



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. Н. КАРАЗІНА

ІНІ «КАРАЗІНСЬКИЙ ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН ТА
ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ»

КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ЛОГІСТИКИ
ХАРКІВСЬКИЙ ОБЛАСНИЙ ОСЕРЕДОК ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ ГРОМАДСЬКОЇ
ОРГАНІЗАЦІЇ «УКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ ЕКОНОМІСТІВ-
МІЖНАРОДНИКІВ»

НАУКОВЕ ТОВАРИСТВО СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ, ДОКТОРАНТІВ ТА
МОЛОДИХ ВЧЕНИХ ХАРКІВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
імені В. Н. КАРАЗІНА

XXI ВСЕУКРАЇНСЬКА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

СУЧАСНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ

МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Матеріали XXI-ї всеукраїнської науково-практичної конференції
26 лютого 2026 року, м. Харків, Україна

Електронний ресурс

Харків 2026

УДК 339.9:330.34:339.5:339.7:339.92(477)

С 93

*Затверджено до розміщення в мережі Інтернет рішенням
Науково-методичної ради Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол №6 від 27 березня 2026 року)*

Редакційна колегія:

Бабічев А.В., канд. наук з держ. упр., доцент, проректор з науково-педагогічної роботи
Пантелеймонов А. В., канд. хім. наук, доцент, проректор з науково-педагогічної роботи
Писаревський М.І., канд. екон. наук, доцент, директор інституту
Зайцева А. С., доктор. екон. наук, професор, завідувачка кафедри
Мірошніченко Т.М., канд. екон. наук, доцент, заступник директора з адміністративних питань та цифрового розвитку
Майборода О. Є., канд. екон. наук, доцент, заступник директора інституту з наукової роботи
Довгаль О. А., докт. екон. наук, професор
Гончаренко В. В., докт. екон. наук, професор
Макарчук К.О., канд. екон. наук, доцент
Матюшенко І. Ю., докт. екон. наук, професор
Ханова О. В., канд. геогр. наук, доцент

Адреса редакційної колегії:

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, навчально-науковий інститут
«Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу», кафедра міжнародних
економічних відносин та логістики, ауд. 4-63, майдан Свободи, 4, Харків, 61022

С 93 **Сучасні вектори розвитку міжнародних економічних відносин.** Матеріали
XXI-ї всеукраїнської науково-практичної конференції (26 лютого 2026 року,
м. Харків, Україна) [Електронний ресурс]. - Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна,
2026. – Систем. вимоги: Процесор Pentium- класу; ОС Windows 7/10. Acrobat
Reader 10. – PDF (283 с.)
URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/handle/123456789/25691>

Матеріали XXI всеукраїнської науково-практичної конференції присвячені векторам розвитку міжнародних економічних відносин. До збірника увійшли публікації, які присвячені питанням глобалізації міжнародних економічних відносин, тенденцій розвитку міжнародної логістики у глобалізованому світі, розвитку міжнародного підприємництва в умовах глобальної фрагментації, глобальних проблем сучасності та системи регулювання економіки, економічних та соціально-культурних аспектів євроінтеграції України.

УДК 339.9:330.34:339.5:339.7:339.92(477)

URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/handle/123456789/25691>

© Харківський національний університет
імені В. Н. Каразіна, 2026
© Колектив авторів, 2026

ЗМІСТ

<u>Секція 1</u>	<u>8</u>
<i>Напрямки глобалізації міжнародних економічних відносин</i>	
Галаган А.С. Експорт електроенергії України в умовах сучасної нестабільності	<u>8</u>
Григораш О. В. Сучасний стан конкурентоспроможності українських підприємств на ринку Європейського Союзу	<u>12</u>
Huriev O. RCEP as an institutional driver of regional economic integration in the Asia-Pacific	<u>16</u>
Зелінська О. З. Трансформація кон'юнктури світових ринків в умовах сучасних глобалізаційних викликів	<u>21</u>
Донковцев Д.О. Диференціація країн єс за рівнем взаємодії цифровізації та інвестиційної привабливості	<u>24</u>
Ковальов М.Ю. Особливості розвитку глобальної цифрової економіки	<u>30</u>
Коваленко Р. С. Особливості глобальної цифровізації економіки	<u>33</u>
Козулін В.В. Структурні детермінанти нерівномірності інвестицій у глобальній економіці	<u>36</u>
Козиренко С. О. Сучасний стан та перспективи цифровізації економіки Канади	<u>39</u>
Колтунова Д. О. Цифровізація та зелена економіка Німеччини і України в сучасних умовах	<u>42</u>
Кракотець А. І. Зовнішньоторговельне співробітництво США, Канади та Мексики в умовах USMCA	<u>47</u>
Lovchynovskyi I. The impact of digitalization on international business	<u>50</u>
Макарчук К. О., Іванов Е. Д. Економічний розвиток та геоекономічне спрямування Великої Британії в сучасних умовах	<u>53</u>
Макарчук К.О., Коляда Є. І. Сінгапур як лідер світових рейтингів конкурентоспроможності	<u>57</u>
Мірошниченко Т. М. Трансформація регіональної торговельної інтеграції Північної Америки: від NAFTA до USMCA	<u>60</u>

Miroshnychenko T., Moroz A. Development of international economic relations in the context of global challenges	<u>63</u>
Miroshnychenko T., Zelenskaya E. The role of globalization in the transformation of modern international trade	<u>67</u>
Мукомел С. В. Торгівельно-економічна співпраця в межах Африканського Союзу	<u>70</u>
Niftaliev O. Energy dimension of foreign trade relations between Ukraine and Azerbaijan in the 2020s	<u>73</u>
Павлюченко Б. С. Вплив ТНК на економіку країн світу (на прикладі Іспанії та України)	<u>76</u>
Писаревська Г. І., Парфіненко Д. В. Стратегії міжнародного партнерства підприємств у системі зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнних ризиків, євроінтеграції та цифрової трансформації	<u>81</u>
Писаревська Г. І., Майборода М. А. Маркетингові стратегії виходу малого та середнього бізнесу на європейський ринок в умовах євроінтеграції та цифрової трансформації	<u>85</u>
Поліванцев А. С. Ретроспектива ресурсозалежності економік країн світу	<u>89</u>
Проценко А. Д., Федорченко А. В. Роль освітньої міграції в інноваційній активності країн G7	<u>93</u>
Поліщук А. Ю. Особливості трансатлантичної торгівлі між ЄС та США в сучасних умовах	<u>96</u>
Рильський В. А. Інноваційно-інвестиційний розвиток галузі фінансових технологій	<u>99</u>
Світлична А. С. Венчурний капітал у системі глобалізації: пріоритети інвестування в екологічні інновації	<u>103</u>
Слобченко Є. С. Європейський зелений курс (EUROPEAN GREEN DEAL) як нова парадигма економічного зростання ЄС	<u>107</u>
Стрижаків С. Р. Місце Іспанії у світовій системі туристичних послуг	<u>110</u>
Сулейманова Б. Д. Детермінанти торговельно-економічних відносин Японії з країнами ЄС	<u>115</u>
Торяник С. Р. Особливості економічної інтеграції країн Північної Америки в межах Угоди USMCA	<u>119</u>

Ус А. Ю. Зовнішня торгівля туристичними послугами Швейцарської Конфедерації	<u>122</u>
Ускова К. Д. Проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку України після 2022 року	<u>127</u>
Чедія Р. В. Торговельно-економічні відносини між Україною та Казахстаном	<u>130</u>
<u>Секція 2</u> <i>Тенденції розвитку міжнародної логістики у глобалізованому світі</i>	<u>135</u>
Бальвас В.В. Особливості функціонування митно-логістичної системи Норвегії в умовах міжнародної економічної інтеграції	<u>135</u>
Biloienko M. M., Maiboroda O. Y. Features of the organization of container transportation in Singapore	<u>137</u>
Гончаренко Д. Р. Сучасний розвиток міжнародної морської логістики	<u>141</u>
Глоба О. А. Адаптація міжнародних ланцюгів постачання в умовах економічної невизначеності	<u>144</u>
Жемелко Д. Р. Контроль за експортом товарів подвійного призначення: логістичний аспект	<u>147</u>
Зайцева А. Д., Фролов М. А. Транспортна логістика як невід’ємний елемент міжнародної логістики	<u>151</u>
Краснокутський Б.В. Трансформація порту Роттердам під впливом СВМ: роль екологічних стандартів у перерозподілі транзитних потоків до ЄС	<u>153</u>
Коджебаш О. С. Реструктуризація глобального ланцюга доданої вартості та трансформація прямих іноземних інвестицій Китаю	<u>157</u>
Майборода О. Є., Жуков О. І. Трансформація стратегій управління складськими запасами в міжнародному бізнесі: від just-in-time до just-in-case	<u>161</u>
Мартишко В. О. Перспективи розвитку світового ринку логістичних послуг	<u>164</u>
Маховицька А. І. Місце Південної Кореї в Індексі ефективності логістики (LPI)	<u>168</u>
Потолова Є. Ю. Логістичні системи Японії як чинник формування сучасної світової логістики	<u>172</u>

Тріщенко М. В. Державна підтримка інноваційних логістичних процесів в Австрії	<u>178</u>
Федоров І. М. Економічні наслідки процесу декарбонізації у сфері міжнародного судноплавства	<u>181</u>
Шовчко А. С. Особливості розвитку логістичної інфраструктури країн, що розвиваються в глобалізаційних умовах	<u>184</u>
<u>Секція 3</u> <i>Розвиток міжнародного підприємництва в умовах глобальної фрагментації</i>	<u>188</u>
Ананьєв І. І. Особливості сучасного стану ринку електромобілів у світі	<u>188</u>
Бондаренко А. А. Тенденції електронної комерції в контексті розвитку міжнародного підприємництва в умовах глобальної фрагментації	<u>194</u>
Гудименко А. О. Цифровізація малого та середнього бізнесу в сфері енергетики в ЄС та Україні	<u>199</u>
Мірошниченко Т. М., Беліченко М. О. Діяльність транснаціональних корпорацій та їх вплив на розвиток світової економіки	<u>203</u>
Овсієнко О. В. Електронні платформи обміну правами інтелектуальної власності	<u>206</u>
Марченко І.С., Бурлака Ю.А. Особливості діяльності транснаціональних корпорацій в харчовій галузі світу	<u>209</u>
Петров Г. А. Іспанські кооперативи у системі міжнародного підприємництва	<u>213</u>
Скороход І. С. Роль багатонаціональних корпорацій у посткризовому та постконфліктному відновленні економік країн	<u>217</u>
Чепурний В. О. Цифрові екосистеми стимулювання екологічних стартапів: стратегічні пріоритети та досвід ЄС	<u>222</u>
<u>Секція 4.</u> <i>Глобальні проблеми сучасності та система регулювання економіки</i>	<u>226</u>
Гаджун І. О. Мотиваційні механізми та інституційні засади розвитку системи е-урядування в Україні в умовах воєнного стану	<u>226</u>

Зайцева А. С. Особливості конкуренції на ринку електромобілів у глобальному просторі	<u>229</u>
Малявін Д. Е. Роль інноваційних технологій у конкурентноспроможності США на міжнародному ринку	<u>234</u>
Мірошніченко Т. М., Ананьєв І. І. Цифровізація як чинник змін на ринку праці	<u>237</u>
Пермякова З. Г. Особливості кредитної діяльності МВФ у періоди глобальних економічних криз ХХІ століття	<u>240</u>
Радченко А. С. Вплив міжнародного санкційного режиму на розвиток зовнішньої торгівлі України	<u>244</u>
Романко О. П. Освоєння грантових коштів в Україні за п'ятирічний період	<u>246</u>
Rudych A. Digitalisation in the system of globalisation: manifestations of digital neocolonialism	<u>249</u>
Скобліков В. О. Прямі іноземні інвестиції в економіку України: динаміка та сучасні виклики	<u>254</u>
Тимоць М. В. Фінансова інклюзія як стратегічний інструмент подолання глобальної соціально-економічної нерівності	<u>258</u>
<u>Секція 5.</u> <i>Економічні та соціально-культурні аспекти євроінтеграції України</i>	<u>263</u>
Zhyvtsov V. State and features of logistics processes functioning in ukrainian and foreign industry	<u>263</u>
Кічурчак М. В. Втрати людського капіталу України в умовах війни та виклики євроінтеграції	<u>267</u>
Колесник А. А. Вплив інноваційних технологій на структуру експорту ЄС та України	<u>270</u>
Писаревський М. І., Бондар І. О. Цифровізація як чинник розвитку біоекономіки в країнах Європейського Союзу	<u>273</u>
Ткаченко К. І. Міжнародні автомобільні вантажоперевезення як чинник зовнішньої торгівлі україни в умовах воєнного стану	

Секція 1

Напрямки глобалізації міжнародних економічних відносин

УДК 339.5:621.311(477)

Галаган А. С.

ЕКСПОРТ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: к.е.н., доц. Шолом Аліна Сергіївна

Експорт електроенергії є важливим інструментом балансування енергосистеми, оскільки в окремі періоди в Україні виникає тимчасовий профіцит генерації, який неможливо зберегти у значних обсягах. За таких умов постачання надлишку на зовнішні ринки дає змогу уникати вимушених обмежень виробництва та підтримувати стабільні режими роботи ОЕС (Об'єднана енергетична система України) [1]. Водночас сучасні умови характеризуються високою нестабільністю. Обстріли та пошкодження енергетичної інфраструктури змінюють доступність генерації й мережі та підвищують ризики перерв у роботі. Додатковим чинником нестабільності є екстремальні погодні умови, які різко змінюють рівні споживання й виробітку, ускладнюючи прогнозування та підвищуючи вимоги до системних резервів. У сукупності ці фактори роблять питання експорту не лише економічним, а й техніко-системним, тісно пов'язаним із надійністю та безпекою електропостачання [7].

Технічно енергосистема має в кожную хвилину зберігати рівновагу між виробництвом і споживанням, а економічно - уникати вимушених обмежень генерації та перетворювати тимчасовий профіцит у дохід від продажу на зовнішні ринки. Однак експорт можливий лише в межах міждержавних перетинів, і ці межі визначаються як комерційна пропускна спроможність, яка переглядається з

урахуванням стійкості та безпеки паралельної роботи з ENTSO-E [2]. Наразі ключовим обмеженням є ліміт на кордонах, який у 2025 році перейшов до формату регулярного розрахунку на майбутні періоди (для кожного тижня наступного місяця), що підкреслює змінність доступного обсягу експорту залежно від режимів роботи системи. Додатково експорт обмежується встановленими граничними величинами експорту до ЄС [8]. Також у періоди дефіциту або підвищених системних потреб пріоритетом стає забезпечення внутрішнього балансу та резервів, що прямо відображається в ринкових оглядах як фактор, який визначає доступні обсяги комерційного експорту.

Метою дослідження є визначення особливостей експорту електроенергії України в умовах нестабільності та оцінка чинників, що формують його можливості й обмеження. Для досягнення мети поставлено такі завдання: проаналізувати динаміку експорту електроенергії України за 2024-2025 рр; дослідити структуру експорту за основними напрямками міждержавних перетинів; узагальнити технічні та регуляторні і їхній вплив на обсяги експорту; оцінити вплив воєнних ризиків та екстремальних погодних умов на режими роботи енергосистеми та експортні можливості; сформулювати висновки й практичні рекомендації щодо підвищення стабільності та ефективності експорту.

Аналіз охоплює 2024–2025 рр. і базується на помісячному порівнянні обсягів експорту електроенергії з урахуванням хвиль обстрілів енергетичної інфраструктури. Дані експорту беруться з відкритих наборів UA Energy Map, події обстрілів - із узагальнених звітів моніторингу щодо атак на енергосектор.

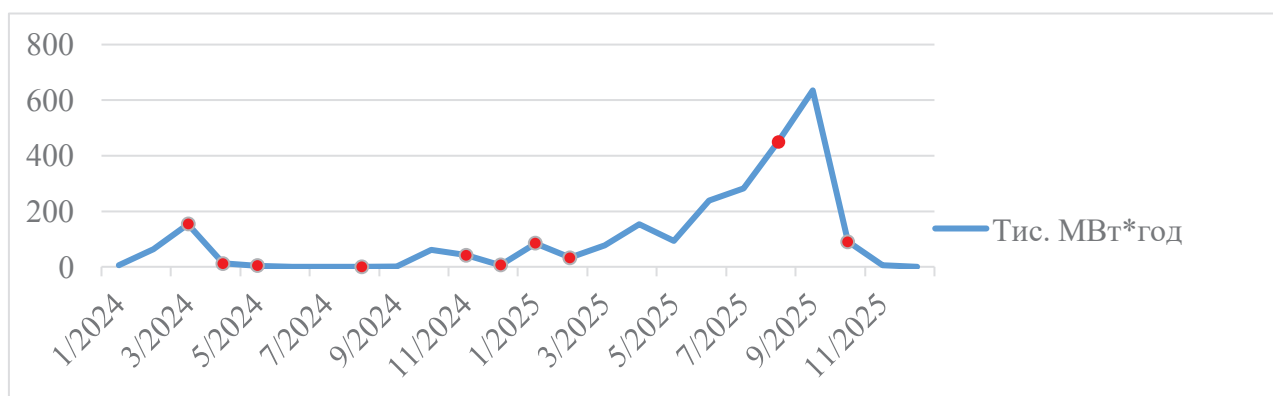


Рис. 1. Експорт з ОЕС України у 2024-2025 рр. [4,6,7]

Експорт електроенергії в сучасних умовах можливий лише за наявності доступної міждержавної пропускної спроможності та дотримання вимог системної безпеки, оскільки комерційні перетоки здійснюються через конкретні перетини, зокрема з Угорщиною, Словаччиною, Румунією, Польщею та Молдовою, і розподіляються через аукціони. При цьому межі експорту визначаються технічними розрахунками: ENTSO-E/ОСП застосовують критерії N-1, оцінки динамічної стійкості та надійнісний запас, що обмежує допустимі комерційні обміни [3].

