAI країн-членів. Наведений функціонал інституції, найкращим чином передається її власним девізом (motto)³. Можливо вказаний девіз допоможе у кращому розумінні INTOSAI та сприйнятті інституції в різних ролях.

Ведучи у подальшому мову про INTOSAI, доцільно визначати її не як інституцію, що здійснює практичну діяльність з державного фінансового контролю, а як інституцію пов'язану з практикою державного фінансового контролю. Зверніть увагу, що і «прак-

audit.») (A Timeline of Major Events/ NTOSAI: 50 Years (1953-2003) A Special Publication of the International Organization of Supreme Audit Institutions URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/open_access/INTOSAI_Publications/Publication_50y_INTOSAI/INTOSAI_50th_Anniv_EN.pdf (дата звернення: 24.03.2025)).

1 Процитуємо наступну хронологічну подію з становлення INTOSAI, а саме: «I INCOSAI в Гавані, Куба (2-9 листопада); делегати з 34 країн; ... INTOSAI засновано як міжнародну асоціацію. ...» («I INCOSAI in Havana, Cuba (November 2-9); delegates from 34 countries; ... INTOSAI is founded as an international association. ...») (A Timeline of Major Events/ NTOSAI: 50 Years (1953-2003) A Special Publication of the International Organization of Supreme Audit Institutions URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/open_access/INTOSAI_Publications/Publication_50y_INTOSAI/INTOSAI_50th_Anniv_EN.pdf (дата звернення: 04.03.2025)).

2 The INTOSAI Framework of Professional Pronouncements Professional Pronouncements URL: <https://www.issai.org/professional-pronouncements/> (дата звернення: 04.03.2025).

3 «Mutual experience benefits all» (Взаємний досвід приносить користь усім) (INTOSAI. About us. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/about_us/2022_Folder_INTOSAI_pages.pdf (дата звернення: 02.04.2025)).

тична діяльність» і «пов'язаність з практикою» є зі сфери державного фінансового контролю. Таке встановлення належності різновидів функціоналу інституцій до «сфери або практики державного фінансового контролю», дозволить так характеризувати і рівень, і інституції, і інші пов'язані речі, з державним фінансовим контролем. Що упорядкує уявлення різноманіття у сфері державного фінансового контролю. В першу чергу, полегшить сприйняття INTOSAI.

Додатково, що нам потрібно знати про цю інституцію, так це те, що INTOSAI має трирічний бюджетний період (triennial budget period)¹, при цьому переважна частина доходів якого формується за рахунок членських внесків (membership dues)² та до бюджету не включені внески в натуральній формі³ (які, доречі є основними активами, що при порівнянні з членськими внесками грошової форми так і є⁴) від зацікавлених сторін та членів

1 За Статутом INTOSAI (редакція 2022), процитуємо: «Стаття 4 Конгрес ... 5) Завданнями Конгресу є: ... g) затверджувати трирічний бюджет INTOSAI відповідно до статті 12, пунктів 5 та 6;...» («Article 4 Congress ... 5) The tasks of the Congress are: ... g) to endorse the triennial INTOSAI budget in compliance with Article 12, paragraphs 5 and 6; ...») (INTOSAI. Documents – Open access. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/open_access/about_intosai/statutes/EN_Statutes_November_2022.pdf (дата звернення: 02.04.2025)).

2 За інформацією, яка міститься в Трирічному бюджеті (2023-2025) інституції, наведемо цитату цього приводу: «... 3. Переважна частина доходів INTOSAI генерується за рахунок членських внесків.» («... 3. The overwhelming portion of INTOSAI's revenue is generated from membership dues.») (INTOSAI TRIENNIAL BUDGET 2023 TO 2025 Management Summary URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/protected_area/Budget/EN_INTOSAI_Budget_2023_25.pdf (дата звернення: 28.04.2025)).

3 За інформацією, яка міститься в Трирічному бюджеті (2023-2025) інституції, наведемо цитату, з цього приводу: «1. Загальні положення 1.1 Преамбула бюджету ... Основними активами INTOSAI є внески в натуральній формі від її членів та зацікавлених сторін. Ці внески в натуральній формі не включені до бюджету INTOSAI.» («1. General 1.1 Budget Preamble ... INTOSAI's main assets are the in-kind contributions from its members and stakeholders. These in-kind contributions are not included in the INTOSAI budget.») (INTOSAI TRIENNIAL BUDGET 2023 TO 2025 General Budget Preamble URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/protected_area/Budget/EN_INTOSAI_Budget_2023_25.pdf (дата звернення: 28.04.2025)).

4 За інформацією, яка міститься в Трирічному бюджеті (2023-2025) інституції, наведемо цитату, з цього приводу: «1. Загальні положення 1.1 Преамбула бюджету ... Згідно зі статтею 6, пунктом 3 Статуту INTOSAI, штаб-квартира Генерального секретаріату знаходиться у Відні, Австрія, де знаходиться офіційне місцезнаходження Рахункової палати Австрійської Республіки. У минулому бюджетному періоді 2020-2022 років Австрійська Рахункова палата понесла загальні витрати на суму приблизно 2,8 млн євро на функціонування Генерального секретаріату INTOSAI, що також було внеском у натуральній формі, і тому не було включено до минулого бюджету INTOSAI. На бюджетний період 2023-2025 років Австрійська Рахункова палата передбачила відповідні витрати (внесок у натуральній формі).» («1. General 1.1 Budget Preamble ... According to Article

інституції. Розробляє та затверджує Стратегічні плани^{5,6} та складає Річні звіти^{7,8}, при цьому, фінансова звітність, що включена до чергового річного звіту, підготовлено за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку для державного сектору (або - IPSAS)⁹ яка

6, para. 3 of the INTOSAI Statutes, the General Secretariat is headquartered in Vienna, Austria, which is the official seat of the Court of Audit of the Republic of Austria. In the past budget period of 2020 to 2022, the Austrian Court of Audit incurred a total amount of expenditure of appr. EUR 2.8 million for running the INTOSAI General Secretariat, which was also an in-kind contribution and therefore not included in the past INTOSAI budget. For the budget period of 2023 to 2025, the Austrian Court of Audit has foreseen expenditure (in-kind contribution) accordingly.») (INTOSAI TRIENNIAL BUDGET 2023 TO 2025 General Budget Preamble URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/protected_area/Budget/EN_INTOSAI_Budget_2023_25.pdf (дата звернення: 28.04.2025)).

5 За Статутом INTOSAI (редакція 2022), процитуємо: «Стаття 4 Конгрес ... 5) Завданнями Конгресу є: ... d) затверджувати та вносити зміни до Статуту INTOSAI та Стратегічного плану;...» («Article 4 Congress ... 5) The tasks of the Congress are: ... d) to endorse and amend the INTOSAI Statutes and the Strategic Plan; ...») (INTOSAI. Documents – Open access. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/open_access/about_intosai/statutes/EN_Statutes_November_2022.pdf (дата звернення: 02.04.2025)).

6 Пропонуємо ознайомитися з Стратегічним планом 2023-2028 інституції, за першоджерелом (INTOSAI. Documents – Open access. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/open_access/about_intosai/strategic_plan/EN_2023-2028_intosai_strategic_plan_04_2023.PDF (дата звернення: 02.04.2025)).