Географічна структура експорту у 2024–2025 рр. формується на перетинах із сусідніми країнами та є нерівномірною за напрямками. У 2024 році Україна експортувала 348,5 ГВт, причому найбільші обсяги припали на Польщу (88,4 ГВт), Угорщину (76,6 ГВт), Румунію (71,2 ГВт), Молдову (56,8 ГВт) та Словаччину (55,5 ГВт), що відображає використання всіх доступних напрямків у межах дозволених режимів. У 2025 році структура змінювалася помісячно залежно від доступної спроможності та стану системи: наприклад, у серпні 2025 найбільші обсяги експорту були до Угорщини (110,3 ГВт), Словаччини (58,3 ГВт) та Румунії (55,7 ГВт), тоді як частки Польщі та Молдови були меншими. Окремі місяці могли характеризуватися нульовими обсягами експорту, що підкреслює залежність експорту від факторів нестабільності та системних обмежень [10].

Наведені обсяги та напрямки експорту показують, що фактична реалізація експортного потенціалу є чутливою до факторів нестабільності. Масовані обстріли енергетичної інфраструктури знижують доступність генерації та пропускну спроможність мережі, підвищують аварійність і потребу в резервах, тому в окремі періоди пріоритетом стає покриття внутрішнього попиту, а експорт обмежується або припиняється [7]. Додатково екстремальні погодні умови (передусім хвилі холоду) різко збільшують споживання та загострюють дефіцит у пікові години, що також зменшує можливість стабільного експорту й може переводити систему в режим підвищеного імпорту [9].

Отже, експорт електроенергії України в умовах нестабільності виконує балансуєчу й економічну функції, однак визначається насамперед технічними та надійнісними обмеженнями енергосистеми. Ключовими чинниками коливань експорту у 2024–2025 рр. виступають доступна пропускна спроможність міждержавних перетинів та системні потреби в резервах, а також наслідки атак на енергетичну інфраструктуру й вплив екстремальної погоди на попит. У практичному вимірі підвищення стійкості експорту потребує відновлення/захисту мережі, розвитку гнучких потужностей і прогнозованих правил визначення доступної пропускної спроможності, що дозволить мінімізувати вимушені обмеження та ефективніше використовувати профіцит генерації без погіршення надійності постачання.

Список використаних джерел: 1. НЕК «Укренерго». Максимальна експортна спроможність електроенергії з України та Молдови до країн ЄС збільшена до 900 МВт. URL: <https://ua.energy/general-news/maximum-electricity-export-capacity-from-ukraine-and-moldova-to-the-eu-countries-has-increased-to-900-mw/> [Дата звернення 04 лют. 2026] 2. ENTSO-E. Початок комерційних обмінів електроенергією з Україною та Молдовою з 30 червня 2022 року. URL: <https://www.entsoe.eu/news/2022/06/28/commercial-exchanges-of-electricity-with-ukraine-moldova-to-start-on-30-june/> [Дата звернення 04 лют. 2026] 3. ENTSO-E. Запуск нового процесу розрахунку NTC (пропускної спроможності) на кордонах України та Молдови. URL: <https://www.entsoe.eu/news/2025/06/18/tsos-launch-new-process-to-calculate-net-transfer-capacity-at-the-borders-of-ukraine-and-moldova/> [Дата звернення 04 лют. 2026] 4. Energy Map. Дашборд експорту/імпорту електроенергії (інтерактивні дані). URL: <https://energy-map.info/uk/dashboard/11> [Дата звернення 04 лют. 2026] 5. UA Energy Map. Набір даних/ресурс для імпорту та експорту електроенергії (з можливістю агрегації по місяцях). URL: <https://map.ua-energy.org/uk/resources/56df70b0-6bc1-4c7d-a82f-284cf723438d/> [Дата звернення 04 лют. 2026] 6. Управління Верховного комісара ООН з прав людини (OHCHR). Атаки на енергетичну інфраструктуру України та шкода цивільному населенню. URL: <https://ukraine.ohchr.org/en/Attacks-on-Ukraines-Energy-Infrastructure-Harm-to-the-Civilian-Population> [Дата звернення 04 лют. 2026] 7. International Energy Agency (IEA). Енергосистема України під атаками (розділ у матеріалах про енергетичну безпеку України). URL: <https://www.iea.org/reports/ukraines-energy-security-and-the-coming-winter/ukraines-energy-system-under-attack> [Дата звернення 04 лют. 2026] 8. Energy Community. Звіт “Ukraine Energy Market Observatory” (Q2 2025). URL: <https://www.energy-community.org/> [Дата звернення 04 лют. 2026] 9. Copernicus Climate Data Store. ERA5 (похідна щоденна статистика) для температурних показників/аномалій. URL: <https://cds.climate.copernicus.eu/datasets/derived-era5-single-levels-daily-statistics> [Дата звернення 04 лют. 2026] 10. DiXi Group. Рекордний імпорт і мінімальний експорт електроенергії України у 2024 році (аналітична публікація). URL: <https://dixigroup.org/en/ukraines-record-imports-and-minimal-exports-of-electricity-over-the-past-decade-were-recorded-in-2024/> [Дата звернення 04 лют. 2026]

Григораш О.В.

СУЧАСНИЙ СТАН КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: к.е.н, доц. Шолом А. С.

Європейський Союз є важливим торговельним партнером України, а інтеграція до європейського економічного простору виступає стратегічним напрямом розвитку національної економіки. ЄС є найбільшим торговельним партнером України: у 2024 році на нього припадало понад 50% усієї торгівлі товарами. Водночас Україна є 16-м за величиною торговельним партнером ЄС, забезпечивши 1,3% загального обсягу торгівлі товарами ЄС минулого року. У сучасних умовах, ускладнених воєнними діями, логістичними розривами та зростанням регуляторних вимог, питання конкурентоспроможності українських підприємств на ринку ЄС набуває особливої актуальності. [1]

На рис. 1 представлено динаміку експорту товарів з України до країн ЄС упродовж упродовж 2014–2024 років.

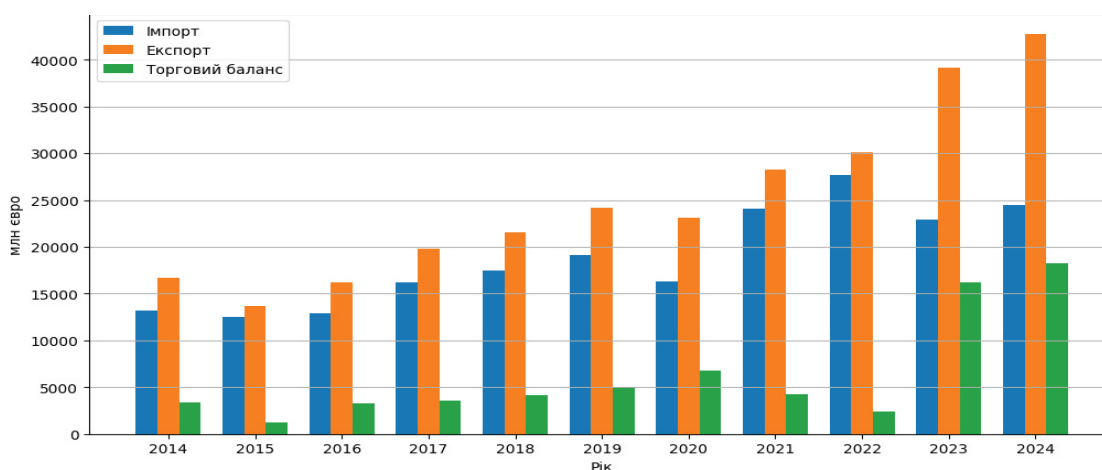


Рис. 1. Динаміка експорту України до ЄС у 2015–2024 роках, млн євро [2]

З рисунка 1 стає помітно, як європейський ринок став ключовим для українських експортерів. Лише за останні дев'ять років роль ЄС у структурі

продажів зроста майже вдвічі: якщо у 2015-му на Європу припадало близько 34%, то станом на 2024 рік цей показник уже перетнув позначку у 60%. Така динаміка підтверджує, що Україна остаточно переорієнтувала свої торговельні потоки на Захід.

Проте важливо дивитися не лише на обсяги, а й на наповнення. Те, наскільки впевнено наші компанії почуваються на ринку ЄС, відображає структура експорту. На рис. 2 подано розподіл основних товарних груп українського експорту до ЄС.

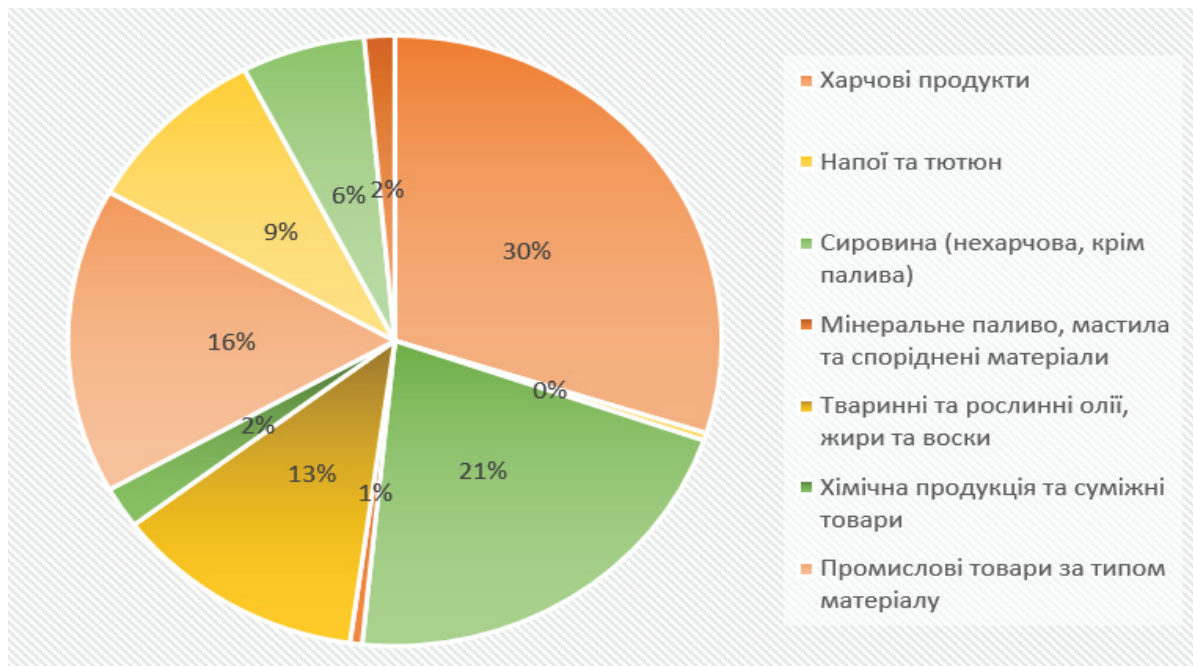


Рис. 2. Структура експорту України до ЄС за товарними групами, % [2]

Як видно з рисунка 2, у структурі вітчизняного експорту домінують сировинні товари, метали та агропродовольча продукція. Незначна питома вага товарів із високим ступенем переробки та машинобудування вказує на слабкі позиції України в сегментах із високою доданою вартістю. Водночас ключовим фактором успішної експансії на ринок ЄС залишається адаптація до європейських технічних регламентів. Динаміка зростання кількості суб'єктів господарювання, що отримали міжнародні сертифікати (ISO, HACCP), представлена на рис. 3.

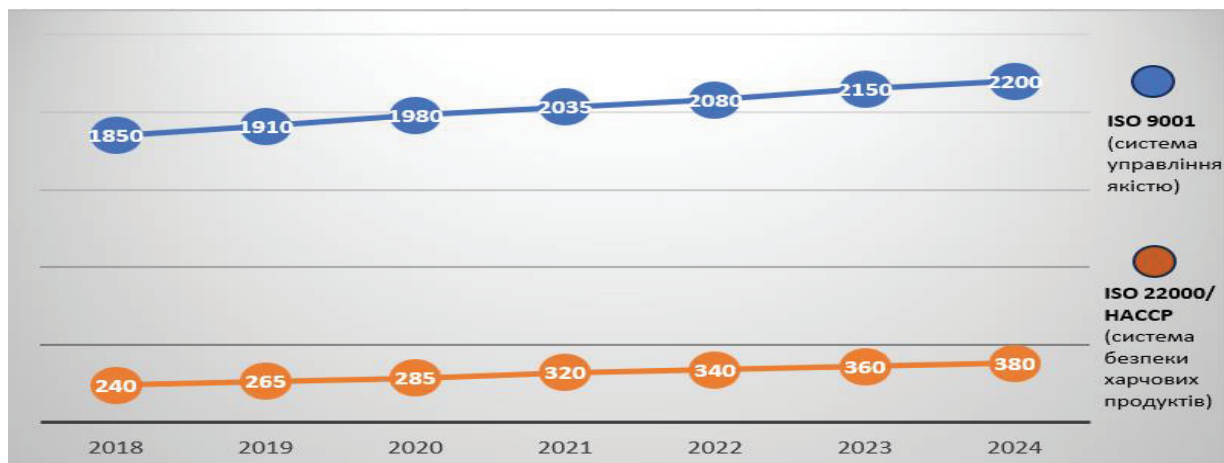


Рис. 3. Динаміка сертифікації ISO та HACCP в Україні, кількість сертифікатів

[3]

Згідно рисунка 3, поступова інтеграція українського бізнесу в регуляторне поле ЄС підтверджується позитивною динамікою впровадження європейських стандартів. Протягом 2018–2024 років кількість виданих сертифікатів ISO 9001 зросла на 19% (з 1 850 до 2 200), а ISO 22000/HACCP — на 58% (з 240 до 380). Такі показники свідчать про системне підвищення якості та безпечності вітчизняної продукції, що є ключовою умовою для виходу на ринки Євросоюзу та зміцнення споживчої довіри.

Найбільш помітне прискорення сертифікації відбулося після підписання Угоди про асоціацію та внаслідок пандемії COVID-19, яка посилила вимоги до безпеки харчових ланцюгів. Проте, якщо великий капітал успішно адаптується завдяки наявним ресурсам, то для малого та середнього бізнесу цей процес залишається складним через високу вартість модернізації та дефіцит кваліфікованих кадрів.

У рамках інтеграції українських підприємств на ринок Європейського Союзу значну роль відіграє участь у програмах фінансування досліджень та інновацій ЄС. Основними інструментами підтримки українських організацій є Horizon 2020 (2014–2020) та Horizon Europe (2021–2027), які надають гранти на наукові дослідження, технологічні інновації та розвиток бізнесу. У таблиці 1 представлена інвестиційна активність українських підприємств у програмах Horizon Europe.

Таблиця 1

Інвестиційна активність українських підприємств у програмах Horizon Europe

Показник	Значення	Частка / коментар
Подані заявки	1722	0,42 % від загальної кількості заявок
Підписані грантові угоди	180	1,4 % від загальної кількості підписаних угод
Загальне фінансування	48,03 млн €	-
Кількість українських організацій у проєктах	179	-

Джерело: побудоване автором за матеріалом [4]

Дані з таблиці 1 демонструють поступове зростання ефективності та залучення українських організацій до європейських програм підтримки, що дозволяє підвищувати конкурентоспроможність українських підприємств на ринку ЄС.

Ключовим аспектом посилення позицій українського бізнесу є його залучення до європейських ланцюгів створення вартості. На сучасному етапі вітчизняні компанії здебільшого інтегровані в ці ланцюги як постачальники сировинних ресурсів та проміжної продукції, тоді як їхня участь у складних високотехнологічних виробництвах залишається на низькому рівні.

Проведений аналіз дозволяє зробити такі висновки. По-перше, частка ЄС у зовнішній торгівлі України постійно зростає, що свідчить про стратегічну орієнтацію українських підприємств на європейський ринок. По-друге, конкурентні переваги України зосереджені переважно у сировинних та аграрних секторах, тоді як у галузях з високою доданою вартістю позиції залишаються слабкими. По-третє, адаптація до стандартів ЄС є ключовим чинником підвищення конкурентоспроможності, але потребує значних ресурсів.

Попри існуючий потенціал, вітчизняні підприємства функціонують у складних умовах, що зумовлені логістичними обмеженнями, агресивним конкурентним середовищем та гострою потребою у технологічному оновленні активів.

Перспективи підвищення конкурентоспроможності полягають у модернізації виробництва, розвитку інновацій, інтеграції у європейські виробничі ланцюги,

активному впровадженні стандартів ЄС та посиленні державної підтримки експорту.