7 За Статутом INTOSAI (редакція 2022), процитуємо: «Стаття 6 Генеральний секретаріат ... 2) Завданнями Генерального секретаріату є: ...) публікувати річний звіт INTOSAI, що містить перевірені фінансові звіти за календарний рік, який закінчився, з порівняльними звітами за попередній рік, і подавати його Керівній раді до середини червня кожного року; ...» («Article 6 General Secretariat ... 2) The tasks of the General Secretariat are: ...) to publish the INTOSAI annual report containing audited financial statements for the calendar year ended with comparative statements for the preceding year and to submit this to the Governing Board by the mid of June of each year; ...») (INTOSAI. Documents – Open access. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/open_access/about_intosai/statutes/EN_Statutes_November_2022.pdf (дата звернення: 02.04.2025)).

8 Пропонуємо ознайомитися з Річним звітом інституції, за першоджерелом (INTOSAI. INTOSAI — Annual Report 2023. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/protected_area/Annual_Reports/2023_AnnRep/EN_2023_INTOSAI_Annual_Report.pdf (дата звернення: 02.04.2025)).

9 Примітка: це передбачено у самому документі - Річний звіт 2023 року, процитуємо: «1.4 Заява Генерального секретаря INTOSAI Фінансову звітність за 2023 рік було підготовлено відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі (МСБОДС) і дає чесне відображення фінансового стану, фінансових результатів і руху грошових коштів INTOSAI.» («1.4 Statement by the Secretary General of INTOSAI The Financial Statements 2023 have been prepared in accordance with the International Public Sector Accounting Standards (IPSAS) and give a fair representation of the financial position, the financial performance and the cash flow of INTOSAI.») (INTOSAI. INTOSAI — Annual Report 2023. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/protected_area/Annual_Reports/2023_AnnRep/EN_2023_INTOSAI_Annual_Report.pdf (дата звернення: 02.04.2025)).

пройшла аудит відповідно до Міжнародних стандартів вищих органів аудиту (або - ISSAI)¹ (з дотриманням та застосуванням, при цьому, етичних принципів² та професійного судження і скептицизму³). Зазначимо, що фінансова звітність надається виключно про надходження та витрати власних коштів інституції^{4,5} та складається з Звіту про фінансовий стан (the Statement of Financial Position), Звіту про фінансові результати (the Statement of Financial Performance), Звіту про зміни чистих активів/власного капіталу (the Statement of Changes in Net Assets/Equity), Звіту про рух грошових коштів (the Cash Flow Statement), Порівняльного звіту про бюджетні та фактичні суми (the Statement of Comparison of Budgeted and Actual Amounts), а також приміток (the notes).

Чи має INTOSAI бюджети у предметі контролю? Як вбачається з вищезгаданого Річного звіту інституції, будь якої інформації щодо предметної сфери не міститься, взагалі та про бюджети окремих об'єктів контролю, зокрема. Бюджетна інформація у Річних звітах, надається виключно про надходження та витрати власних коштів інституції.

Однак, все це стосується прямого застосування елементів контролю: суб'єкт контролю, об'єкт контролю, предмет контролю. Якщо поглянути на питання під іншим кутом

1 Задля підтвердження твердження, пропонуємо ознайомитися з інформацією зведеною у Розділі III Річного звіту 2023 року - «III. Звіт незалежного аудитора — 21 квітня 2024 р ... Підстава для висновку Ми провели аудит відповідно до Міжнародних стандартів вищих органів аудиту (ISSAI). ...» («III. Independent Auditor's Report — April 21, 2024 ... Basis for Opinion We conducted our audit in accordance with International Standards of Supreme Audit institutions (ISSAI). ...») (INTOSAI. INTOSAI — Annual Report 2023. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/protected_area/Annual_Reports/2023_AnnRep/EN_2023_INTOSAI_Annual_Report.pdf (дата звернення: 02.04.2025)).

2 Задля підтвердження твердження, пропонуємо ознайомитися з інформацією зведеною у Розділі III Річного звіту 2023 року - «III. Звіт незалежного аудитора — 21 квітня 2024 р ... Підстава для висновку ... Ми незалежні від INTOSAI та Генерального секретаріату INTOSAI відповідно до Етичного кодексу INTOSAI (ISSAI 130), і ми виконали наші інші етичні обов'язки відповідно до Етичного кодексу INTOSAI...» («III. Independent Auditor's Report — April 21, 2024 ... Basis for Opinion ... We are independent from INTOSAI and the General Secretariat of INTOSAI in accordance with the INTOSAI Code of Ethics (ISSAI 130), and we have fulfilled our other ethical responsibilities in accordance with the INTOSAI Code of Ethics. ...») (INTOSAI. INTOSAI — Annual Report 2023. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/protected_area/Annual_Reports/2023_AnnRep/EN_2023_INTOSAI_Annual_Report.pdf (дата звернення: 02.04.2025)).

3 Задля підтвердження твердження, пропонуємо ознайомитися з інформацією зведеною у Розділі III Річного звіту 2023 року - «III. Звіт незалежного аудитора — 21 квітня 2024 р ... III. Звіт незалежного аудитора — 21 квітня 2024 р ... Обов'язки аудитора щодо аудиту фінансової звітності ... У рамках аудиту відповідно до ISSAI ми використовуємо професійне судження та зберігаємо професійний скептицизм протягом усього аудиту. ...» («III. Independent Auditor's Report — April 21, 2024 ... Auditor's Responsibilities for the Audit of the Financial Statements ... As part of an audit in accordance with ISSAI, we exercise professional judgment and maintain professional skepticism throughout the audit. ...») (INTOSAI. INTOSAI — Annual Report 2023. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/protected_area/Annual_Reports/2023_AnnRep/EN_2023_INTOSAI_Annual_Report.pdf (дата звернення: 02.04.2025)).

4 За Статутом INTOSAI (редакція 2022), процитуємо: «Стаття 12 Фінансові питання 1) Витрати INTOSAI покриваються за рахунок а) членських внесків Повноправних членів у пропорціях, що базуються на класифікаціях, що використовуються Організацією Об'єднаних Націй; Повноправні члени повинні бути повідомлені Генеральним секретаріатом про оцінки та виплати на початку кожного календарного року; б) гранти та пожертви, отримані від окремих осіб, приватних чи державних установ для цілей INTOSAI загалом або для цілей, визначених грантодавцем чи донором; в) можливі доходи від діяльності INTOSAI; д) будь-який інший дохід, схвалений Радою керуючих, включаючи внески асоційованих членів і афілійованих членів, затверджений Радою керуючих і схвалений Конгресом. ... 5) Бюджет INTOSAI охоплює три роки, починаючи з 1 січня календарного року, наступного за Конгресом. 6) Дохідна частина бюджету складається з внесків членів та інших розрахункових доходів. Витрати поділяються принаймні на такі розділи: – витрати на Генеральний секретаріат, – внески в Міжнародний журнал урядового аудиту, – внески в IDI, – навчальні заходи, – внески в цільові комітети та – внески на витрати на проведення Конгресу. ...» («Article 12 Financial Matters 1) The expenses of INTOSAI shall be covered through a) dues of Full Members in proportions that are based on the classifications used by the United Nations Organization; Full Members shall be notified of assessments by the General Secretariat and payment made at the beginning of each calendar year; b) grants and donations received from individuals or private or public institutions, for the purpose of INTOSAI generally, or for a purpose designated by the grantor or donor; c) possible income from INTOSAI activities; d) any other income approved by the Governing Board, including dues of Associate Members and Affiliate Members, as approved by the Governing Board and as endorsed by the Congress. ... 5) The budget of INTOSAI covers three years starting on 1 January of the calendar year subsequent to the Congress. 6) The income section of the budget is composed of the members' contributions and other estimated revenues. The expenditures are divided at least into the following chapters: – cost of the General Secretariat, – contributions to the International Journal of Government Auditing, – contributions to IDI, – training activities, – contributions towards the Goal Committees, and – contributions towards the cost for hosting the Congress. ...») (INTOSAI. Documents – Open access. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/open_access/about_intosai/statutes/EN_Statutes_November_2022.pdf (дата звернення: 02.04.2025)).

5 Задля підтвердження твердження, пропонуємо ознайомитися з фінансовою інформацією зведеною у Розділі IV Річного звіту 2023 року - «IV. Фінансова звітність 2023» («IV. Financial Statements 2023») (INTOSAI. INTOSAI — Annual Report 2023. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/protected_area/Annual_Reports/2023_AnnRep/EN_2023_INTOSAI_Annual_Report.pdf (дата звернення: 02.04.2025)).

6 Посилаємось на : III. Звіт незалежного аудитора — 21 квітня 2024 р. Генеральному секретаріату INTOSAI Висновок («III. Independent Auditor's Report — April 21, 2024 To the General Secretariat of INTOSAI Opinion») (INTOSAI. INTOSAI — Annual Report 2023. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/protected_area/Annual_Reports/2023_AnnRep/EN_2023_INTOSAI_Annual_Report.pdf (дата звернення: 02.04.2025)).

зору, то з'являється опосередковане застосування вказаних елементів контролю. На увазі, мається становище яке спричинено принципами прозорості та підзвітності (Transparency and Accountability)¹.

Зазначені принципи розповсюджуються на діяльність SAI та встановлюють відповідні обов'язки а інституції. Зауважимо, що за своєю концепцією прозорість та підзвітність є безумовно позитивним явищем. Згідно з принципами, SAI публічно звітують про результати своїх аудитів та про свої висновки щодо загальної діяльності уряду (Принцип 7²). При цьому, рекомендації, щодо публічного інформування передбачає розповсюдження результатів діяльності через засоби масової інформації (медіа), через сайти тощо, з перекладом анотацій на одну з офіційних мов INTOSAI та з візуалізацією результатів (Принцип 8³).

За практикою⁴, SAI і окремих держав і наднаціональних організацій (supranational organizations), виконують свої обов'язки за принципами прозорості та підзвітності, про що можна переконатися дослідивши їх річні звіти^{5,6}.

Якщо застосувати до цього становища нові технології (Emerging Technologies)

1 INTOSAI-P20 Principles of Transparency and Accountability (Принципи прозорості та підзвітності INTOSAI-P20) (The INTOSAI Framework of Professional Pronouncements INTOSAI-P20 Principles of Transparency and Accountability URL: <https://www.issai.org/pronouncements/intosai-p-20-principles-of-transparency-and-accountability/> (дата звернення: 22.04.2025)).

2 «PRINCIPLE 7 SAls report publicly on the results of their audits and on their conclusions regarding overall government activities.» (The INTOSAI Framework of Professional Pronouncements INTOSAI-P20 Principles of Transparency and Accountability URL: <https://www.issai.org/pronouncements/intosai-p-20-principles-of-transparency-and-accountability/> (дата звернення: 22.04.2025)).

3 «PRINCIPLE 8 SAls communicate timely and widely on their activities and audit results through the media, websites and by other means. ... Abstracts of audit reports and court judgements are available in one of the official INTOSAI languages, in addition to the country languages. ... SAI reports are available and understandable to the wide public through various means (e.g. summaries, graphics, video presentations, press releases).» (The INTOSAI Framework of Professional Pronouncements INTOSAI-P20 Principles of Transparency and Accountability URL: <https://www.issai.org/pronouncements/intosai-p-20-principles-of-transparency-and-accountability/> (дата звернення: 22.04.2025)).

4 Для прикладу послугує діяльність Рахункової палати та Європейського суду аудиторів.

5 Річні звіти Рахункової палати (Рахункова палата Річні звіти URL: <https://rp.gov.ua/Activity/Reports/> (дата звернення: 04.03.2025)).

6 Річні звіти Європейського суду аудиторів (European court of auditors Audit reports, reviews and opinions Annual reports URL: <https://www.eca.europa.eu/en/multiple-reports> (дата звернення: 04.03.2025)).

пов'язані Мережею Інтернет, наприклад технологію з роботи зі збору даних – Розвідку на основі відкритих джерел або – OSINT^{7,8}, а також технології пов'язані з Штучним інтелектом (Artificial Intelligence) і застосувати такий прийом контролю як Мережевий контроль (Net Control), то ми зможемо отримати дані (big data) щодо поведінки з публічними фінансами суспільств по всьому світу. І навіть спостерігати динаміку змін онлайн.

Описана ситуація, забезпечує знаходження під контролем публічних фінансів суспільств зі всього світу, незважаючи на те, що вони не зведені в будь який окремий загальний бюджет, а залишаються децентралізованими, тобто відображеними в своїх національних бюджетах.

Таким чином, ми спостерігаємо за трансформацією концепції «прозорості та підзвітності»⁹ в концепцію «контролер за

7 Нами не здійснюється дослідження виникнення цього явища, воно сприймається як факт з яким можна та потрібно працювати на користь державного фінансового контролю, тому застосовуємо загально вживане визначення: Open source intelligence (OSINT) або Розвідка на основі відкритих джерел. Далі по тексту будемо використовувати абревіатуру OSINT.

8 За відкритими даними у мережі Інтернет, можна знайти структуру OSINT та отримати певне уявлення про це. Найбільш інформативним, з точки зору надання уяви, є джерело - <https://osintframework.com/>. Однак, потрібно попередити, що дане джерело не ідентифікується за авторством, а також невідома його мета та призначення стосовно розміщення в мережі Інтернет.

9 Розкриття вказаної концепції відбувається у Принципах прозорості та підзвітності (INTOSAI-P20), процитуємо: «КОНЦЕПЦІЯ ПІДЗВІТНОСТІ ТА ПРОЗОРОСТІ Верховенство права та демократія є важливими основами незалежного та підзвітного державного аудиту та слугують стовпами, на яких базується Лімська декларація. Незалежність, підзвітність та прозорість ВОФК є важливими передумовами демократії, що базується на верховенстві права, і дозволяють ВОФК бути прикладом для наслідування та підвищення своєї довіри. Підзвітність та прозорість – це два важливі елементи належного управління. Прозорість – це потужна сила, яка за умови послідовного застосування може допомогти боротися з корупцією, покращити управління та сприяти підзвітності. Підзвітність та прозорість нелегко розділити: вони охоплюють багато однакових дій, наприклад, публічну звітність. Поняття підзвітності стосується правової та звітної бази, організаційної структури, стратегії, процедур та дій, що допомагають забезпечити, щоб: - ВОФК виконували свої юридичні зобов'язання щодо своїх аудиторських мандатів та необхідної звітності в рамках свого бюджету. - ВОФК оцінювали та контролювали власну діяльність, а також вплив свого аудиту. - ВОФК звітували про регулярність та ефективність використання державних коштів, включаючи власні дії та діяльність, а також використання ресурсів ВОФК. - керівник ВОФК, члени (колегіальних установ) та персонал ВОФК можуть нести відповідальність за свої дії.