Список використаних джерел: 1. Торгівля між ЄС та Україною URL: [EU trade relations with Ukraine](#) [Дата звернення 04.02.2026] 2. Directorate General Trade: таблиця річних торгівельних потоків між Україною та ЄС URL: [details_ukraine_en.pdf](#) [Дата звернення 04.02.2026] 3. Динаміка сертифікації ISO 9001 та ISO 22000 (HACCP) в Україні, 2018–2024 рр. URL: https://www.ksau.kherson.ua/files/konferencii/20210624/zbirnik_%20міжнародної_конференції.pdf [Дата звернення 04.02.2026] 4. Інвестиційна активність українських підприємств у програмах Horizon Europe URL: [Horizon Europe Office in Ukraine published statistics on the participation of Ukraine in the EU research funding programmes](#) [Дата звернення 04.02.2026]

UDK 339.92(5-191.2)

Huriev O.

RCEP AS AN INSTITUTIONAL DRIVER OF REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION IN THE ASIA-PACIFIC

V.N. Karazin Kharkiv National University

Academic Supervisor: PhD in Economics, Associate Professor Sholom A.S.

Institutions play a crucial role in facilitating economic cooperation. In the context of regional integration, formal agreements and common rules often determine its the depth and sustainability. Despite its economic dynamism, the Asia-Pacific has long lacked a coherent institutional framework. The emergence of the RCEP therefore marks an important step towards the institutionalisation of regional economic relations.

Before moving to the main section of the work, it is worth noting that there is no strict definition of the boundaries of the Asia-Pacific. In this study, we use so-called ‘short form’ of the region, which implies that only East and Southeast Asia and Oceania are included.

The beginning of integration processes in the Asia-Pacific dates back to 1967. That year, on 8 August, the ASEAN Declaration was signed by Malaysia, Indonesia, the Philippines, Singapore, and Thailand [1]. Although the document proclaimed broad cooperation in multiple sectors, the primary goal pursued by ASEAN leaders was the

establishment of a loose political and security alliance to address security threats. Thus, economic integration was of secondary importance [2].

Further steps took place in the mid-1980s with, this time, a greater emphasis on the economic aspect. Business-based regionalisation was driven by a marked increase in foreign direct investment in Japan, the rapid rise of the Four Little Dragons, and China's economic growth [2]. State-led regionalism also witnessed new developments. In 1989, Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) was established to "leverage the growing interdependence of the Asia-Pacific" [3].

The formation of the European Union in 1993 and the entry into force of the North American Free Trade Agreement in 1994 accelerated ASEAN's integration efforts to create the ASEAN Free Trade Area and expand ASEAN membership into the Indochina region. This resulted in concrete initiatives, e.g. multifaceted regional cooperation projects in the Mekong region. The United States also promoted its own vision of integration processes in the Asia-Pacific. In 1993, it hosted the first APEC Leaders' Meeting in Seattle, which subsequently led to the goal of achieving free and open trade and investment in the Asia-Pacific by 2020. The end of the century was marked by the Asian financial crisis, during which the ASEAN Vision 2020 appeared, fostering the idea of a future ASEAN Community as an important economic stimulus [4].

The early 2000s were a period of wide proliferation of free trade agreements (FTAs), signed both as bilateral agreements with ASEAN Member States (AMS) and as agreements between ASEAN and Dialogue Partners (ASEAN Plus One). Although initially driven largely by China-Japan competition, they led to ASEAN becoming a key element of East Asian regional integration. At the same time, the idea of broader cooperation emerged. In 2001, the concept of the East Asia Free Trade Area (EAFTA) was presented to the leaders of the ASEAN Plus Three, and a few years later the proposal to establish the Comprehensive Economic Partnership for East Asia (CEPEA) was issued within the ASEAN Plus Six framework. In order to accelerate the formation of EAFTA and CEPEA, the ASEAN Framework for the Regional Comprehensive Economic Partnership was introduced and endorsed by ASEAN leaders in 2011. Negotiations on the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) were formally launched on

20 November 2012 and lasted for almost eight years. During that period, a number of important changes took place, including the establishment of the ASEAN Community, which strengthened ASEAN's centrality in the Asia-Pacific, the agreement on the TPP in 2016 and the US withdrawal from it in 2017, and India's decision to leave the RCEP negotiations in November 2019 [2,4].

The RCEP Agreement was signed on 15 November 2020 between ten AMS and Australia, the People's Republic of China, Japan, the Republic of Korea, and New Zealand, making it the largest FTA in the world [5]. In 2024, the trade bloc accounted for almost 28.2% of the global population and 27.6% of global GDP (see Table 1).

As can be seen from Table 1, the RCEP includes states that differ significantly in terms of economic size, population, and land area. Moreover, there is a significant gap in the level of economic development, as measured by GDP per capita. Specifically, GDP per capita in Singapore is over 66 times higher than in Myanmar.

Table 1

Socio-economic Profile of RCEP Member States (2024)

Country		Population (persons)	Land Area (Sq km)	GDP (US\$ billion)	GDP per capita (US\$)
ASEAN Member states	Brunei Darussalam	462 721	5 270	15,34	38 153
	Cambodia	17 638 801	176 520	46,35	2 628
	Indonesia	283 487 931	1 892 556	1 396	4 926
	Lao PDR	7 769 819	230 800	16,5	2 124
	Malaysia	35 557 673	328 550	422,23	11 875
	Myanmar	54 500 094	652 670	74,07	1 359
	Philippines	115 843 670	298 170	461,62	3 985
	Singapore	6 036 860	718	547,39	90 674
	Thailand	71 668 011	510 890	526,52	7 347
	Viet Nam	100 987 686	313 429	476,39	4 717
+5	Australia	27 196 812	7 692 020	1 757	64 604
	China	1 410 000 000	9 388 210	18 744	13 303
	Japan	123 975 971	364 569	4 028	32 487
	Republic of Korea	51 751 065	97 600	1 875	36 239
	New Zealand	5 287 500	263 310	260,173	49 205
RCEP (total)		2 301 176 290	22 215 335	30 631,243	-
World		8 140 000 000	129 718 826	110 983	13 635

Sources: [6, authors' own calculation]

In order to mitigate such power imbalances and ensure that all parties involved benefit from the agreement, the RCEP applies various approaches. A 20-year period provided for countries to reduce tariffs allows gradual adaptation for businesses, especially in developing countries where adjustment costs are usually higher. Exemptions on commitments in strategically important sectors assist in protecting domestic labour markets and economic stability, while promoting general liberalisation of trade. Less strict provisions that regulate issues such as e-commerce and dispute settlement enable countries to conduct liberalisation in accordance with their domestic priorities. Evolving rules allow slower adaptation for the least developed countries. Such flexibility is a feature that distinguishes the RCEP from other FTAs and similar agreements and allows trade liberalisation without putting economic stability and competitiveness at risk, both for individual countries and for the region as a whole [7]. Nevertheless, there is still a need for a more precise evaluation of the benefits for participants.

Although before the establishment of the RCEP most states had already signed FTAs with each other, for some of them applied tariffs were higher than within the RCEP. In this case, Cambodia, the Republic of Korea, China, and Japan are likely to obtain more noticeable benefits from the agreement, especially the last three, as there was no prior China-Japan-Korea FTA [7,8].

Trade liberalisation implies the reduction or elimination of duties and customs barriers. Set to cut up to 90% of tariffs eventually, the RCEP will positively influence the competitiveness of goods, export values within the region, and market access. However, these measures may have a smaller influence on states that already have low tariffs, particularly low-income countries. Service trade is also expected to improve, as around 65% of the services sector is set to be open. However, there is a sharp disparity between countries in the rates of liberalisation, which may negatively affect productivity and trade flows and worsen the situation for states with the least developed service sectors, i.e. Brunei, Cambodia, Lao PDR, and Myanmar [7].

Apart from tariff concessions, the RCEP sets non-tariff commitments, including transparent sanitary and phytosanitary measures, trade remedies, and digital trade provisions [7]. The rules of origin can be considered one of the most significant

achievements, as they foster further integration of Asian countries into global value chains (GVCs) [9].

Liberalisation within the RCEP will also have a significant impact on FDI flows for both investors and recipient countries. Singapore is likely to remain a major investment hub through which investments from the US and the EU enter the region, while Japan and the Republic of Korea remain large investors in ASEAN Member States, most of which are developing or least developed economies [8].

To conclude, the RCEP is the world's largest FTA, accounting for almost 28.2% of the global population and 27.6% of global GDP. The trade bloc promotes flexible liberalisation which, despite potential challenges, appears well suited to the diverse states of the Asia-Pacific. Emerging gradually from integration processes led by ASEAN, the RCEP represents a logical next step in regional economic cooperation, further underlining its role as an important institutional driver of economic integration in the Asia-Pacific.

References: 1. *The Founding of ASEAN*. URL: <https://asean.org/the-founding-of-asean/> [Last accessed 30 Jan. 2026] ; 2. Chaisse J., Hsieh P.L. *Rethinking Asia-Pacific regionalism and new economic agreements*. *Asia Pacific Law Review*. 2023. № 31 (2). P. 451-468. URL: https://ink.library.smu.edu.sg/cgi/viewcontent.cgi?article=6289&context=sol_research [Last accessed 30 Jan. 2026] ; 3. *About APEC | APEC*. URL: <https://www.apec.org/about-us/about-apec> [Last accessed 30 Jan. 2026] ; 4. Iwasaki F., Oikawa K., Urata S. *The Road to the RCEP – Historical Background of Regional Economic Integration and the RCEP Negotiation Process*. *Political Economy of East Asian Economic Integration: The Process of the RCEP Negotiations and Beyond*. 2025. Chapter 2. P. 19-29. URL: <https://www.taylorfrancis.com/books/oa-edit/10.4324/9781032624044/political-economy-east-asian-economic-integration-fusanori-iwasaki-keita-oikawa-shujiro-urata> [Last accessed 30 Jan. 2026] ; 5. *Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)* URL: <https://www.mti.gov.sg/trade-international-economic-relations/agreements/free-trade-agreements-fta/rcep/> [Last accessed 30 Jan. 2026] ; 6. *World Bank Open Data*. URL: <https://data.worldbank.org/> [Last accessed 30 Jan. 2026] ; 7. Fauzel S., Matadeen J., Ragoobur V.T., Gunnoo L. *The Impact of RCEP on Trade and FDI for East and Southeast Asian Economies*. *Transnational Corporations Review*. 2025. № 17. P. 1-8. URL: https://www.researchgate.net/publication/395481327_The_Impact_of_RCEP_on_Trade_and_FDI_for_East_and_Southeast_Asian_Economies [Last accessed 30 Jan. 2026] ; 8. Oikawa K., Iwasaki F., Urata S. *Regional Comprehensive Economic Partnership: Economic Backgrounds of ASEAN and Its Dialogue Partners*. *Political Economy of East Asian Economic Integration: The Process of the RCEP Negotiations and Beyond*. 2025. Chapter 3. P. 30-61. URL: <https://www.taylorfrancis.com/books/oa-edit/10.4324/9781032624044/political-economy-east-asian-economic-integration-fusanori-iwasaki-keita-oikawa-shujiro-urata> [Last accessed 30 Jan. 2026] ; 9. Flach L., Hildenbrand H., Teti F. *The Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement and Its Expected Effects on World Trade*. *Intereconomics*. 2021. Volume 56. Number 2. P. 92-98 URL: <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2021/number/2/article/the-regional-comprehensive->

УДК 339.13:339.97

Зелінська О. З.

ТРАНСФОРМАЦІЯ КОН'ЮНКТУРИ СВІТОВИХ РИНКІВ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

*Волинський національний
університет імені Лесі Українки*

У сучасній глобальній економіці кон'юнктура світових ринків перебуває під впливом складної сукупності економічних, політичних і технологічних чинників, серед яких ключове місце посідає загальна динаміка глобалізаційних процесів. Світова економіка демонструє інтенсивну взаємодію національних ринків, що формує єдине економічне середовище, але при цьому робить його надзвичайно чутливим до зовнішніх шоків та нових викликів. Глобалізаційні трансформації, які почалися в другій половині XX століття, сьогодні пришвидшуються під впливом цифровізації, інновацій, регіональних торговельних зусиль та еволюції міжнародних інституційних механізмів.

Кон'юнктура як економічне поняття описує співвідношення попиту і пропозиції, динаміку цін, обсяги торговельних потоків та поведінку учасників ринку. У світовому масштабі ці показники є результатом комплексної взаємодії факторів, що включають технологічні зміни, політичні рішення, заходи економічної політики та поведінку транснаціональних корпорацій. Сучасні дослідники підкреслюють, що кон'юнктура дедалі більше визначається не лише матеріальними потоками, а й «економікою очікувань», де інформаційні сигнали та геополітичні прогнози миттєво корегують ринкові позиції. Зокрема, аналіз ринкових очікувань свідчить, що ціни на активи (особливо на енергоресурсних та фінансових ринках) сьогодні виступають ключовим джерелом інформації про раціональну оцінку майбутніх ризиків учасниками ринку, що робить очікування вагомим будівельним блоком сучасних прогнозних моделей [1]. Глобалізація, з

одного боку, створює можливості для розширення ринків, з іншого – збільшує ризики передачі локальних криз на всю світову економіку. Наприклад, посилення торговельних напружень і можливий спад світового товарообігу є об’єктивними результатами протекціоністських тенденцій, які посилилися у 2024–2025 роках як реакція на геополітичну невизначеність та зміни в міжнародній політичній структурі.

Статистичні дані останніх років підтверджують, що світова економіка зазнає суттєвих змін, які впливають на кон’юнктуру. За даними провідних міжнародних організацій, темпи росту глобального ВВП у 2024–2025 роках були помірними і нижчими за середні допандемічні показники, з прогнозованим зростанням близько 2,6–3,0 % щорічно. Така стагнація зумовлена феноменом «фрагментації торгівлі», коли світовий ринок розпадається на блоки з різними регуляторними режимами [3]. Це відображає не лише повільне відновлення після пандемії COVID-19, але й вплив торговельних бар’єрів, високих процентних ставок та структурних проблем у провідних економіках світу [7]. Тенденції, характерні сучасному періоду мають ключове значення для формування попиту та пропозиції на світових ринках, перш за все у товарних секторах, що залежать від глобальних виробничих ланцюгів.

Паралельно з цим спостерігається значна регіоналізація економічних відносин. Країни змушені адаптувати свої торговельні стратегії до нової геополітичної реальності, що включає торговельні суперечки, перегрупування ланцюгів постачання (“friend-shoring”) та створення нових регіональних блоків співпраці. До прикладу, у 2025 році Китай відзвітував про рекордний торговельний профіцит у понад \$1,2 трильйона, багато в чому завдяки зміщенню торговельних потоків на ринки Африки та Латинської Америки, тоді як обсяги експорту до традиційних партнерів зменшилися [6]. Водночас Європейський Союз посилює автономію через механізми вуглецевого коригування (СВАМ), що впроваджує екологічний фактор як нову кон’юнктурну змінну [2]. Така зміна географії торгівлі свідчить про трансформацію світових ланцюгів створення вартості та впливає на кон’юнктуру ринків, оскільки переформатовує торговельні маршрути, спрямовує потоки капіталу та змінює конкурентні позиції різних регіонів.

Важливою складовою трансформації кон'юнктури є також вплив технологічних інновацій. Цифрова трансформація та штучний інтелект стають каталізаторами перерозподілу порівняльних переваг між країнами, дозволяючи розвиненим економікам повертати виробництва через автоматизацію (reshoring) [5]. Широке впровадження цифрових платформ, автоматизації виробництва, розширення доступу до даних змінює традиційні моделі виробництва і торгівлі, сприяючи появі нових сегментів ринку та зростанню значення інтелектуальних продуктів та послуг. У результаті деякі ринки демонструють високу динаміку зростання, тоді як інші зазнають витіснення або стагнації.

Формування сучасної кон'юнктури характеризується також впливом циклічних коливань та довгострокових трендів. Особливого значення набуває фінансовий цикл, де волатильність валютних курсів та зміна ставок провідними центробанками світу (ФРС, ЄЦБ) безпосередньо корегують інвестиційну привабливість сировинних та фондових ринків [4]. Глобальні економічні цикли, що включають періоди підйому та спаду, мають значний вплив на попит і пропозицію товарів і послуг у міжнародній торгівлі. Також економічні цикли, які посилені глобальною інтеграцією, впливають на інвестиційну активність, доступ до фінансування та виробничі рішення підприємств, що в сукупності формує кон'юнктурні умови на ключових світових ринках.

З урахуванням вказаних глобальних трансформацій роль міжнародних економічних інституцій та державної політики є критичною для забезпечення стабільності і прогнозованості світових ринків. Координація торговельних політик, розвиток механізмів врегулювання торгових суперечок, заходи макроекономічного регулювання сприяють пом'якшенню негативних наслідків зовнішніх шоків та підвищенню стійкості світової економіки.

Отже, трансформація кон'юнктури світових ринків в умовах сучасних глобалізаційних викликів є багатовимірним процесом, у якому взаємодіють як структурні зміни в глобальній економіці, так і короткострокові циклічні коливання. Розуміння і аналіз цих тенденцій є важливою передумовою для ефективної

політики держав та діяльності суб'єктів міжнародної торгівлі у сучасному глобальному економічному середовищі.

Список використаних джерел: 1. Baumeister, C. (2024). *Measuring Market Expectations*. National Bureau of Economic Research. Working Paper 29232. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w29232/w29232.pdf; 2. European Commission. (2024). *Carbon Border Adjustment Mechanism*. https://taxation-customs.ec.europa.eu/carbon-border-adjustment-mechanism_en; 3. Gopinath, G., Goldberg, P. K., & Javorcik, B. S. (2024). *Geoeconomic Fragmentation and the Future of International Trade*. IMF. <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2024/04/16/geoeconomic-fragmentation-and-the-future-of-international-trade>; 4. IMF. (2024). *Global Financial Stability Report, April 2024*. <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2024/04/16/global-financial-stability-report-april-2024>; 5. McKinsey Global Institute. (2023). *The economic potential of generative AI*. <https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/the-economic-potential-of-generative-ai-the-next-productivity-frontier>; 6. Reuters. (2026). *China ends 2025 with record \$1.2 trillion trade surplus*. <https://www.reuters.com/world/china/chinas-trade-ends-2025-with-record-trillion-dollar-surplus-despite-trump-tariffs-2026-01-14/>; 7. World Bank. (2026). *Global Economic Prospects*. <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2026/01/13/global-economic-prospects-january-2026-press-release>

УДК 339.727:004(4-67)

Донковцев Д. О.

ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ КРАЇН ЄС ЗА РІВНЕМ ВЗАЄМОДІЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна

В межах дослідження проведено кореляційний аналіз з метою виявлення характеру взаємозв'язку між інвестиційною привабливістю країн Європейського Союзу та рівнем цифровізації економічного середовища ЄС в період 2014-2024 рр. Для оцінки взаємодії між інвестиційними та цифровими чинниками використано коефіцієнт кореляції Пірсона на основі часових рядів відібраних показників, для розрахунків сформовано дві аналітичні групи показників: інвестиційні та інформаційно-цифрові.

До групи інвестиційних показників віднесено: 1) чистий приплив прямих іноземних інвестицій (% ВВП); 2) накопичений обсяг прямих іноземних інвестицій;

3) валове нагромадження основного капіталу (% ВВП), які дозволяють охарактеризувати як поточну динаміку залучення іноземного капіталу, так і структурну інвестиційну привабливість економіки в ширшому контексті капіталотворення.

Групу інформаційно-цифрових показників сформовано на основі 4) індексу розвитку електронного урядування (EGDI); 5) показника експорту ІКТ-послуг (% до загального обсягу експорту послуг); 6) кількості захищених інтернет-серверів (на 1 млн осіб), що відображають рівень розвитку цифрових інститутів, ступінь інтеграції економіки у глобальний цифровий простір, а також технологічну готовність бізнес-середовища до функціонування в умовах цифровізації глобальних економічних процесів.

Застосування кореляційного аналізу дало змогу оцінити щільність і напрям взаємозв'язків між інвестиційними результатами та ключовими параметрами цифрового розвитку, що дозволяє зробити узагальнені висновки щодо ролі цифровізації як чинника формування інвестиційної привабливості Європейського Союзу.

Кореляційний аналіз проведено виключно між показниками різних аналітичних груп, а саме між інвестиційними та інформаційно-цифровими індикаторами. З метою уникнення внутрішньоблокової кореляції, взаємозв'язки між інвестиційними показниками між собою, а також між цифровими показниками між собою не аналізувалися. Результати проведених розрахунків наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати кореляційного аналізу між інвестиційними та цифровими показниками
в країнах ЄС

Країна	(1-2-3)-4	(1-2-3)-5	(1-2-3)-6
Австрія	0,598688	0,748584	0,626365
Бельгія	-0,15289	-0,40687	-0,36912
Болгарія	0,801022	0,875264	0,86244
Кіпр	-0,3197	-0,66747	-0,50971
Чехія	0,786498	0,806365	0,86706

Продовження таблиці 1

Німеччина	0,461882	0,614063	0,676065
Данія	0,900364	0,429839	0,885787
Іспанія	0,797465	0,353051	0,929418
Естонія	0,241564	-0,03153	0,075227
Фінляндія	0,229217	0,206727	0,139357
Франція	0,17229	0,447465	0,801345
Греція	0,860167	-0,10326	0,929517
Хорватія	0,891232	0,563433	0,799543
Угорщина	0,687141	0,580938	0,641927
Ірландія	-0,35562	-0,25107	-0,07216
Італія	0,794277	-0,55017	0,914707
Литва	0,929439	0,974221	0,939229
Люксембург	-0,50902	0,267987	-0,42848
Латвія	0,89427	0,367807	0,629115
Мальта	0,523979	0,266419	-0,0626
Нідерланди	0,445371	-0,68293	0,726346
Польща	0,331952	0,263487	0,467278
Португалія	0,925462	0,818323	0,970911
Румунія	0,394608	0,391281	0,495218
Словаччина	0,138622	0,17068	0,388281
Словенія	0,496984	-0,00422	0,752409
Швеція	0,92729	0,091922	0,860261

Джерело: розраховано автором

Результати розрахунку щодо взаємозв'язку інвестиційного блоку з індексом розвитку електронного урядування свідчать про переважно позитивний характер зв'язку в більшості країн ЄС. Для значної частини держав характерні сильні та помірні позитивні кореляції, що вказує на узгоджений розвиток цифрових інститутів публічного управління та інвестиційної активності. Наявність окремих країн із слабким або від'ємним зв'язком свідчить про асиметричність впливу інституційної цифровізації на інвестиційні процеси в межах ЄС.

Результати розрахунку щодо взаємозв'язку інвестиційного блоку з експортом ІКТ-послуг демонструють найбільш неоднорідну картину серед усіх проаналізованих цифрових чинників. Поряд із країнами, для яких характерний помітний позитивний зв'язок між інвестиційною активністю та експортом ІКТ-послуг, спостерігається значна частка держав із слабкою або від'ємною кореляцією. Розвиток експорту ІКТ-послуг не завжди прямо трансформується у

зростання інвестиційної привабливості на макрорівні, а його вплив значною мірою залежить від національної структури економіки та ролі цифрових сервісів у загальній моделі розвитку.

Результати розрахунку щодо взаємозв'язку інвестиційного блоку з кількістю захищених інтернет-серверів засвідчує стійкий і переважно сильний позитивний зв'язок в більшості країн ЄС. Для значної частини держав характерні високі значення коефіцієнтів кореляції, що свідчить про тісну взаємодію між інвестиційною активністю та технологічною готовністю бізнес-середовища до функціонування в умовах цифрової економіки.

Для узагальнення отриманих результатів кореляційного аналізу та виявлення відмінностей у взаємодії інвестиційної складової та цифровізації на рис. 1. представлено середні значення коефіцієнтів кореляції, розраховані для кожної країни Європейського Союзу.

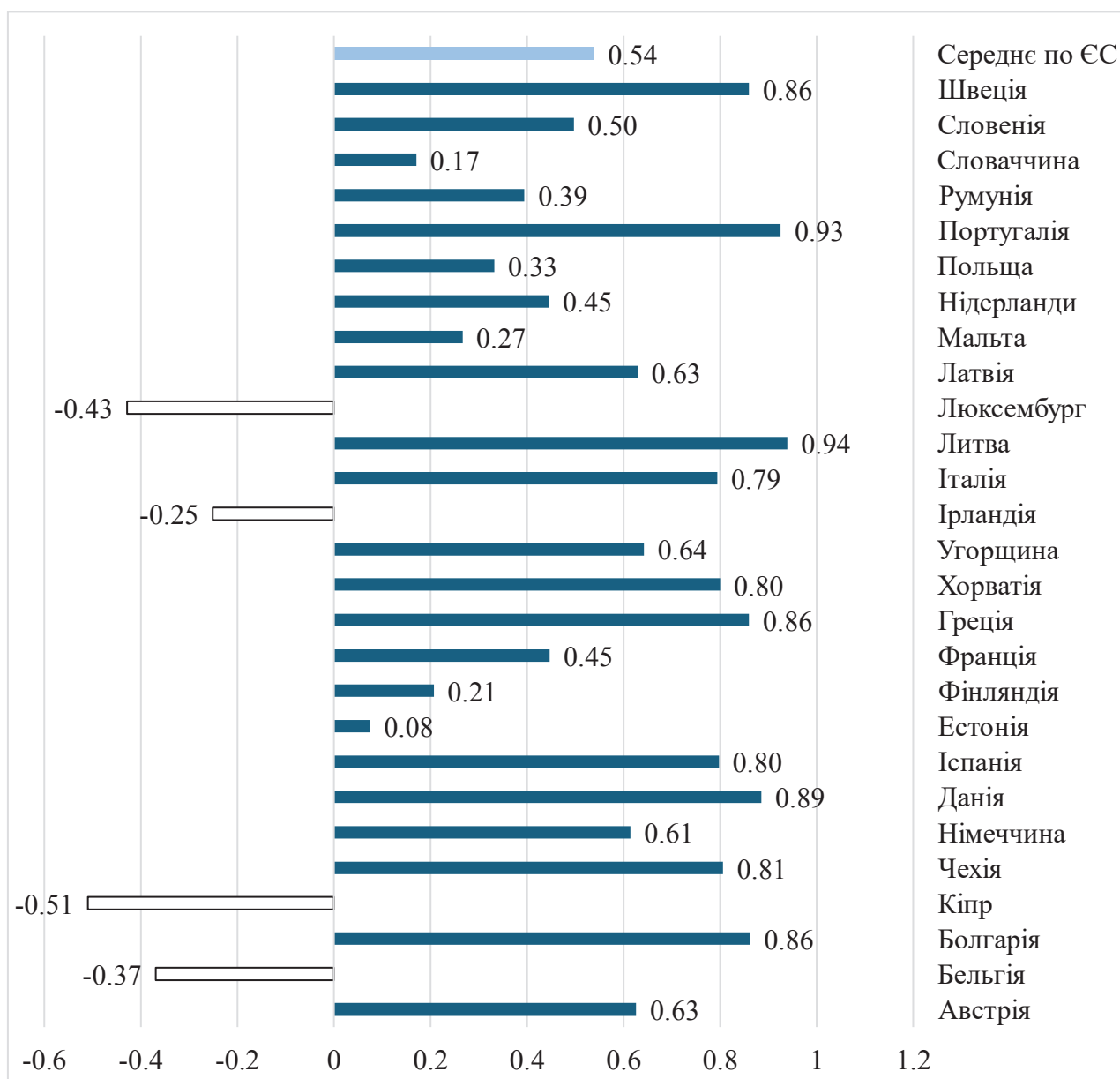


Рис. 1. Диференціація країн ЄС за рівнем взаємозв'язку між інвестиційними та цифровими показниками *[побудовано автором]*

Отримані результати свідчать про суттєву диференціацію країн Європейського Союзу за рівнем взаємозв'язку між інвестиційною складовою та цифровізацією. Середнє значення по ЄС вказує на помірно позитивний інтегральний зв'язок, відповідно, підтверджує значущість цифрових чинників для формування інвестиційної привабливості, але одночасно не свідчить про їх універсальний характер для всіх держав-членів.

До групи країн із високим рівнем позитивного впливу цифровізації на інвестиційну складову належать, зокрема, Литва, Португалія, Швеція, Данія, Болгарія, Хорватія, Греція та Іспанія, для яких характерні стабільно високі

значення середніх коефіцієнтів кореляції. В цих країнах цифровий розвиток демонструє узгодженість з динамікою інвестиційної активності, що свідчить про сформований механізм трансформації цифровізації в інвестиційні переваги.

Помірний рівень взаємозв'язку спостерігається у таких країнах, як Німеччина, Австрія, Франція, Угорщина, Латвія, Польща, Румунія, Словенія та Чехія. Для цієї групи країн цифровізація виступає важливим, але не домінуючим чинником інвестиційної привабливості, а її вплив реалізується у поєднанні з іншими структурними та інституційними детермінантами.

Для таких країн як Бельгія, Кіпр, Ірландія, Люксембург, Мальта, Естонія та Фінляндія зафіксовано слабкий або від'ємний інтегральний зв'язок між цифровими показниками та інвестиційною складовою. На думку автора це є специфікою національних економічних моделей, в межах яких цифровий розвиток не трансформується безпосередньо в зростання інвестиційної привабливості.

Проведене дослідження підтверджує, що цифровізація є значущим, але неоднорідним чинником інвестиційної привабливості в межах країн ЄС, а сила її впливу визначається національними особливостями економічної структури, інституційного середовища та моделі інтеграції у цифрову економіку.

Список використаних джерел: 1. Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) [Електронний ресурс] / World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>; 2. Foreign direct investment, inward stock (% of GDP) [Електронний ресурс] / World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>; 3. Gross fixed capital formation (% of GDP) [Електронний ресурс] / World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FTOT.ZS>; 4. E-Government Development Index (EGDI) [Електронний ресурс] / United Nations, World Bank Data360. URL: https://data360.worldbank.org/en/dataset/UN_EGDI; 5. ICT service exports (% of service exports, BoP) [Електронний ресурс] / World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.CCIS.ZS>; 6. Secure Internet servers (per 1 million people) [Електронний ресурс] / World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.SECR.P6>.

Ковальов М.Ю.

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ЦИФРОВОЇ
ЕКОНОМІКИ**

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Науковий керівник: к.е.н., доц. Коваленко Р.С.

Одна з найважливіших змін, які ми переживаємо сьогодні, – це перехід до інтернет-суспільства. Деякі зміни вже відбулися та поширюються по всьому світу, інші лише починаються. Одна з найважливіших змін стосується способу ведення бізнесу, особливо того, як ми керуємо ринками та комерцією. Електронна комерція стосується способу, яким транзакції відбуваються через мережі, переважно через Інтернет. Електронна комерція сприяє зростанню та динамічному розвитку цифрової економіки, що відбувається в цифровій екосистемі [5].

Цифрова економіка, також відома як інтернет-економіка, нова економіка або веб-економіка, стосується економіки, яка значною мірою базується на цифрових технологіях, включаючи цифрові комунікаційні мережі, комп'ютери, програмне забезпечення та інші пов'язані інформаційні технології. Іншими словами, термін «цифрова економіка» стосується конвергенції обчислювальних та комунікаційних технологій через Інтернет та результуючого потоку інформації та технологій, що стимулює електронну комерцію та спонукає до масштабних організаційних змін [4].

Одним з найважливіших аспектів цього явища є зміна економічної ролі ринків. Ринки мають три основні функції:

- зв'язок між покупцями і продавцями,
- сприяння обміну інформацією, товарами, послугами та платежами, пов'язаними з ринковими операціями,
- забезпечення інституційної інфраструктури, яка забезпечує ефективне функціонування ринку [3].

В останні роки на ринках різко зросла роль ІТ та електронної комерції. Поява електронних торгових майданчиків, які називаються ринковими просторами, особливо інтернет-ринкових просторів, змінила кілька процесів, що використовуються в торгівлі та в ланцюгах поставок. Ці зміни, зумовлені ІТ, призвели до ще більшої економічної ефективності та зниження транзакційних та розподільчих витрат, що спричинило створення більш ефективних, «безпроблемних» ринків. Процес ведення бізнесу у віртуальному світі повністю відрізняється від реального світу, оскільки замість обробки сировини та її розподілу електронна комерція передбачає збір, обробку, аналіз, синтез та розповсюдження інформації. Тому економіка електронної комерції, починаючи з попиту та пропозиції і закінчуючи ціноутворенням та конкуренцією, повністю відрізняється від традиційних економічних моделей [1].

Ключовими компонентами цифрової економіки є:

- Інфраструктура електронного бізнесу. Компонент інфраструктури електронного бізнесу цифрової економіки стосується електронних систем, які використовуються підприємствами для ведення своєї діяльності. Він містить апаратне забезпечення, програмне забезпечення, мережі та системи зберігання даних, які разом допомагають визначити інфраструктуру електронного бізнесу. Разом ці елементи утворюють основу сучасних бізнес-операцій, сприяючи всьому: від комунікації до транзакцій та логістики.

- Електронний бізнес. Електронний бізнес – це використання електронних систем для здійснення ділової діяльності. Процес купівлі-продажу, а також маркетинг, виробництво та доставка товарів і послуг на цифрових платформах входять до складу електронного бізнесу. Електронний бізнес виходить за рамки транзакцій, зосереджуючись на цифровій трансформації бізнес-процесів.

- Електронна комерція. Електронна комерція стосується купівлі-продажу товарів і послуг через електронні системи. Обмін грошима, товарами та послугами між підприємствами та споживачами є частиною компонента електронної комерції [2].

Цифрова економіка є складнішою, ніж ці вищезгадані компоненти. З розвитком технологій та новими бізнес-моделями додаються електронне управління, електронний банкінг та багато інших.

Обмеження традиційної економіки були повністю подолані цифровою економікою, чи то з точки зору виробництва, маркетингу чи торгівлі. Бізнес-операції трансформуються цифровою економікою, яка також створила величезні можливості. Крім того, вона вплинула на споживачів та змінила їхню поведінку. Сьогодні вона є одним з найважливіших каталізаторів інновацій, зростання та створення робочих місць [4].

Цифрова економіка характеризується оцифруванням багатьох продуктів і послуг, а також використанням Інтернету та інших мереж для підтримки економічної діяльності. Така комп'ютеризація змінює спосіб ведення бізнесу та значно покращує економічну діяльність та конкуренцію. Основні питання, що стосуються управління, включають впровадження нових бізнес-моделей, різні правила в сфері конкуренції, питання організаційної трансформації в цифрову економіку, зміну ролі посередництва, процес глобалізації кожного аспекту ділової активності, організаційні зміни та нові бізнес-альянсів. Практично всі функціональні сфери зазнають впливу цифрової економіки. Прямий маркетинг та індивідуальний маркетинг стають нормою. Також масова кастомізація та персоналізація стають все більш поширеними [6].