Поняття прозорості стосується своєчасного, достовірного, чіткого та відповідного публічного звітування ВОФК про його статус, мандат, стратегію, діяльність, фінансове управління, операції та результати діяльності. Крім того, воно включає зобов'язання публічного звітування про результати аудиту та висновки, а також публічний доступ до інформації про ВОФК.» («CONCEPTS OF ACCOUNTABILITY AND TRANSPARENCY The rule of law and

контролером», за таким ланцюгом: «INTOSAI розробляє принципи та методологію» – «SAI-країн-членів імплементують та впроваджують у практику (в тій чи іншій мірі)» – «INTOSAI має доступ до інформації як про стан контролю за публічними фінансами так і про поводження національних урядів з публічними фінансами по всьому світу» – «INTOSAI спроможна аналізувати інформацію від SAI та робити висновки за будь якої мети».

При цьому, повноправні члени інституції та суб'єкти міжнародного права, яких вони представляють – не є підзвітними перед INTOSAI¹.

Звісно, з часів Лімської декларації², комунікаційні технології та спроможності, які вони несуть, досягли нового рівня прогресу. Можливо, ніхто не очікував, що цілком доречна норма – про право та зобов'язання SAI на щорічне звітування перед Парламентом та широкою громадськістю про результати³, вийде звітування перед настільки

democracy are essential foundations for independent and accountable government auditing and serve as the pillars on which the Lima Declaration is founded. Independence, accountability and transparency of SAs are essential prerequisites in a democracy based on the rule of law and enable SAs to lead by example and enhance their credibility. Accountability and transparency are two important elements of good governance. Transparency is a powerful force that, when consistently applied, can help fight corruption, improve governance and promote accountability. Accountability and transparency are not easily separated: they both encompass many of the same actions, for instance, public reporting. The concept of accountability refers to the legal and reporting framework, organisational structure, strategy, procedures and actions to help ensure that: - SAs meet their legal obligations with regard to their audit mandate and required reporting within their budget. - SAs evaluate and follow up their own performance as well as the impact of their audit. - SAs report on the regularity and the efficiency of the use of public funds, including their own actions and activities and the use of SAI resources. - the head of the SAI, members (of collegial institutions) and the SAI's personnel can be held responsible for their actions.

The notion of transparency refers to the SAI's timely, reliable, clear and relevant public reporting on its status, mandate, strategy, activities, financial management, operations and performance. In addition, it includes the obligation of public reporting on audit findings and conclusions and public access to information about the SAI.» (The INTOSAI Framework of Professional Pronouncements INTOSAI-P20 Principles of Transparency and Accountability URL: <https://www.issai.org/pronouncements/intosai-p-20-principles-of-transparency-and-accountability/> (дата звернення: 22.04.2025)).

1 За Статутом інституції, саме так.

2 Мова йде про INTOSAI-P1 The Lima Declaration. Деларація схвалена у 1977 році. (URL: <https://www.issai.org/pronouncements/intosai-p-1-the-lima-declaration/> (дата звернення: 22.04.2025)).

3 Прочитуємо норму: «VI. ЗВІТНІСТЬ Розділ 16. Звітування перед Парламентом та широкою громадськістю 1) Вищий орган фінансового контролю має право та зобов'язання згідно з Конституцією щорічно та незалежно звітувати про свої висновки перед Парламентом або будь-яким іншим відповідальним державним органом; цей звіт має бути опублікований. Це забезпечить широке розповсюдження та обговорення, а також розширить можливості для забезпечення виконання висновків Вищого

«широкою громадськістю» (general public).

В доповнення до цього контексту, зауважимо, що ми розмірковували над питанням, яке пов'язано з діями INTOSAI, однак нам потрібно уявляти, що бенефіціарами концепції «прозорості та підзвітності», завдяки інформаційним технологіям, можуть бути інші суб'єкти, що ніяк не належні до сфери державного фінансового контролю та громадськості окремого суб'єкта міжнародного права. Майже будь хто, з будь якою метою. Тому, можливо замислитися над удосконаленням механізму реалізації концепції.

Останнє у цьому контексті, є дивним відношення INTOSAI до принципів прозорості та підзвітності – наприклад Трирічний бюджет та Річні звіти інституції відсутні у відкритому доступі (open access)⁴ для «широкої громадськості» (general public).

Повертаючись безпосередньо до питання: Чи має INTOSAI бюджети у предметі контролю?, з огляду на вище викладене, можна відповісти наступним чином – однозначно немає відповіді.

Приступаємо до пошуку відповіді на останнє питання – Позитивні чи негативні наміри/сенси покладено у підґрунтя мети утворення INTOSAI?

Початком відповіді буде наступне. Протягом цього дослідження було встановлено, що INTOSAI є прикладом практики контролю яка не є похідною від контрольної функції фінансів. Відповідно, всі наведені та обґрунтовані у дослідженні, твердження щодо позитивності контрольної функції фінансів, на цю інституцію не розповсюджуються. При цьому, ми сподіваємося що

органу фінансового контролю. 2) Вищий орган фінансового контролю також має право звітувати про особливо важливі та суттєві висновки протягом року. 3) Загалом, річний звіт охоплює всю діяльність Вищого органу фінансового контролю; лише тоді, коли це стосується інтересів, що заслуговують на захист або захищені законом, Вищий орган фінансового контролю повинен ретельно зважити такі інтереси з перевагами розкриття інформації.» («VI. REPORTING Section 16. Reporting to Parliament and to the general public 1) The Supreme Audit Institution shall be empowered and required by the Constitution to report its findings annually and independently to Parliament or any other responsible public body; this report shall be published. This will ensure extensive distribution and discussion, and enhance opportunities for enforcing the findings of the Supreme Audit Institution. 2) The Supreme Audit Institution shall also be empowered to report on particularly important and significant findings during the year. 3) Generally, the annual report shall cover all activities of the Supreme Audit Institution; only when interests worthy of protection or protected by law are involved shall the Supreme Audit Institution carefully weigh such interests against the benefits of disclosure.») (INTOSAI-P - 1 - The Lima Declaration VI. REPORTING URL: <https://www.issai.org/pronouncements/intosai-p-1-the-lima-declaration/> (дата звернення: 22.04.2025)).

4 Радимо пересвідчитися за посиланням: INTOSAI Documents – Open access URL: <https://www.intosai.org/documents/open-access.html> (дата звернення: 28.04.2025)).

професійне середовище не допустить негативного сценарію. Пошук відповіді на це питання набуває ще більшої значущості.

У продовження відповіді, доречно згадати про наступне.