Список використаних джерел: 1. Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. Фінансовий простір. 2017. № 3. С. 13–21. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/index.php/fp/article/view/523/521>. 2. Краус Н. М., Краус К. М. Цифровізація в умовах інституційної трансформації економіки: базові складові та інструменти цифрових технологій. Інтелект XXI. 2018. № 1. С. 211–214. 3. Кузнєцова А. Я., Чмерук Г. Г. Теоретичні підходи до визначення цифрової економіки. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Вип. 6. С. 34–41. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-6-5>. 4. Матвейчук Л. О. Цифрова економіка: теоретичні аспекти. Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економічні науки». 2018. № 4. С. 116–127. DOI: <https://doi.org/10.26661/2414-0287-2018-4-40-18>. 5. Череп А., Воронкова В., Череп О. Цифрова трансформація суспільства як необхідна умова його інноваційного розвитку. Теорія і практика інтелектуальної власності. 2022. № 2. С. 68–73. URL: <https://doi.org/10.33731/22022.259745>. 6. Barefoot K. et al. Defining and Measuring the Digital Economy. BEA Working Paper. 2018. URL: <https://www.bea.gov/system/files/papers/WP2018-4.pdf>.

ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛЬНОЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Інформаційно-комунікаційні технології дедалі більше впроваджуються в наше життя, як у професійну сферу, так і в особисту. Вони також відіграють дедалі важливішу роль в економіці та суспільстві 21-го століття, нав'язуючи нові способи роботи та взаємодії, а також сприяючи розвитку цифрового світу [3].

Масове поширення Інтернету протягом останнього десятиліття 20-го століття можна вважати фундаментальною основою швидкого розвитку цифрової економіки. Вже у 21-му столітті неупинна еволюція інформаційно-комунікаційних технологій посилила ці безпрецедентні економічні зміни. Цього було досягнуто шляхом:

- сприяння розвитку зв'язку та міжособистісному спілкуванню за допомогою нових пристроїв, таких як планшети або смартфони, та кращих мереж, таких як оптоволоконні мережі або 5G;
- сприяння з'єднанню об'єктів із пристроями (Інтернет речей), що сприяє важливим змінам у поведінці споживачів та галузях промисловості;
- зберігання та управління збільшенням обсягу даних, що генеруються цими комунікаціями та пристроями, та їх економічної корисності за допомогою таких методів, як великі дані або штучний інтелект, з аналітикою даних та новими алгоритмами;
- надання даних та технологій для розробки нових корисних програм для компаній, громадян та державних адміністрацій (наприклад, рішення для розумних міст);
- просування нових бізнес-моделей, які змінюють правила гри, таких як моделі хмарних обчислень або платформи спільних послуг [2].

Очікується, що зростаюча кількість технологій, таких як «Інтернет речей», штучний інтелект, віртуальна реальність, блокчейн, автомобілі з автономним керуванням та інші форми нових технологій, сприятимуть зростанню цифрової економіки в майбутньому. Як наслідок, споживачі мають більше доступу до інформації, ніж раніше, не лише від виробників та власників бізнесу, але й від інших споживачів на форумах та в оглядах, щоб мати змогу приймати обґрунтовані рішення про покупку в майбутньому.

Коли цифрова економіка вперше виникла, її іноді називали інтернет-економікою, новою економікою або веб-економікою. Оскільки її функціонування значною мірою залежить від Інтернету, це призвело до того, що її почали називати інтернет-економікою, оскільки вона сильно залежить від підключення до Інтернету для свого функціонування. Незаперечно, що цифрова економіка є більш розвиненою та складною порівняно з інтернет-економікою, яка, безсумнівно, є більш розвиненою. Однак багато економістів та лідерів у світі бізнесу вважають, що всередині цифрової економіки існує більша складність та витонченість [1].

Наразі ми живемо в епоху, коли цифрова економіка є відображенням змін, що відбулися з третьої до четвертої промислової революції, і ми перебуваємо в розпалі цих змін. Четверта промислова революція, також відома як цифрова революція. Вона характеризується переходом від аналогової електроніки та механічних пристроїв до цифрових в результаті розвитку цифрових технологій. Ці технології іноді називають цифровою революцією. В результаті цього зрушення ми спостерігаємо зміни в суспільстві.

Цифрова революція зробила значний внесок у четверту промислову революцію. Враховуючи, що технології сьогодні продовжують скорочувати розрив між фізичним та кіберсвітами. Незважаючи на те, що деякі організації та окремі особи можуть покладатися на технології просто для виконання існуючих завдань на своїх комп'ютерах, цифрова економіка набагато просунутіша. Це більше, ніж просто використання комп'ютера для виконання завдань, які раніше виконувалися вручну. Або ж може допомогти використанню аналогових пристроїв, якби вони не були автоматизовані. Саме тому цифрова економіка висвітлила необхідність і

можливість для організацій та окремих осіб використовувати технології для виконання своїх завдань краще, швидше та інакше, ніж до появи цифрової економіки [4].

За останні кілька років з'явилося багато нових компаній та нових способів взаємодії економічних контрагентів. Однак, багато компаній та галузей не змогли скористатися перевагами технологій для трансформації своєї діяльності. Як наслідок, вони зазнали зниження продажів, зменшення частки ринку або навіть повного краху. Кілька прокатних центрів контенту, таких як Blockbuster та інші, збанкрутіли, оскільки не змогли достатньо швидко впровадити потокові технології [5].

Цифрова економіка складається з багатьох речей, і оцифрування та автоматизація – лише два приклади деяких із них. На відміну від традиційної парадигми, ця нова парадигма спирається на безліч передових технологій, а не лише на одну технологічну платформу. Саме це використовувалося в традиційній парадигмі. Глобальна цифровізація задіює низку технологій та платформ, таких як: гіперзв'язок, інтернет речей, великі дані, розширена аналітика, бездротові мережі, мобільні пристрої та соціальні мережі, і це лише деякі з них. У всій цифровій економіці використовується комбінація цих технологій для переробки традиційних торговельних майданчиків, щоб забезпечити роботу нових маркетплейсів, шляхом переробки та забезпечення ефективної роботи за допомогою цих технологій. Саме завдяки використанню цих технологій, досягається такий результат. Залежно від застосування, ми можемо використовувати ці технології як окремо, так і разом одна з одною.

Список використаних джерел: 1. Brynjolfsson E and Kahin, B, eds. (2002). Understanding the Digital Economy. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA. 2. Digital Economy Report 2019 - Value Creation and Capture: Implications for Developing Countries (UNCTAD/DER/2019). [Electronic resource]. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_en.pdf. 3. E. Turban, D. King, J. Lee, M. Warkentin, H M. Chung, Electronic Commerce: A Managerial Perspective. Prentice Hall 2002. 4. OECD (2017a), OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017: The digital transformation, OECD Publishing, Paris. [Electronic resource]. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264268821-en>. 5. S. Y. Choi, A. B. Whinston, The Internet Economy: Technology and Practice, Austin: Sniartecon, 2000.

Козулін В.В.

**СТРУКТУРНІ ДЕТЕРМІНАНТИ НЕРІВНОМІРНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У
ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Науковий керівник: к.г.н., доц. Ханова О.В.

Сучасний етап розвитку глобальної економіки характеризується поглибленням просторової нерівномірності розподілу інвестиційних потоків, що проявляється у концентрації капіталу в обмеженій групі економічних центрів та збереженні периферійного статусу значної частини країн, що розвиваються. Глобалізаційні процеси, які раніше розглядалися як чинник вирівнювання економічного розвитку, у нових геоекономічних умовах дедалі частіше відтворюють асиметричну структуру світового господарства. Цифрова трансформація, структурна перебудова виробництва, посилення технологічної конкуренції та фрагментація глобальних ланцюгів вартості сприяють формуванню нової моделі інвестиційної географії, у якій ключову роль відіграють інституційні, фінансові та технологічні характеристики національних економік.

На відміну від традиційних підходів, що пояснюють розподіл інвестицій через показники інвестиційної привабливості або рівень економічного розвитку, сучасні дослідження дедалі більше акцентують увагу на структурних детермінантах, які визначають довгострокову здатність країн інтегруватися у глобальні фінансові потоки. Йдеться про комплекс взаємопов'язаних чинників, що охоплюють макроекономічну стабільність, відкритість ринків, інституційну якість, рівень фінансової глибини, технологічну складність економіки, участь у міжнародних виробничих мережах та характер державної економічної політики. Саме ці параметри формують ієрархічну структуру глобального інвестиційного простору, де відмінності між центром, напівпериферією та периферією мають системний і відтворюваний характер.

З огляду на зазначене, актуальність дослідження зумовлена необхідністю комплексного аналізу структурних факторів, що лежать в основі нерівномірності інвестицій у світовій економіці. Метою статті є визначення ключових структурних детермінант, які впливають на просторову диференціацію інвестиційних потоків, а також виявлення закономірностей їх взаємозв'язку з рівнем соціально-економічного розвитку країн і регіонів світу. Реалізація поставленої мети передбачає поєднання порівняльного та економетричного аналізу з використанням міжнародних статистичних баз даних, що дозволяє сформулювати цілісне уявлення про механізми формування глобальної інвестиційної асиметрії.

Просторовий розподіл інвестицій у глобальній економіці характеризується високою концентрацією та регіональною диференціацією. Попри зростання ролі країн, що розвиваються, основні обсяги прямих іноземних інвестицій зосереджуються в економіках із розвиненими інституціями, глибокими фінансовими ринками та технологічною диверсифікацією, що відображає історично сформовану структуру світового поділу праці.

Структурні детермінанти нерівномірності формують різні регіональні моделі інвестиційної інтеграції. Європа характеризується інституційною зрілістю та мережевим характером руху капіталу, що забезпечує відносно рівномірний розподіл інвестицій. Американський регіон демонструє центр-периферійну структуру з концентрацією потоків у Північній Америці та більшою залежністю Латинської Америки від циклічності глобальних ринків. Азія відзначається динамічним, але поляризованим розвитком, де інвестиції концентруються у технологічно інтегрованих економіках, тоді як інші залишаються залежними від середньотехнологічних секторів. Африка зберігає периферійний тип інтеграції з домінуванням ресурсно-орієнтованих інвестицій та значними інституційними бар'єрами. Океанія характеризується двополярною структурою, у якій розвинені економіки Австралії та Нової Зеландії контрастують із менш інтегрованими острівними державами.

Загалом регіональні моделі нерівномірності відображають різні конфігурації взаємодії інституційних, фінансових та виробничих чинників і формують

ієрархічну структуру глобального інвестиційного простору, де диспропорції мають як кількісний, так і якісний характер (табл.1).

Таблиця 1

Структура ПІІ та інституційні індикатори за регіонами у 2024 році

Регіон	Притік ПІІ у млрд дол	Відсоток від світових інвестицій, %	Середній індекс інновацій у регіоні	Середній індекс свободи інвестицій у регіоні	Середній індекс обмежень ПІІ
Америка	507,3	33,6	26,96	59,38	0,061
Європа	190,7	12,6	42,94	72,32	0,038
Африка	97,0	6,4	18,49	43,96	0,199
Азія	657,3	43,6	32,89	45,43	0,201
Океанія	56,5	3,7	47,00	46,50	0,173

Джерело: розраховано автором за [1–4]

Представлені у таблиці показники відображають виразну регіональну асиметрію у просторовій структурі глобальних потоків прямих іноземних інвестицій та підтверджують наявність структурної нерівномірності їх розподілу. Найбільша концентрація інвестицій спостерігається в Азії (43,6% світового притоку), що свідчить про домінування факторів економічного масштабу, інтегрованості у глобальні виробничі ланцюги та динаміки зростання навіть за умов відносно високих інституційних обмежень. Америка посідає другу позицію за обсягами ПІІ (33,6%), демонструючи збалансоване поєднання інвестиційної свободи та інноваційного розвитку. Водночас Європа та Океанія характеризуються найвищими значеннями інноваційного індексу та відносно сприятливим інституційним середовищем, проте їх частка у світових інвестиційних потоках залишається нижчою, що вказує на вплив структурних факторів зрілості ринку, регуляторної складності та геоекономічної конкуренції. Африка, навпаки, демонструє поєднання низького інноваційного потенціалу та високих індексів обмежень ПІІ, що формує інституційні бар'єри для залучення капіталу та посилює глобальні диспропорції. Таким чином, аналіз підтверджує, що нерівномірність

глобальних інвестицій визначається не лише рівнем інноваційності чи формальною відкритістю економік, а комплексною взаємодією масштабів ринку, інституційної якості, регуляторних обмежень і позиції регіонів у світовій економічній системі.

Проведене дослідження підтверджує, що глобальні інвестиційні потоки розподіляються нерівномірно під впливом поєднання інноваційних, інституційних та структурно-економічних чинників. Найбільші обсяги ПІІ зосереджуються у регіонах із високою економічною динамікою та інтеграцією у світову економіку, тоді як інституційні обмеження та нижчий рівень розвитку посилюють інвестиційні диспропорції.

Список використаних джерел: 1. UNCTAD. World Investment Report 2024: Investing in Sustainable Energy for All. Geneva: United Nations, 2024. 278 p. URL: <https://unctad.org/wir>; 2. OECD. FDI Regulatory Restrictiveness Index 2024. URL: <https://data-explorer.oecd.org/?tm=FDI%20Regulatory%20Restrictiveness%20Index>; 3. The heritage foundation. Index of Economic Freedom, 2024. URL: <https://www.heritage.org/index/pages/all-country-scores> 4. WIPO. Global Innovation Index 2024. URL: <https://www.wipo.int/web-publications/global-innovation-index-2024/en/index.html>

УДК 338.34:004(71)

Козиренко С. О.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ КАНАДИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Науковий керівник: к.е.н., доц. Коваленко Р. С.

Сучасний стан цифровізації економіки Канади характеризується високим рівнем розвитку цифрової інфраструктури, широким доступом до інформаційно-комунікаційних технологій та активною інтеграцією цифрових рішень у ключові сектори економіки [1; 2]. Відповідно до аналітичних оцінок OECD, Канада стабільно посідає провідні позиції серед країн-членів організації за інтегральними показниками цифрового розвитку, що охоплюють доступ до мереж, використання цифрових технологій, інноваційну активність та розвиток цифрових навичок [1; 2].

Розвинена цифрова інфраструктура є фундаментом цифрової трансформації економіки Канади та забезпечує передумови для функціонування цифрових ринків і сервісів [2]. За даними OECD та Statistics Canada, більшість домогосподарств Канади мають доступ до фіксованого та мобільного широкосмугового інтернету, що сприяє зростанню електронної комерції, дистанційної зайнятості та використання цифрових державних послуг [2; 7]. Водночас OECD зазначає наявність регіональних відмінностей у доступі до швидкісного інтернету, особливо в сільських та віддалених регіонах країни [8].

Використання цифрових технологій населенням Канади залишається стабільно високим, що проявляється у широкому поширенні онлайн-послуг, електронних платежів та цифрових платформ [1; 7]. Активне залучення громадян до цифрового середовища підвищує ефективність споживчих процесів та сприяє інтеграції канадської економіки у глобальний цифровий простір [1]. Разом із цим зростання цифрової активності населення актуалізує питання захисту персональних даних і забезпечення кібербезпеки [6].

Цифровізація бізнес-середовища Канади характеризується активним впровадженням хмарних технологій, аналітики великих даних та цифрових платформ управління підприємствами [1; 5]. За даними Innovation, Science and Economic Development Canada, сектор інформаційно-комунікаційних технологій відіграє ключову роль у створенні доданої вартості, інновацій та високопродуктивних робочих місць [5]. OECD підкреслює, що цифрові технології сприяють підвищенню конкурентоспроможності канадських компаній на міжнародних ринках [1].

Інноваційний розвиток цифрової економіки Канади підтримується зростанням інвестицій у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи у сфері ІКТ, а також розвитком цифрових стартапів [1; 5]. Державна політика Канади спрямована на стимулювання інновацій, зокрема у сферах штучного інтелекту, автоматизації та цифрових сервісів, що визначено у стратегічних документах цифрового розвитку [3]. Це формує сприятливе інституційне середовище для комерціалізації інновацій та залучення інвестицій [3].

Ринок праці Канади зазнає структурних змін під впливом цифровізації, що проявляється у зростанні попиту на фахівців з цифровими компетенціями та розвитку цифрово-інтенсивних професій [1; 4]. За оцінками World Economic Forum, автоматизація та впровадження цифрових технологій трансформують характер зайнятості, створюючи як нові можливості, так і ризики для окремих категорій працівників [4]. OECD наголошує на необхідності інвестування у розвиток цифрових навичок і системи перепідготовки кадрів для забезпечення стійкості ринку праці [1].

Соціальний вимір цифровізації економіки Канади проявляється у розвитку електронного урядування та цифрових публічних сервісів, що підвищують доступність і прозорість державного управління [2; 7]. За даними Statistics Canada, цифрові державні послуги активно використовуються населенням, що сприяє підвищенню якості взаємодії між громадянами та органами влади [7]. Водночас OECD зазначає важливість забезпечення інклюзивності цифрового розвитку для запобігання соціальній нерівності [8].

Одним із ключових викликів цифровізації економіки Канади залишається питання довіри до цифрового середовища та управління ризиками цифрової безпеки [6]. Значна частка користувачів висловлює занепокоєння щодо конфіденційності персональних даних, безпеки онлайн-платежів та ризиків кіберзагроз, що може стримувати активність у цифровому просторі [6]. OECD підкреслює необхідність комплексного підходу до управління ризиками цифрової безпеки на рівні держави та бізнесу [6].

Перспективи цифровізації економіки Канади пов'язані з подальшою реалізацією стратегій цифрового розвитку, орієнтованих на інновації, інклюзивність та безпеку цифрового середовища [1; 3]. Уряд Канади розглядає цифрову трансформацію як ключовий інструмент довгострокового економічного зростання та підвищення глобальної конкурентоспроможності країни [3]. Подальший розвиток цифрової економіки вимагатиме поєднання інфраструктурних інвестицій, регуляторних реформ та розвитку людського капіталу відповідно до рекомендацій OECD та World Economic Forum [1; 4].

Таким чином, сучасний стан цифровізації економіки Канади можна оцінити як високорозвинений, із значним потенціалом подальшого зростання за умови ефективного подолання регіональних диспропорцій, посилення цифрової безпеки та розвитку цифрових навичок населення [1; 2; 6; 8].

Список використаних джерел: 1. ОЕСР. *OECD Digital Economy Outlook 2024 (Volume 1)* URL: https://www.oecd.org/publications/oecd-digital-economy-outlook-2024-volume-1_a1689dc5-en.htm [Дата звернення: 01.02.2026]; 2. ОЕСР. *Going Digital: Shaping Policies, Improving Lives (OECD Going Digital Toolkit)* URL: <https://www.oecd.org/going-digital/> [Дата звернення: 01.02.2026]; 3. Уряд Канади. *Canada's Digital Ambition 2024–2025* URL: <https://www.canada.ca/en/government/system/digital-government/canada-digital-ambition/canada-digital-ambition-2024-25.html> [Дата звернення: 02.02.2026]; 4. World Economic Forum. *The Future of Jobs Report 2023* URL: <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2023/> [Дата звернення: 02.02.2026]; 5. Innovation, Science and Economic Development Canada. *Canadian ICT Sector Profile 2024* URL: <https://ised-isde.canada.ca/site/digital-technologies-ict/en/canadian-ict-sector-profile> [Дата звернення: 02.02.2026]; 6. ОЕСР. *Digital Security Risk Management* URL: <https://www.oecd.org/sti/ieconomy/digital-security-risk-management.htm> [Дата звернення: 02.02.2026]; 7. Statistics Canada. *Digital Economy and Society Statistics* URL: https://www.statcan.gc.ca/en/subjects-start/digital_economy_and_society [Дата звернення: 02.02.2026]; 8. ОЕСР. *Closing Broadband Connectivity Divides for All* URL: <https://www.oecd.org/going-digital/closing-broadband-connectivity-divides-for-all.htm> [Дата звернення: 02.02.2026].

УДК 330.34:004](430+477)

Колтунова Д. О.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА НІМЕЧЧИНИ І УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: д.е.н., проф. Матюшенко І. Ю.

У сучасних умовах глобальної економічної трансформації цифровізація та перехід до зеленої економіки виступають взаємопов'язаними стратегічними напрямками розвитку держав, що спрямовані на забезпечення сталого економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності та зміцнення екологічної стійкості. Цифрові технології докорінно змінюють структуру виробництва, управлінських процесів і споживання, створюючи умови для більш ефективного використання

ресурсів, скорочення витрат та впровадження інноваційних бізнес-моделей. Паралельно концепція зеленої економіки передбачає зменшення екологічних ризиків, скорочення викидів парникових газів, розвиток відновлюваних джерел енергії та застосування принципів циркулярності.

У цьому контексті особливу наукову та практичну значущість має порівняльний аналіз Німеччини та України: Німеччина системно реалізує стратегії цифрової трансформації та «енергетичного переходу» (Energiewende), інтегруючи цифрові рішення у промисловість, енергетику та публічне управління, тоді як Україна, стикаючись із викликами воєнного часу та орієнтуючись на євроінтеграційні процеси, проводить структурну модернізацію економіки, активізує цифровізацію державних сервісів і формує основу для зеленої відбудови.

Актуальність дослідження зумовлена сучасними глобальними викликами, серед яких економічна нестабільність, кліматичні зміни та технологічна трансформація. У таких умовах держави вимушені шукати ефективні механізми поєднання цифровізації та зеленої економіки як інструментів забезпечення економічної стійкості, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності. Особливу увагу привертає необхідність оцінки ефективності державної політики та інституційних механізмів реалізації реформ, адже інтеграція цифрових технологій і «зелених» ініціатив сприяє оптимізації ресурсокористування, зниженню екологічного навантаження та стимулює інноваційний розвиток.

Цифровізація розглядається як процес інтеграції цифрових технологій у всі сфери економічної та соціальної діяльності, що забезпечує оптимізацію виробничих і управлінських процесів, підвищення ефективності ресурсокористування, прискорення обміну інформацією та створення інноваційних бізнес-моделей [1, с. 9]. Вона охоплює розвиток електронного урядування, впровадження смарт-інфраструктури, автоматизацію виробництва та цифрову трансформацію фінансових, освітніх і соціальних сервісів.

За визначенням UNEP, зелена економіка - це економіка, яка підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, істотно знижуючи екологічні ризики та виснаження навколишнього середовища [2].

Зелена економіка - це модель економічного розвитку, що ґрунтується на раціональному використанні природного капіталу, зниженні рівня забруднення довкілля та впровадженні екологічно безпечних технологій [3].

Німеччина, як країна із провідною економікою Європейського Союзу, демонструє високий рівень взаємозв'язку цифровізації та «зеленої економіки». Індустрія 4.0 і стратегія «енергетичного переходу» (Energiewende) забезпечують інтеграцію цифрових рішень у промисловість, енергетику та державне управління, а також активне використання відновлюваних джерел енергії, автоматизації виробничих процесів і електронного урядування. За даними Digital Economy and Society Index (DESI), Німеччина посідає провідні позиції за показниками цифрового розвитку людського капіталу та інтеграції цифрових технологій у державні та корпоративні сервіси, що сприяє підвищенню ефективності економіки та стабільності інституцій [4].

В Україні процеси цифровізації та впровадження принципів зеленої економіки перебувають на етапі активного розвитку та структурної модернізації. Цифровізація охоплює державні сервіси, фінансовий сектор, освітні програми та логістичні системи, що відображено у затвердженій Стратегії цифрового розвитку інновацій WINWIN до 2030 року, яка передбачає створення сприятливих умов для розвитку стартапів, технологій штучного інтелекту та DefenseTech, а також забезпечення доступу населення до високошвидкісного інтернету і переведення всіх державних послуг в онлайн [5]. Водночас розвиток зеленої економіки в Україні спрямований на впровадження відновлюваних джерел енергії, енергоефективних технологій та кліматичних інновацій, а також формування правових і регуляторних механізмів підтримки GreenTech. Потреба у післявоєнній відбудові та інтеграція України у європейський економічний простір стимулює прискорену трансформацію державних сервісів і розвиток цифрової та зеленої економіки, що створює передумови для економічного відновлення та підвищення конкурентоспроможності.

Державна політика Німеччини спрямована на комплексну інтеграцію цифрових та екологічних стратегій, поєднуючи промислові програми, розвиток

цифрової інфраструктури, підвищення цифрових компетенцій населення та підтримку відновлюваних джерел енергії. В Україні державна підтримка цифровізації і зеленої економіки реалізується через стратегічні документи, зокрема Стратегію WINWIN та розвиток GreenTech.

Моделювання розвитку цифровізації та зеленої трансформації Німеччини та України є важливим інструментом стратегічного планування, що дозволяє оцінювати вплив цифрових технологій та екологічних реформ на економіку, енергетику та соціальну сферу. У Німеччині застосовуються комплексні економіко-цифрові моделі, які інтегрують дані щодо цифрової інфраструктури, автоматизації промислового виробництва, розвитку смарт-гридів та використання відновлюваних джерел енергії. Такі моделі дозволяють прогнозувати динаміку скорочення викидів парникових газів, оцінювати економічну ефективність «зеленої» модернізації промисловості та визначати пріоритети державних інвестицій у цифрову трансформацію. У наукових дослідженнях також використовується сценарний підхід, який враховує різні варіанти розвитку технологій, зміну енергетичного попиту та вплив регуляторних реформ, що дозволяє формувати стратегії досягнення кліматичної нейтральності та інтеграції цифрових рішень у державне управління [6].

В Україні моделювання набуває особливого значення в умовах воєнного стану, коли необхідно оцінювати потенціал відновлення економіки, цифровізації державних сервісів та впровадження відновлюваних джерел енергії. Використовуються економіко-цифрові моделі, що інтегрують показники державної політики, обсяги інвестицій у цифрову інфраструктуру та GreenTech, а також дані щодо енергетичної ефективності та екологічного навантаження. Сценарне моделювання дозволяє прогнозувати економічні, соціальні та екологічні наслідки реформ, визначати оптимальні напрями розвитку цифрових і «зелених» секторів, оцінювати ризики та вигоди різних стратегій та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Перспективи сталого розвитку цифрової та зеленої економіки у Німеччині передбачають подальшу інтеграцію цифрових рішень у промисловість і

енергетику, розвиток смарт-технологій, підвищення енергоефективності та скорочення викидів . В Україні, незважаючи на виклики воєнного стану, цифровізація державних сервісів і розвиток відновлюваної енергетики набувають стратегічного значення, формуючи основу для післявоєнного економічного відновлення, підвищення конкурентоспроможності та інтеграції у європейський економічний простір. Взаємодія цифрових та «зелених» технологій стає ключовим чинником економічної стабільності, інноваційного розвитку та довгострокового сталого розвитку обох країн.

Таким чином, аналіз тенденцій цифровізації та зеленої економіки в Німеччині та Україні демонструє, що обидві країни активно впроваджують технологічні та екологічні трансформації, проте з різним рівнем інтеграції та масштабом державної підтримки: Німеччина поєднує цифрові та «зелені» стратегії у промисловості, енергетиці та державному управлінні, що підвищує ефективність ресурсокористування та стимулює інновації, водночас Україна демонструє високий рівень цифровізації та стрімкий розвиток цифрових сервісів, активно впроваджує інноваційні технології та відновлювану енергетику, хоча для подальшого масштабного впровадження «зелених» ініціатив країні потрібна узгоджена державна політика та додаткова інвестиційна підтримка. Використання комплексних методів оцінювання та моделювання розвитку цифровізації і зеленої економіки дозволяє прогнозувати економічні, екологічні та соціальні результати реформ, визначати стратегічні пріоритети та підвищувати стійкість національних економік. Ефективне поєднання цифрових і «зелених» трансформацій стає ключовим чинником післякризового відновлення, підвищення конкурентоспроможності та інтеграції України у європейський економічний простір, забезпечуючи інноваційний, стійкий і екологічно орієнтований розвиток сучасних економік.

Список використаних джерел: 1. Хаустова М.Г. Поняття цифровізації: національні та міжнародні підходи. Право та інновації. 2022. №2 (38). С.7-18. 2. Green economy. URL: <https://www.unep.org/ar/node/23750>? (дата звернення: 03.02.2026); 3. About green economy. URL: <https://www.unep.org/explore-topics/green-economy/about-green-economy> (дата звернення: 31.01.2026); 4. Digital Economy and Society Index 2022 Germany. P. 17. URL: https://static.dw.com/downloads/62986105/DESI_2022_Germany_eng_2CRuX0rMCQSVYGz0FfsAt

[decdY_88702.pdf](#) (дата звернення: 03.02.2026); 5. WINWIN: Україна затвердила Стратегію цифрового розвитку інновацій до 2030 року. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/technologies/winwin-ukraina-zatverdila-strategiyu-tsifrovogo-rozvitku-innovatsiy-do-2030-roku> (дата звернення: 09.02.2026); 6. PyPSA-DE: Open-source German energy system model reveals savings from integrated planning. URL: <https://arxiv.org/abs/2510.09414> (дата звернення: 10.02.2026).

УДК 339.5:339.9:061.1(7)

Кракотець А. І.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО США, КАНАДИ ТА МЕКСИКИ В УМОВАХ USMCA

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: к.е.н., доцент Макарчук К. О.

Історія Угоди між США, Канадою та Мексикою (USMCA) почалася з Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (NAFTA). Угода була підписана президентом США Джорджем Бушем-старшим, прем'єр-міністром Мексики Карлосом Салінасом де Гортарі та прем'єр-міністром Канади Браяном Малруні у 1992 році і набрала чинності 1 січня 1994 року [1].

NAFTA скасувала більшість тарифів між трьома країнами та створила одну з найбільших зон вільної торгівлі в світі. Угода збільшила торгівлю та інвестиції в регіоні протягом наступних двадцяти років. З 1993 року товарообіг між трьома країнами зріс з приблизно 290 млрд доларів США до понад 1,3 трлн доларів США у 2020 році [2].

30 листопада 2018 року, після більш ніж року інтенсивних переговорів, США, Канада та Мексика підписали нову торговельну угоду, яка включає значну частину початкової угоди NAFTA з деякими змінами [2].

Основні моменти переглянутої торговельної угоди включають незначні вдосконалення положень щодо довкілля та праці, оновлений захист інтелектуальної власності, зміни до правил походження автомобілів, розширений доступ до канадського ринку для американських фермерів-молочників та

положення про припинення дії. Крім того, Канада домоглася відмови від положення про врегулювання спорів між інвестором та державою [1]. У таблиці 1 представлено етапи формування та трансформації NAFTA в USMCA.

Таблиця 1

Етапи формування та трансформації NAFTA в USMCA

Етап	Період	Характеристика
Підписання NAFTA	1992 р.	Укладення Північноамериканської угоди про вільну торгівлю між США, Канадою та Мексикою
Набуття чинності NAFTA	1994 р.	Початок дії угоди та лібералізація взаємної торгівлі
Функціонування NAFTA	1994–2017 рр.	Поглиблення економічної інтеграції та зростання товарообігу
Ініціювання перегляду	2017 р.	Оголошення про необхідність модернізації умов угоди
Переговорний процес	2017- 2018 рр.	Узгодження нових положень з урахуванням сучасних економічних викликів
Підписання USMCA	2018 р.	Укладення нової торговельної угоди США–Мексика–Канада
Ратифікація	2019–2020 рр.	Схвалення угоди на національному рівні
Набуття чинності USMCA	2020 р.	USMCA офіційно замінила NAFTA

Джерело: побудоване автором за матеріалом [1, 2]

Розглянемо зовнішню торгівлю країн в рамках співробітництва USMCA. Зараз експорт до Канади демонструє поступове зниження. У 2022 році обсяг становив 354,9 млрд доларів США, у 2023 році знизився до 352,8 млрд дол США, а в 2024 році впав до 348,5 млрд доларів США. Загальне падіння за три роки становить приблизно 6,4 млрд доларів США, що свідчить про певне охолодження торговельних відносин або зміну структури попиту (див. рис. 1) [4].

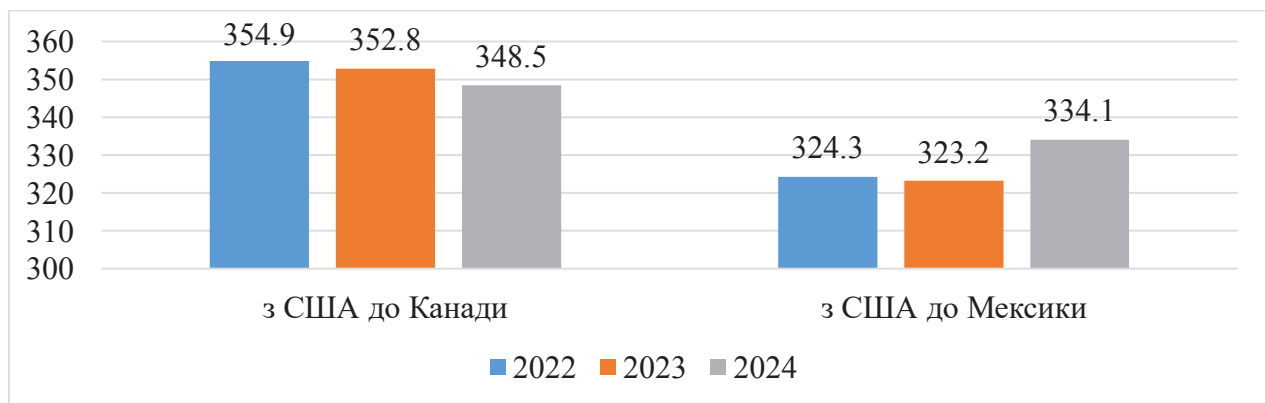


Рис. 1. Загальний експорт товарів та послуг USMCA у 2022 – 2024 рр., в млн дол. США [4, 5]

Експорт до Мексики характеризується більш вираженою динамікою. У 2022 році показник дорівнював 324,3 млрд доларів, але вже у 2023 році обсяг експорту незначно знизився до 323,2 млрд дол. США. Однак 2024 рік приніс помітне зростання до 334,1 млрд доларів США, що перевищує початковий рівень майже на 10 млрд дол. США. Це зростання може вказувати на посилення економічної інтеграції або переорієнтацію виробничих ланцюгів [4].