INTOSAI має власні місію, бачення та цінності¹.

Визнає себе парасольковою організацією («umbrella organization»)^{2;3;4}. І це цікаво, бо за

1 Місія: Місія INTOSAI полягає в тому, щоб підтримувати своїх членів у ефективному внеску у підзвітність державного сектору, сприянні публічній прозорості та належному управлінню, а також сприянні економії, ефективності та результативності державних програм на благо всіх.

Бачення: INTOSAI продовжує розвиватися як провідна міжнародна інституція, що допомагає своїм членам прагнути повної реалізації свого потенціалу у зусиллях щодо підвищення підзвітності державного сектору, тим самим зміцнюючи управління та зрештою покращуючи життя громадян.

Цінності: INTOSAI дотримується цінностей підзвітності, професіоналізму, співпраці та рівності.

Mission: INTOSAI's mission is to support its members in contributing effectively to the accountability of the public sector, promoting public transparency and good governance, and fostering the economy, effectiveness and efficiency of government programs for the benefit of all.

Vision: INTOSAI continues to evolve as a leading international institution enabling its members as they seek to achieve their full potential in their efforts to enhance public sector accountability, thereby strengthening governance and ultimately improving the lives of citizens.

Value: INTOSAI adheres to the values of accountability, professionalism, collaboration, and equality. (INTOSAI Home About us Overview URL: <https://www.intosai.org/about-us/overview.html> (дата звернення: 22.04.2025)).

2 Приклад №1: інформація розміщена на офіційному сайті інституції, прочитуємо: «Міжнародна організація вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) виступає парасольковою організацією спільноти зовнішнього державного аудиту» («The International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI) operates as an umbrella organization for the external government audit community») (Home/INTOSAI URL: <https://www.intosai.org/index.html> (дата звернення: 22.04.2025)).

3 Приклад №2: прочитуємо Генерального Секретаря інституції: «... Як парасолькова організація для ВОФК у всьому світі, INTOSAI відіграє ключову роль у підтримці установ-членів у зміцненні їх позицій у державі, у виконанні своїх повноважень і подальшому розвитку їх спроможності змінювати життя людей – через їхні аудити, їхні рекомендації та їхні експертні висновки. ...» («... As the umbrella organization for SAs around the world, INTOSAI is playing a pivotal role in supporting its member institutions to strengthen their positioning in the state, to fulfil their mandates and to further develop their capacities to make a difference in the lives of people – through their audits, their recommendations and their expert opinions. ...») (Special publication on INTOSAI's 70th anniversary URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/news/2023/INTOSAI_70th_anniversary_Special_publication.pdf (дата звернення: 24.04.2025)).

4 Прочитуємо інформацію в Трирічному бюджеті (2023-2025) інституції: «1. Загальні положення 1.1 Преамбула бюджету Міжнародна організація вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) діє як парасолька організація спільноти зовнішнього державного аудиту.» («(«1. General 1.1 Budget Preamble The International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI) operates as an umbrella organization for the external government audit community.») (INTOSAI TRIENNIAL BUDGET 2023 TO 2025 General Budget Preamble URL: [визначенням⁵ це – «організація, яка контролює або організовує діяльність кількох інших організацій, усі з яких мають подібну мету». Зацікавленість виникає щодо закладеної у визначенні поняття можливості – «контролює ... діяльність кількох інших організацій...». І якщо можливість – «...організовує діяльність кількох інших організацій...» співпадає зі Статутом інституції її девізом, і Великою Хартією зовнішнього державного аудиту⁶ то контроль своїх членів, це дещо інше. І така можливість контролю відкриває нові перспективи у функціоналі INTOSAI. Здається ми спостерігаємо як INTOSAI трансформується від «форуму для державного аудиту»⁷ до «бюрократії»⁸.](https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/protected_area/Budget/EN_INTOSAI_</p>
</div>
<div data-bbox=)

Рух інституції в бік бюрократії, підтверджується через такі факти:

по-перше – організаційна структура⁹, додайте до неї ще організаційні структури кожної пов'язаної інституції, і все разом можна сприймати одночасно і як наочне відображення наднаціональної (supranational) частини сфери державного фінансового контролю, і як розвинуту бюрократичну структуру організації;

по-друге – Система вимірювання ефективності вищих органів аудиту (далі – SAI PMF) (The Supreme Audit Institutions Performance

Budget_2023_25.pdf (дата звернення: 29.04.2025)).

5 Повторимо тлумачення «парасолькова організація»: «an organization that controls or organizes the activities of several other organizations, all of which have a similar purpose») («Umbrella Organization» Cambridge Dictionary URL: <https://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/umbrella-organization>. (дата звернення: 15.03.2025)).

6 Велика Хартія зовнішнього державного аудиту (the Magna Carta of external government audit) – визначення, завдяки значущості документа, Лімської декларації. (INTOSAI Documents – Open access INTOSAI-P 1 – Declaration of Lima (former ISSAI 1) URL: <https://www.intosai.org/documents/open-access.html> (дата звернення: 29.04.2025)).

7 (A Timeline of Major Events/ INTOSAI: 50 Years (1953-2003) A Special Publication of the International Organization of Supreme Audit Institutions URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/documents/open_access/INTOSAI_Publications/Publication_50y_INTOSAI_50th_Anniv_EN.pdf (дата звернення: 24.03.2025)).

8 Ми не досліджуємо соціальне явище – бюрократію, тому задля отримання уявлення достатньо словникового визначення, яке дозволяє зрозуміти термін «бюрократія»: «система для контролю чи управління країною, компанією чи організацією, якою керує велика кількість посадових осіб, яких наймають, щоб ретельно дотримуватись правил» («a system for controlling or managing a country, company, or organization that is operated by a large number of officials employed to follow rules carefully») («Bureaucracy» Cambridge Dictionary URL: <https://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/bureaucracy>. (дата звернення: 29.04.2025)).

9 Організаційна структура INTOSAI Organization Chart URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/about_us/Organs/EN_Chart_Oktober_2024.pdf (дата звернення: 29.04.2025).

Measurement Framework (SAI PMF))¹. Розроблена відповідно до INTOSAI-P 12², під контролем Секретаріату INTOSAI-донорів³ в рамках Ініціативи розвитку INTOSAI (IDI)⁴. Прийнятий у 2016 році, інструмент від INTOSAI, який надає SAI параметри для добровільної оцінки власного функціонування, відповідно до IFPP та інших передових практик зовнішнього державного аудиту⁵. Пам'ятаємо, що майже кожна бюрократична організація має розвинутий інструментарій переконливості у «добровільності» рішення. Будемо вважати SAI PMF, не тільки інструментом оцінки власного функціонування, так би мовити самоконтроль якості, а ще і інструментом зовнішнього контролю якості SAI, з боку тих кому надається результат оцінки⁶.

1 Ознайомитися з останньою версією документу, редакція 2022 року, Системи вимірювання ефективності вищих органів аудиту (SAI PMF) (The Supreme Audit Institutions Performance Measurement Framework (SAI PMF)) можна за посиланням: (The Supreme Audit Institutions Performance Measurement Framework (SAI PMF) URL: <https://idi.no/elibrary/well-governed-sais/sai-pmf/1698-2022-sai-pmf-document/file> (дата звернення: 29.04.2025)).