Канада залишається значно більшим торговельним партнером США, ніж Мексика, з різницею приблизно в 20-30 млрд доларів щорічно. Волатильність обох напрямків може бути пов'язана з глобальними економічними процесами та змінами в торговельній політиці (рис. 1) [4].

Імпорт з Канади до США демонструє тенденцію до зниження. У 2022 році обсяг становив 448,3 млрд доларів США, у 2023 році знизився до 431,1 млрд дол. США, а в 2024 році продовжив падіння до 422,1 млрд доларів США. Загальне скорочення за три роки становить 26,2 млрд доларів США, що може свідчити про зменшення канадського експорту до США або зміну структури торгівлі [4].

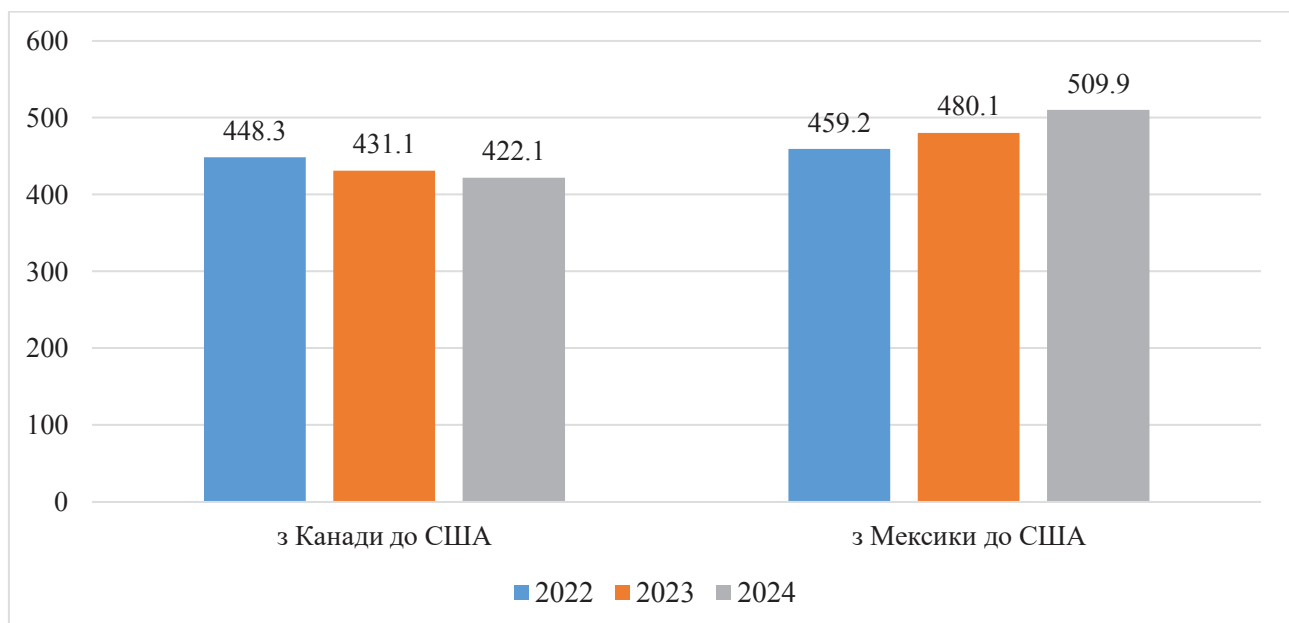


Рис. 2. Загальний імпорт товарів та послуг USMCA у 2022 – 2024 рр., в млн дол. США
[4, 5]

Імпорт з Мексики до США показує протилежну динаміку зі стабільним зростанням. Стартувавши з 459,2 млрд доларів США у 2022 році, показник виріс

до 480,1 млрд дол. США у 2023 році та досяг 509,9 млрд дол. США у 2024 році. Зростання за три роки становить 50,7 млрд доларів США, що відображає посилення ролі Мексики як ключового торговельного партнера США [4, 5].

Порівняльний аналіз показує, що Мексика перетворилася на більшого постачальника товарів та послуг до США, ніж до Канади. Різниця між країнами зросла з 11 млрд доларів США на користь Мексики у 2022 році до майже 88 млрд доларів США у 2024 році.

Список використаних джерел: 1. North American Free Trade Agreement. Britannica. URL: <https://www.britannica.com/event/North-American-Free-Trade-Agreement>. 2. Guide to Customs Procedures for NAFTA. U.S. Customs and Border Protection. URL: <https://www.cbp.gov/trade/nafta/a-guide-to-customs-procedures>. 3. United States-Mexico-Canada Agreement. Office of the United States Trade Representative. URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>. 4. What is NAFTA? Georgetown Law Library. URL: <https://guides.ll.georgetown.edu/c.php?g=363556&p=3662688>. 5. Trade Map – Bilateral trade between United States of America and Canada. International Trade Centre. URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nypm=1%7c842%7c%7c124%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1. 6. Data. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/>.

УДК: 656:339.5:658.7

Lovchynovskyi I.

THE IMPACT OF DIGITALIZATION ON INTERNATIONAL BUSINESS

V. N. Karazin Kharkiv National University

Zaitseva A., Doctor of Economics, Professor

One of the key factors in the transformation of modern international business has become digitalization. It is digitalization that has fundamentally changed and continues to change the ways of conducting foreign economic activity, the structure of markets, and models of interaction between economic entities. The introduction of digital technologies reduces spatial and temporal barriers, accelerates the exchange of information, and increases the level of integration of national economies into the global economic space.

Digital platforms, e-commerce, and online marketplaces have significantly expanded the capabilities of companies to enter foreign markets. Small and medium-sized

enterprises have gained access to international consumers without significant investments in physical infrastructure. At the same time, digitalization helps reduce transaction costs, simplify contract procedures, and increase the transparency of international trade operations [1].

The key role of digitalization is reflected in the transformation of logistics and supply chain management, where enterprise resource management systems, big data analytics, artificial intelligence, and Internet of Things technologies are used to allow companies to optimize supply routes, reduce costs, and minimize the risks of disruptions in global value chains.

The active use of digital technologies in all areas contributes to the development of remote work, outsourcing and global work platforms. This allows companies to attract human resources from different countries, while at the same time increasing competition in the international labor market. For international businesses, this means access to a wider pool of talent, but also the need to adapt to new forms of work organization and regulation of labor relations [2].

Digitalization has fundamentally changed the way the world's leading companies do business, transforming internal processes as well as markets, products, and customer interactions. Below are key areas of change, based on generally recognized trends in the global economy - table 1.

Table 1.

Digitalization and changes in business management

Transition to digital business models	- companies are implementing digital platforms and services (e.g. Amazon, Alibaba, Uber) instead of traditional supply chains - subscription models, marketplaces, service as a service (SaaS), and digital ecosystems are becoming the norm for large corporations.
Business Process Automation and Optimization	- using ERP and CRM systems (SAP, Salesforce) to coordinate finances, supply chains and customer interactions; - robotic Process Automation (RPA) reduces time and the risk of errors in routine tasks; - big Data analytics helps make informed decisions based on real customer and market behavior patterns.
Flexibility and speed of response to changes	- companies implement Agile methodologies in project management, which accelerates the development of new products and response to market changes;

	- the use of cloud services (Cloud) allows you to scale IT infrastructure without large capital expenditures and quickly adapt to loads.
Personalization and interaction with customers	- leading companies use artificial intelligence (AI) and machine learning to personalize offers and improve customer experience; - omnichannel strategies (website, mobile applications, social networks) ensure seamless interaction with the brand.
Global supply chains and logistics	- the Internet of Things (IoT) and sensors provide real-time monitoring of cargo and equipment; - predictive analytics allows you to optimize inventory, reduce storage costs, and speed up deliveries.
New approaches to work and work organization	- remote work and hybrid models have become the standard for many leading companies (Microsoft, Google, Siemens, SAP); - the spread of digital communication platforms (Teams, Slack, Zoom) has changed team interaction and project management.
Innovation and speed to market	- companies use hybrid team structures to test and implement new products faster; - digital prototypes, simulations and A/B tests contribute to quick decision-making and rapid adaptation to feedback.

The table was created by the author based on materials [3,5]

Digitalization is becoming a strategic factor in increasing the competitiveness of international business. Companies that actively implement digital innovations gain advantages in speed of decision-making, flexibility of business processes and the ability to quickly respond to changes in the global economic environment. For multinational corporations, digital technologies are becoming a tool to improve operational efficiency, coordinate branches in different countries, and adapt business strategies to local markets. As a result, the role of digital business models in global competition is growing [4].

Despite the benefits, digitalization creates a number of challenges for international business. Among them are cyber threats, uneven levels of digital development across countries, issues of personal data protection and regulation of digital markets. Companies are forced to take into account differences in national legal systems and digital standards, which makes it difficult to do business on a global scale [2].

The impact of digitalization on international business is systemic and multidimensional. It not only optimizes internal processes of companies, but also radically changes the ways of interacting with markets, suppliers, partners and customers. Companies that effectively integrate digital technologies gain competitive advantages in the form of faster adaptation to market changes, improved efficiency and new sources of

growth. In the future, this will be one of the key conditions for successful development in the context of global digital transformation.

Thus, digitalization is significantly transforming international business, affecting trade, investment, logistics and the labor market. It opens up new opportunities for global integration and economic growth, while requiring businesses and states to adapt to new technological and regulatory conditions. In the long term, the effective use of digital technologies will determine the positions of countries and companies in the global economy.

Reference: 1. Organisation for Economic Co-operation and Development. Digital transformation and international trade [Electronic resource]. – Paris : OECD Publishing, 2020. – Mode of access: <https://www.oecd.org>. 2. United Nations Conference on Trade and Development. Digital Economy Report 2021: Cross-border data flows and development [Electronic resource]. – Geneva : UNCTAD, 2021. – Mode of access: <https://unctad.org>. 3. World Bank. World Development Report 2016: Digital dividends [Electronic resource]. – Washington, DC : World Bank, 2016. – Mode of access: <https://www.worldbank.org>. 4. McKinsey & Company. Globalization in transition: The future of trade and value chains [Electronic resource]. – McKinsey Global Institute, 2019. – Mode of access: <https://www.mckinsey.com> 5. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. О. А. Довгаль. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Харків : Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2025. – 852 с.

УДК 330.342:339.9(410)

Макарчук К. О., Іванов Е. Д.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА ГЕОЕКОНОМІЧНЕ СПРЯМУВАННЯ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

В умовах сучасної глобалізації та геополітичної нестабільності особливого значення набувають провідні держави у системі міжнародних економічних відносин. Велика Британія, сьогодні залишається важливим політичним та економічним актором у Європі та світі. На рис. 1 представимо динаміку економічного зросту ВВП Великої Британії у 2017-2024 рр.

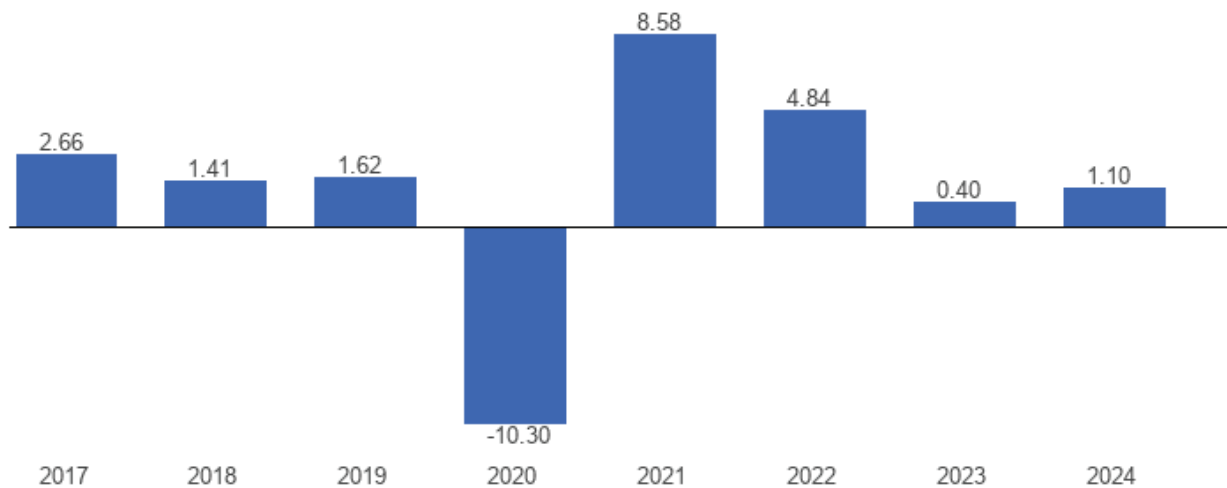


Рис. 1. Динаміку економічного зросту ВВП Великої Британії у 2017-2024 рр., у % [1].

Економічний зріст ВВП показує позитивний зріст у країні (у середньому +2,27%), але через вихід з ЄС у 2020 році економічний зріст мав негативне значення (-10,30%). Починаючи з 2021 року, економіка відновила своє зростання [1].

Велика Британія історично була однією з провідних держав та наддержавою у XVIII – на початку XX століть. Вона мала провідну роль у світовій політиці та міжнародній торгівлі, володіючи дуже значним колоніальним потенціалом та контролюючи важливі морські торговельні шляхи світу. Після Суецької кризи у 1956 році, Велика Британія втратила статус наддержави та більшість колоній, однак при цьому вона залишається великою державою. Велика Британія є постійним членом Ради Безпеки ООН, членом-засновником G7, G20, НАТО, ОЕСР, СОТ, Ради Європи, ОБСЄ та Співдружності Націй, яка є спадщиною Британської імперії.

У 1973 році Велика Британія приєдналася до Європейського Союзу й протягом довгого часу була повноправним членом. У 2020 році Велика Британія за результатами проведення Brexit у 2016 році вийшла з ЄС. Ці зміни призвели до значних змін у зовнішньоекономічній та геополітичній стратегії держави. Торговельні відносини з країнами Європи дуже сильно змінилися у логістиці та економічних векторах [2].

На рис. 2. представимо динаміку зовнішньої торгівлі Великої Британії у 2013-2024 рр..

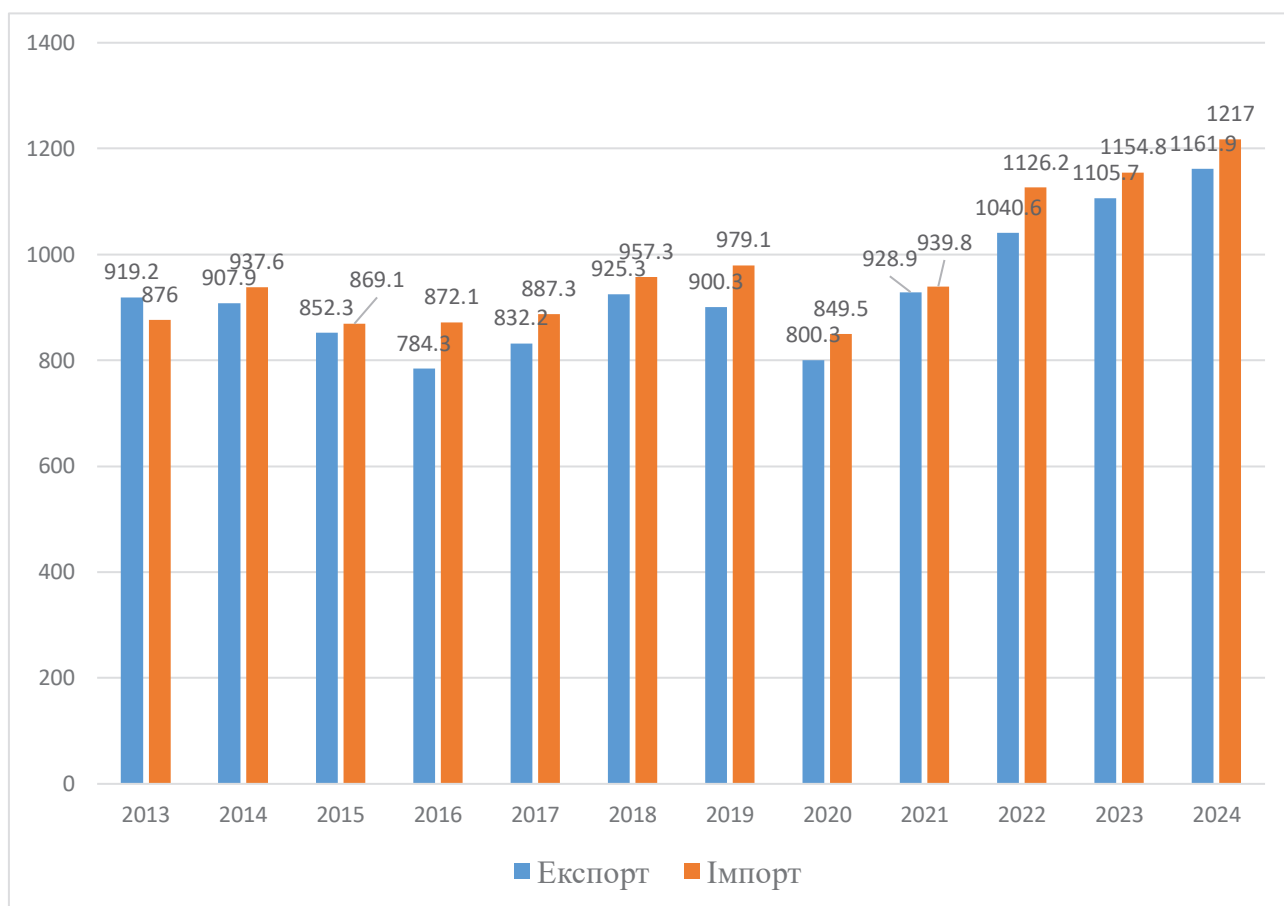


Рис. 2. Динаміка зовнішньої торгівлі Великої Британії у 2013-2024 рр., млрд дол. США [3]

Після виходу з Європейського Союзу Велика Британія зосередилася на фокусі власної зовнішньоекономічної та геополітичної стратегії розвитку своєї країни. Країна посилила партнерство зі США, активізувала Співдружність Націй, але при цьому все одно зберігає велику частину ролі у системі європейської безпеки через членство в НАТО. Велика Британія зберігає вплив на міжнародні процеси, навіть після виходу з ЄС. Вона є у багатьох організаціях та прагне торгувати з іншими країнами світу [3].