2 INTOSAI-P 12 Цінність та переваги вищих органів фінансового контролю – зміна життя громадян (The Value and Benefits of Supreme Audit Institutions – making a difference to the lives of citizens) (The INTOSAI Framework of Professional Pronouncements Home INTOSAI-P 12 - The Value and Benefits of Supreme Audit Institutions – making a difference to the lives of citizens URL: <https://www.issai.org/pronouncements/intosai-p-12-the-value-and-benefits-of-supreme-audit-institutions-making-a-difference-to-the-lives-of-citizens/> (дата звернення: 29.04.2025)).

3 Співпраця INTOSAI-донор (The INTOSAI-Donor Cooperation) (The INTOSAI-Donor Cooperation Home Who we are Who we are About the INTOSAI-Donor Cooperation URL: <https://intosaidonor.org/who-we-are-2/> (дата звернення: 29.04.2025)).

4 Ініціатива розвитку INTOSAI (IDI) (INTOSAI Development Initiative) (INTOSAI Development Initiative Who we are About us URL: <https://idi.no/who-we-are-about/about-idi> (дата звернення: 29.04.2025)).

5 Більш детально щодо SAI PMF можна дізнатися за посиланням: INTOSAI Development Initiative About SAI PMF What is SAI PMF? URL: <https://www.idi.no/work-streams/well-governed-sais/sai-pmf/about> (дата звернення: 29.04.2025)).

6 Твердження, стосовно того, що SAI PMF, як інструмент оцінки є свідченням бюрократичного контролю бо можливості такого, з боку INTOSAI, ґрунтується на передбачених варіантах застосування SAI PMF, зокрема: 1) SAI PMF призначений для визначення того, наскільки добре працює ВОФК у порівнянні з передовою міжнародною практикою, а також для виявлення його сильних і слабких сторін. (The SAI PMF is intended to be used to establish how well an SAI performs compared to international good practice, as well as to identify its strengths and weaknesses.); 2) Оцінка SAI PMF не містить рекомендацій щодо майбутніх реформ; скоріше оцінка з використанням SAI PMF може супроводжуватися процесом розробки стратегічного плану SAI та/або визначенням, пріоритетністю та послідовністю запропонованих ініціатив з розвитку потенціалу. (A SAI PMF assessment does not propose future reform recommendations; rather an assessment using the SAI PMF may be followed by a process to develop a SAI strategic plan, and/or identify, prioritise and sequence proposed capacity

Тобто, після з'явлення упорядкованої структури професійних принципів та стандартів (IFPP), з'явлення упорядкованої структури вимірювання ефективності застосування цих принципів та стандартів (SAI PMF) було лише справою часу.

Підсумовуючи вищенаведений пошук відповіді на останнє питання, відповімо таким чином – сподіваємося інституція визнаючи себе парасольковою організацією («umbrella organization»), залишиться організацією за наміром та у сенсі її девізу (motto) – взаємний досвід приносить користь усім⁷.

development initiatives.); 3) Цілі оцінки SAI PMF включають: - Як крок до імплементації Принципів INTOSAI та ISSAI: вивчення того, де потреба в змінах є найбільшою, щоб слідувати ключовим принципам INTOSAI-Ps та ISSAI, отримання більш глибокого розуміння того, що передбачає хороша практика для SAI. - Демонструвати прогрес, цінність і переваги для суспільства: вимірювання прогресу з часом і демонстрація цього зовнішнім зацікавленим сторонам, показуючи зацікавленим сторонам, як ВОФК сприяє посиленню управління державними фінансами, сприяння належному управлінню, сприяння прозорості та підзвітності та боротьба з корупцією. - Стратегічне планування: проведення оцінки потреб, що охоплює всю організацію, яку ВОФК може використовувати для розробки стратегічного плану. - Внутрішнє вимірювання ефективності / річна звітність: вдосконалення або впровадження внутрішніх процедур вимірювання ефективності. - Отримання та підтримка зусиль з розвитку потенціалу: демонстрація відданості змінам та встановлення базового рівня ефективності. (Purposes of a SAI PMF assessment include: -As a step towards implementation of the INTOSAI Principles and ISSAI: learning where the need for change is greatest in order to follow the key principles of the INTOSAI-Ps and ISSAI, obtaining an increased understanding of what good practice for SAI entails. - To demonstrate progress and value and benefits to society: measuring progress over time and demonstrating this to external stakeholders, showing to stakeholders how the SAI contributes to strengthening public financial management, promoting good governance, fostering transparency and accountability, and tackling corruption. - Strategic planning: conducting a needs assessment covering the entire organization, which the SAI may use to inform the development of a strategic plan. - Internal performance measurement / annual reporting: improving or introducing internal performance measurement procedures. - To obtain and maintain support for capacity development efforts: showing commitment to change and establishing a performance baseline) (SAI Performance Measurement Framework Page 12 of 182 URL: <https://www.idi.no/elibrary/well-governed-sais/sai-pmf/1698-2022-sai-pmf-document/file> (дата звернення: 29.04.2025)); 4) Те, як і ким проводиться оцінка, явно залежить від мети (цілей) оцінювання (How an assessment is conducted, and by whom, clearly depends on the purpose(s) of the assessment.); 5) Основні підходи до оцінювання: а) самооцінювання ВОФК; б) колегіальна оцінка іншим ВОФК або органом INTOSAI; в) зовнішня оцінка консультантами, донорами, зовнішніми аудиторами або іншими експертами; або г) гібридна оцінка, що поєднує будь-які інші підходи. The main assessment approaches are: a) a self-assessment by the SAI; b) a peer assessment by another SAI or INTOSAI body; c) an external assessment by consultants, donors, external auditors or other experts; or d) a hybrid assessment combining any of the other approaches.) (SAI Performance Measurement Framework Page 18 of 182 URL: <https://www.idi.no/elibrary/well-governed-sais/sai-pmf/1698-2022-sai-pmf-document/file> (дата звернення: 29.04.2025)).

7 Повторно наведемо девіз інституції (motto): «Mutual

Висновки. Результатом дослідження стало поглиблення пізнання контрольної функції фінансів та пов'язане з цим розширення уявлення про сферу державного фінансового контролю, зокрема сучасних трансформацій як сфери так і інституційної побудови наднаціональної практики в ній.

До результатів з поглиблення знань контрольної функції фінансів, можна вважати – сформульований процес розкриття контрольного функціоналу фінансів та його візуалізація.

До результатів з розширення уявлення про сферу державного фінансового контролю, можна віднести – результати отримані під час проведення апробації процесу розкриття контрольного потенціалу фінансів для досягнення мети дослідження. При цьому відзначимо, що мета була досягнута завдяки специфічному інструментарію – навичкам та елементам з комплаєнс аудиту. Тобто, сфера контролю була піддана перевірці за власноствореним нею методом контролю. Результати наступні:

– практика державного фінансового контролю має походження за нормою, на національному та регіональному рівнях. Встановлення норми у походженні практики відбулось завдяки отриманих результатів тестування (див. Рис. 2 та Рис. 3). Норма застосовна державами, іншими державоподібними утвореннями або наднаціональними організаціями (supranational organizations), що мають власне (тобто суверенне) SAI з членством в INTOSAI. Фактично, практика державного фінансового контролю яка розбудована за нормою, повністю збігається зі структурою повноправних членів (Full Members) інституції, а це кожна країна¹ в світі яка є членом Організації Об'єднаних Націй та Європейський союз². Вочевидь, суспільства, вказаних суб'єктах міжнародного права, зробили вибір в бік розкриття контрольної функції

налу власних фінансів, з метою використовувати його на свою користь шляхом унеможливлення зловживань з публічними грошовими ресурсами та розбудовують практику державного фінансового контролю запрограмовану на позитивний результат для суспільства;

– діяльність, яка пов'язана з державним фінансовим контролем на наднаціональному рівні, має аномальне походження. Враховуючи такий збіг, по повноправних членах INTOSAI, тим більш був неочікуваний результат – на наднаціональному рівні практики контролю, відображенням якої є саме INTOSAI (див. Рис. 4), впровадження контрольної функції фінансів не встановлено. Як наслідок – суспільствам, перш за все фахівцям з цієї сфери, країн-повноправних членів (Full Members) інституції, потрібно посилити увагу щодо балансу позитивного і негативного сенсу та не допустити можливого негативного сценарію.

experience benefits all» (INTOSAI. About us. URL: https://www.intosai.org/fileadmin/downloads/about_us/2022_Folder_INTOSAI_pages.pdf (дата звернення: 02.04.2025)).

1 З вичерпним списком повноправних членів INTOSAI можна ознайомитися на офіційному сайті інституції. (INTOSAI Home About us Members Full Members. URL: <https://www.intosai.org/about-us/members/full-members.html> (дата звернення: 22.04.2025)).

2 Побачити окремо, таку наднаціональну організацію-суб'єкта міжнародного права, як Європейський союз, серед переліку повноправних членів INTOSAI, який побудовано за назвами країн неможна, з причин відсутності такого (INTOSAI Home About us Members Full Members. URL: <https://www.intosai.org/about-us/members/full-members.html> (дата звернення: 22.04.2025)). Однак, INTOSAI визначає ЄС як повноправного члена інституції, а нам відомо, що інституція ЄС. Відповідно, ми маємо обґрунтування на занесення до переліку країн і ЄС. (INTOSAI – Members. URL: <https://www.intosai.org/about-us/members.html> (дата звернення: 24.04.2025)).

Список використаної літератури

References

1. Чугунов І. Фінансово-бюджетна політика як складова резильєнтності державних фінансів та соціально-економічного розвитку країни. Демографія та соціальна економіка. 2024. № 4 (58). С. 113-127. DOI: <https://doi.org/10.15407/dse2024.04.113>
2. Cordery, C. J., & Hay, D. C. Public Sector Audit (1st ed.). Routledge, 2020. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780429201639>
3. Gendron Y., Cooper D., Townley B. In the Name of Accountability - State Auditing, Independence and New Public Management. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*. 2001. Vol. 14. Pp. 278-310. DOI: <https://doi.org/10.1108/EUM0000000005518>
4. Gherai D.S., Rus L., Scorțe C.M., Matica D.E. Can Supreme Audit Institutions in the European Union Impact How Governments Respond to the Sustainable Development Goals?. In: Fotea, S.L., Văduva, S.A., Fotea, I.Ș. (eds). *Reimagining Capitalism in a Post-Globalization World*. GSMAC 2023. Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Cham, 2024. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-031-59858-6_23
5. Gørissen E. The role of the INTOSAI Development Initiative (IDI) in strengthening the capacity and performance of supreme audit institutions in developing countries. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*. 2020. Volume 32, Issue 4. Pp. 729-733. DOI: <https://doi.org/10.1108/JPAFM-08-2020-0146>
6. Dobrowolski Z., Barrena Martinez J., Ślugoński W. Towards Public Value: the Impact of Supreme Audit Institutions on Financial Ombudspersons in Poland and Spain. *Public Organiz Rev*. 2025. Vol. 25. Pp. 681–694. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11115-025-00823-2>
7. Zbucnea A., Petropoulos S., Partyka, B. Nonprofit Organizations and the Sharing Economy: An Exploratory Study of the Umbrella Organizations, Knowledge Management and Organizational Learning, in: Elena-Mădălina Vătămănescu & Florina Magdalena Pinzaru (ed.) (pp. 95-114). Springer, 2018. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-66890-1_6
8. Morin D., Hazgui M. We are much more than watchdogs: The dual identity of auditors at the UK National Audit Office. *Journal of Accounting & Organizational Change*. 2016. Vol. 12. Pp. 568-589. DOI: <https://doi.org/10.1108/JAOC-08-2015-0063>
9. North D. C. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*. 1991. Vol. 5(1). Pp. 97–112. DOI: <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>
10. North D. Understanding the Process of Economic Change. Princeton: Princeton University Press, 2005. DOI: <https://doi.org/10.1515/9781400829484>
11. North D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
12. Ostrom E. An Agenda for the Study of Institutions. *Public Choice*. 1986. Vol. 48. Pp. 3-25. DOI: <http://dx.doi.org/10.1007/BF00239556>
13. Ostrom E. Understanding Institutional Diversity. Princeton University Press, 2005. DOI: <https://doi.org/10.2307/j.ctt7s7wm>
14. Rudnyckyj D. Finance. Open Encyclopedia of Anthropology. 2025. DOI: <https://doi.org/10.29164/25finance>
15. Palley Th. I. Financialization. The Economics of Finance Capital Domination. Palgrave Macmillan London, 2013. DOI: <https://doi.org/10.1057/9781137265821>
1. Chugunov, I. (2024). Financial and Budgetary Policy as a Component of the Resilience of State Finances and Socio-Economic Development of the Country. *Demography and Social Economy*, 4(58), 113-127 doi: <https://doi.org/10.15407/dse2024.04.113> (in Ukrainian)
2. Cordery, C. J., & Hay, D. C. (2020). *Public Sector Audit* (1st ed.). Routledge. doi: <https://doi.org/10.4324/9780429201639>
3. Gendron, Y., Cooper, D., & Townley, B. (2001). In the Name of Accountability - State Auditing, Independence and New Public Management. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 14, 278-310. doi: <https://doi.org/10.1108/EUM0000000005518>
4. Gherai, D. S., Rus, L., Scorțe, C. M., & Matica, D. E. (2024). Can Supreme Audit Institutions in the European Union Impact How Governments Respond to the Sustainable Development Goals?. In: Fotea, S.L., Văduva, S.A., Fotea, I.Ș. (Eds). *Reimagining Capitalism in a Post-Globalization World*. GSMAC 2023. Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Cham. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-031-59858-6_23
5. Gørissen, E. (2020). The role of the INTOSAI Development Initiative (IDI) in strengthening the capacity and performance of supreme audit institutions in developing countries. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, 32(4), 729-733. doi: <https://doi.org/10.1108/JPAFM-08-2020-0146>
6. Dobrowolski, Z., Barrena Martinez, J., & Ślugoński, W. (2025). Towards Public Value: the Impact of Supreme Audit Institutions on Financial Ombudspersons in Poland and Spain. *Public Organiz Rev*, 25, 681–694. doi: <https://doi.org/10.1007/s11115-025-00823-2>
7. Zbucnea A., Petropoulos S., Partyka, B. (2018). Nonprofit Organizations and the Sharing Economy: An Exploratory Study of the Umbrella Organizations, Knowledge Management and Organizational Learning (pp. 95-114), in: Elena-Mădălina Vătămănescu & Florina Magdalena Pinzaru (ed.). Springer. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-319-66890-1_6
8. Morin, D., & Hazgui, M. (2016). We are much more than watchdogs: The dual identity of auditors at the UK National Audit Office. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 12, 568-589. doi: <https://doi.org/10.1108/JAOC-08-2015-0063>
9. North, D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112. doi: <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>
10. North, D. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press. doi: <https://doi.org/10.1515/9781400829484>
11. North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. doi: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
12. Ostrom, E. (1986). An Agenda for the Study of Institutions. *Public Choice*, 48, 3-25. doi: <http://dx.doi.org/10.1007/BF00239556>
13. Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press. doi: <https://doi.org/10.2307/j.ctt7s7wm>
14. Rudnyckyj, D. (2025). Finance. Open Encyclopedia of Anthropology. doi: <https://doi.org/10.29164/25finance>
15. Palley, Th. I. (2013). *Financialization. The Economics of Finance Capital Domination*. Palgrave Macmillan London. doi: <https://doi.org/10.1057/9781137265821>

16. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. К. : КНЕУ, 2002. 240 с.
16. Oparin, V. M. (2002). Finance (General Theory). Kyiv: KNEU. (in Ukrainian).
17. Sułkowski L., Dobrowolski Z. The role of supreme audit institutions in energy accountability in EU countries. *Energy Policy*. 2021. Vol. 156. Article 112413. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2021.112413>
17. Sułkowski, L., & Dobrowolski, Z. (2021). The role of supreme audit institutions in energy accountability in EU countries. *Energy Policy*, 156, 112413. doi: <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2021.112413>
18. Hanegraaff M., van der Ploeg J. Bringing the middleman back in: EU umbrella organizations and interest group access in the European Union. *Comp Eur Polit*. 2020. Vol. 18. Pp. 963–981. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41295-020-00220-7>
18. Hanegraaff, M., & van der Ploeg, J. (2020). Bringing the middleman back in: EU umbrella organizations and interest group access in the European Union. *Comp Eur Polit*, 18, 963–981. doi: <https://doi.org/10.1057/s41295-020-00220-7>
19. Хмельков А. В. Державний фінансовий контроль : підручник. Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2017. 228 с.
19. Khmelkov, A. (2017). State financial control: Textbook. Kharkiv: V. N. Karazin KhNU. (in Ukrainian)
20. Хмельков А. В. Фінансові інститути і фінансовий контроль. Економічна теорія. 2021. № 2. С. 47–64. DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2021.02.047>
20. Khmelkov, A. (2021). Financial institutions and financial control. *Economic theory*, 2, 47-64. doi: <https://doi.org/10.15407/etet2021.02.047> (in Ukrainian)

Andrii Khmelkov,
 PhD (Public Administration), Associate Professor,
 V.N. Karazin Kharkiv National University, 4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine
khmelkov@karazin.ua
<https://orcid.org/0000-0001-5470-604X>

ANOMALY IN THE SPHERE OF STATE FINANCIAL CONTROL

Abstract. The article attempts to deepen the knowledge of the control function of finance and the associated expansion of the understanding of the sphere of state financial control. Based on the statement that the implementation of the control function of finance, by creating conditions for preventing abuse of public financial resources, is obviously a process programmed to obtain a positive result, the study began with establishing the process of disclosing the control functionality of finance. Based on the visualization of which, evidentiary markers of the norm were constructed. The norm was defined as the development of the practice of state financial control as a derivative of the control function of finance. Due to this, it became possible to check the sphere of state financial control for compliance with the control function of finance. At all levels of practice: national, regional and supranational.

Compliance audit skills were chosen as a tool. That is, the product developed by it was used to check the sphere of control: ISSAI-400 and ISSAI-4000.

When encountering or relying on the sphere of state financial control in public life, one must be sure whether the varieties of existing practices in it are built according to the norm. In the absence of such confidence, it is advisable to additionally make sure where exactly the practice of control is created according to the norm and where not. Why does this concern us? Because the implementation of the control function of finance is a positive process, respectively, if it is not related to this function, then we do not know: a) positive or negative intentions/meaning underlying such a practice of state financial control; b) whose budgets become the subject of control; c) who is the beneficiary of the control results.

During the study, we found an anomaly in the sphere of state financial control. we observe. At the supranational level of practice, we encountered a control practice built without a control function of finance. That is, there is a control entity that is not directly related to the implementation of control actions with finances (excluding control over finances belonging to this entity), but which is directly related to the organization of control actions with finances - we are talking about INTOSAI. Establishing an anomaly in the field of control, regardless of achieving the goal, required continuing the study in order to obtain additional results. Such unexpected and anomalous findings in the practice of financial control posed new questions to the study, without answers to which the study would be incomplete, in particular: What does the fact of the existence of INTOSAI indicate to us?; What is the reason for the emergence of INTOSAI?; How did INTOSAI appear?; Is this situation still related to the control function of finances, and if so, whose finances?; Can INTOSAI be considered an element of the institutional infrastructure of public finances? Does INTOSAI have budgets in the subject of control? Positive or negative intentions/meaning underlie the purpose of the establishment of INTOSAI?.

During, additional research caused by the search for answers to questions related to the specified anomaly, allowed us to observe certain transformations of both INTOSAI, in particular, and the sphere of public financial control, in general, namely: - the institution, recognizing itself as an umbrella organization ("umbrella organization"), is transforming from a "forum for public audit" to a "bureaucracy"; - transformation of the concept of "transparency and accountability", according to INTOSAI-P20, into the concept of "controller by controller". And even more, the beneficiaries of the concept of "transparency

and accountability”, thanks to information technologies (AI, OSINT, etc.) can be other entities that do not belong to the sphere of public financial control and the public of a separate subject of international law. Almost anyone, for any purpose.

Concluding the abstract of the study, we note that the presented study indicates the possibility of a negative scenario in the further development of the sphere of state financial control.

Keywords: *Compliance Audit, Control Function of Finance, Umbrella Organization, State Financial Control, Institute of Financial Control, INTOSAI, SAI, Public Finance, The Union.*

JEL Classification: H83; H39; O31.

In cites: Khmelkov, A. (2025). Anomaly in the sphere of state financial control. *Social Economics*, 70, 133-155. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2025-70-12> (In Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 10.05.2025 р.
Стаття рекомендована до друку 17.06.2025 р.

The article was received by the editors 10.05.2025.
The article is recommended for printing 17.06.2025..

Наукове видання

Соціальна економіка

Випуск 70, 2025

Українською та англійською мовами

Дизайн, оформлення, комп'ютерне верстання І. М. Дончик

Підписано до друку 30.06.2025. Формат 60х84/8.
Папір офсетний. Друк цифровий. Ум. друк. арк. 20,45. Обл.-вид. 16,36.
Наклад – 100 пр. Зам. 20/2025.

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