Економіка Великої Британії є одною з найбільших у світі, займаючи провідні позиції за обсягом ВВП. У структурі експорту домінують промислові товари, машинобудування, хімічна та нафтова продукція та фінансові послуги. Серед нафтової продукції, британська нафтова компанія British Petroleum посідає друге місце у Європі.

За даними світових статистичних агентств Велика Британія у 2024 році за обсягом експорту послуг посіла друге місце серед країн світу і показник дорівнював 649,043 млрд дол. США. За обсягом імпорту послуг Велика Британія посіла п'яте місце у світі у 2024 році з показником 401,5 млрд дол. США. Лондон є одним з провідних фінансових центрів світу, а фунт стерлінгів залишається важливою резервною валютою [3].

Найзначнішими експортними партнерами Великої Британії є США, країни ЄС, а саме: Німеччина, Нідерланди, Франція, Ірландія, Бельгія. Велика Британія імпортує майже у 6 разів більше промислових товарів аніж сировини. Серед імпорту найбільшими партнерами є Китай, США та країни ЄС: Німеччина, Нідерланди, Франція, Бельгія, Італія. Імпорт переважає у 1,5 рази за експорт, що свідчить про значну інтеграцію економіки у світовий ринок [4].

Велика Британія має розвинену транспортну інфраструктуру, що забезпечує логістичну та економічну участь у міжнародній торгівлі. Важливу роль у логістиці відіграє морський транспорт, а провідними портами держави є Лондон, Ліверпуль, Саутгемптон, Іммінген та Мілфорд-Гейвен.

Велика Британія продовжує демонструвати свою важливу економічну та геополітичну роль у світі. Вихід з ЄС став початком трансформації зовнішньоекономічних зв'язків. Велика Британія має членство у ключових міжнародних організаціях, перевагу у фінансовому секторі, в економічному розвитку і завдяки цьому вона зберігає вплив на глобальні процеси у світі.

Список використаних джерел:

1. The Global Economy. United Kingdom: GDP. URL: https://www.theglobaleconomy.com/United-Kingdom/GDP_per_capita_constant_dollars;
2. Britannica. Brexit: United Kingdom referendum proposal. URL: <https://www.britannica.com/topic/Brexit;>
3. Trademap. URL: https://www.trademap.org/Country_SelService_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c%7cS00%7c1%7c3%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1;
3. UK Department for International Trade. URL: [Department for International Trade - GOV.UK](#);
4. World Bank Data. United Kingdom. URL: <https://data.worldbank.org/country/united-kingdom>.

Макарчук К.О., Коляда Є. І.

СІНГАПУР ЯК ЛІДЕР СВІТОВИХ РЕЙТИНГІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна*

Сінгапур - це місто-держава, розташоване на острові, з населенням приблизно 6 мільйонів осіб за даними 2024 року. Історія економічного зростання Сінгапуру має вражаючі результати. Приблизно шістдесят років тому Сінгапур вважався одним з бідніших країн світу, сьогодні ця країна досягла рівня країни з високим рівнем доходу. На світовій арені Сінгапур відомий своїм сприятливим для бізнесу регуляторним середовищем, яке є одним з найбільш конкурентоспроможним у світі. На рис 1 представимо ВВП Сінгапуру у 1990-2024 роках.

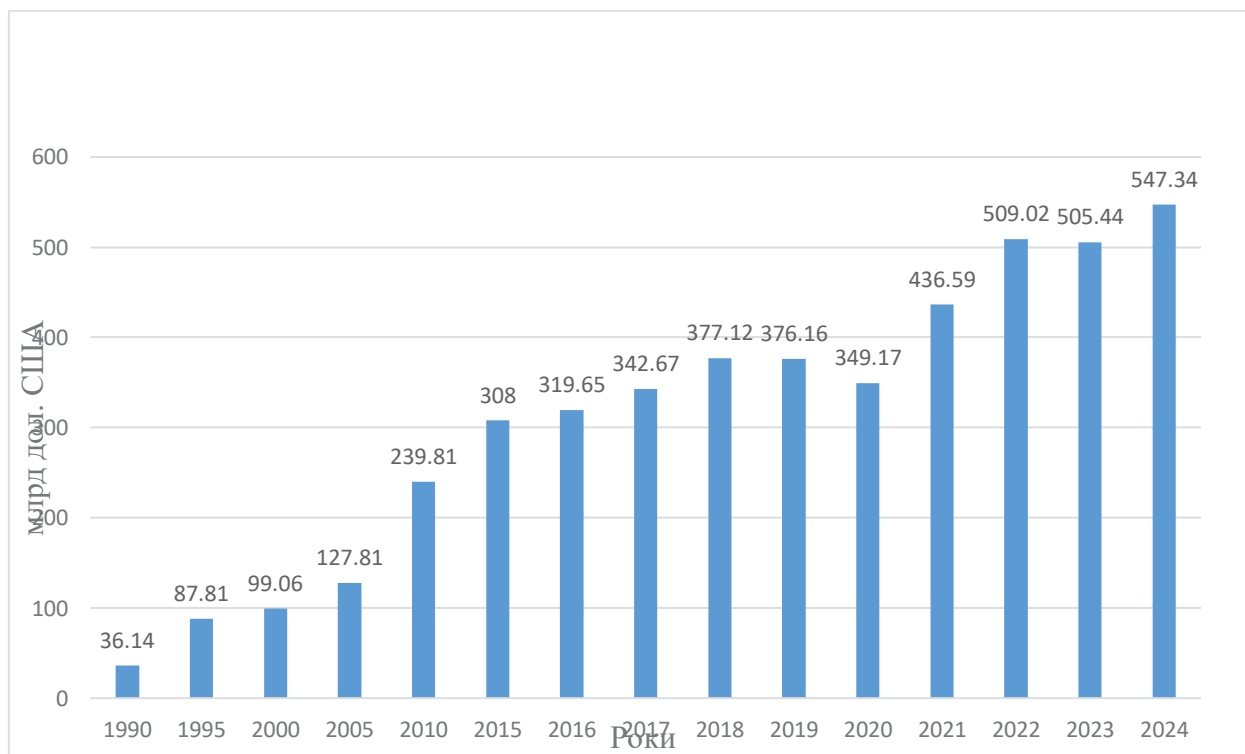


Рис. 1. Динаміка ВВП Сінгапуру у 1990-2024 рр., млрд дол. США [1]

Протягом багатьох років ВВП Сінгапуру зростає і у 2014 року показник досяг найбільшого значення 574,34 млрд дол. США.

На рис. 2. розглянемо ВВП на душу населення Сінгапуру у 1990 -2024 рр.

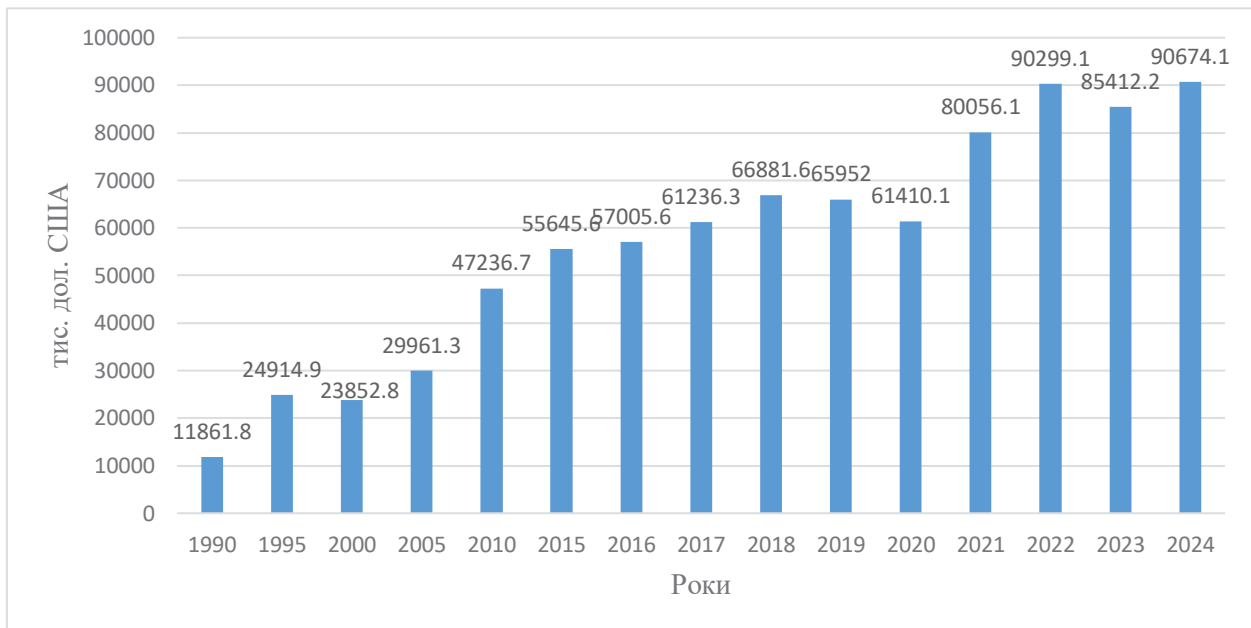


Рис. 2. Динаміка ВВП на душу населення у 1990-2024 рр., тис дол. США [2]

За останні чотири роки ВВП на душу населення Сінгапуру збільшувався і досяг показника 90674,1 тис дол. США. Найнижчий показник був у 1990 році і дорівнювався він 11861,8 тис дол. США.

Економічний розвиток Сінгапуру перетворив його з портового міста, що розвивалося у 1965 році, на глобальний центр з високим рівнем доходу. Ключовими рушійними силами є стратегічні прямі іноземні інвестиції, низькі податки та інновації в електроніці на базі штучного інтелекту.

Сінгапур протягом багатьох років має стійке економічне зростання з достатньо високими макроекономічними показниками. Сінгапур - одна з найбільш розвинених і конкурентоспроможних економік світу, що базується на відкритості, інноваціях та глобальній інтеграції.

За даними Індексу конкурентоспроможності 2025 показники Сінгапуру демонструють стійкість. У 2025 році Сінгапур посів друге місце у Індексі конкурентоспроможності і входить до десятки найкращих за всіма чотирма факторами конкурентоспроможності. Досліджуючи місце Сінгапуру в індексі конкурентоспроможності відзначається нестабільність. Протягом п'яти років місце у рейтингу Сінгапуру постійно змінюється з 5-го до 1-го місця.

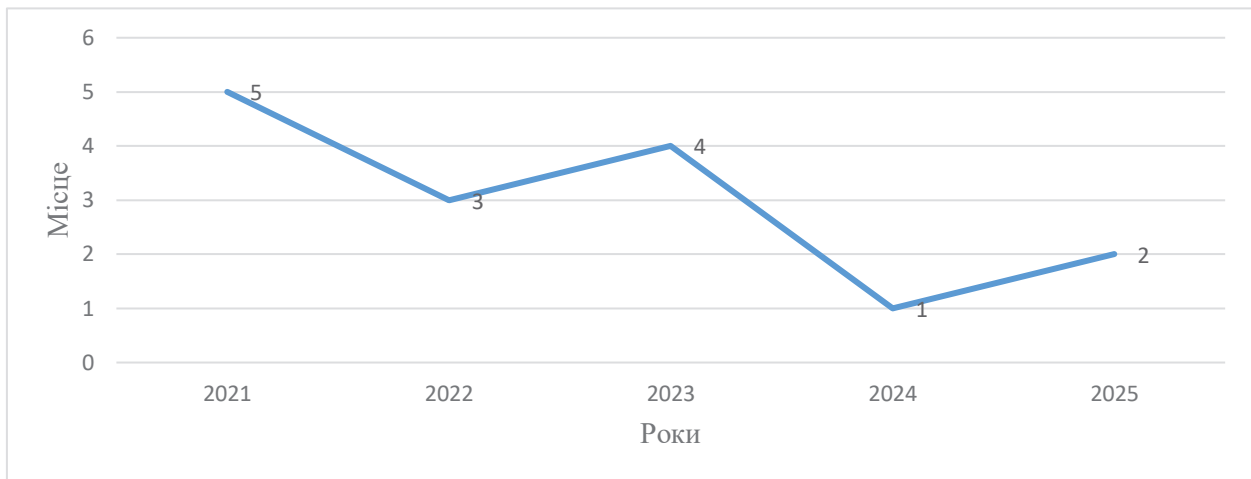


Рис. 3. Місце Сінгапуру у Рейтингу конкурентоспроможності у 2021-2025 рр., [3]

Сінгапур посідає провідні позиції у світових рейтингах конкурентоспроможності, стабільно входячи до числа лідерів, а в окремих роках очолюючи їх. Це свідчить про високий рівень ефективності державного управління, розвинену інфраструктуру, сприятливий бізнес-клімат та інноваційну спрямованість економіки країни.

Конкурентні переваги Сінгапуру формуються завдяки поєднанню стратегічної державної політики, відкритості до міжнародної торгівлі, розвитку людського капіталу та активному впровадженню цифрових технологій.

Таким чином, Сінгапур виступає не лише регіональним економічним центром Азії, а й одним із глобальних лідерів за рівнем конкурентоспроможності, що підтверджує ефективність його економічної моделі та високий потенціал подальшого розвитку.

Список використаних джерел: 1. GDP Singapore. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=SG>; 2. GDP per capita Singapore. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=SG>; 3. IMD World Competitiveness Booklet 2025. URL: https://imd.widen.net/s/wtx5fd2ltn/booklet_wcy_2025

Мірошниченко Т. М.

**ТРАНСФОРМАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ
ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ: ВІД NAFTA ДО USMCA**

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Економічна система Північної Америки зазнала істотних трансформацій унаслідок набуття чинності Угоди між Сполученими Штатами Америки, Мексикою та Канадою (United States–Mexico–Canada Agreement, USMCA), яка у липні 2020 року офіційно замінила Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (NAFTA). Прийняття USMCA стало важливим етапом у розвитку регіональної економічної інтеграції, оскільки нова угода була спрямована на адаптацію торговельно-економічних відносин до умов ХХІ століття та реагування на виклики глобалізованої економіки. На відміну від NAFTA, яка була укладена у 1990-х роках і відображала економічні реалії індустріальної епохи, USMCA позиціонується як модернізована регіональна торговельна угода (regional trade agreement, RTA), що враховує структурні зрушення у світовій економіці, цифровізацію торгівлі, трансформацію ринків праці та зростання ролі сталого розвитку. Перехід від NAFTA до USMCA був зумовлений не лише економічними, але й соціально-політичними чинниками, зокрема посиленням дискусій щодо впливу вільної торгівлі на зайнятість, рівень доходів та конкурентоспроможність національних економік [1].

Однією з ключових особливостей USMCA є оновлення нормативної бази у сфері цифрової торгівлі. Угода вперше на регіональному рівні комплексно врегулювала питання електронної комерції, транскордонних потоків даних, захисту інтелектуальної власності у цифровому середовищі та обмеження вимог щодо локалізації даних. Це свідчить про визнання цифрової економіки як одного з головних драйверів зростання та конкурентних переваг країн Північної Америки у глобальному економічному просторі.

Водночас значну увагу в USMCA приділено питанням трудових стандартів, що стало відповіддю на критику NAFTA, пов'язану з нерівномірним розподілом вигод від лібералізації торгівлі. Нові положення передбачають зобов'язання сторін щодо дотримання основоположних прав працівників, посилення механізмів контролю за виконанням трудового законодавства, а також можливість застосування торговельних санкцій у разі системних порушень [2]. Таким чином, трудовий вимір угоди набув не лише декларативного, а й практичного характеру.

Не менш важливим компонентом USMCA стали екологічні норми, які відображають зростаючу роль екологічної безпеки та сталого розвитку в міжнародних економічних відносинах. Угода містить положення щодо захисту біорізноманіття, боротьби з незаконною торгівлею дикими видами, охорони морських екосистем та виконання міжнародних екологічних зобов'язань. Включення екологічного виміру до торговельної угоди засвідчує прагнення країн-учасниць поєднати економічне зростання з довгостроковими цілями екологічної стабільності.

Загалом перегляд NAFTA та укладення USMCA стали реакцією на поглиблення економічної нерівності, зміну структури виробництва та трансформацію глобальних ланцюгів доданої вартості. Політики трьох країн прагнули створити більш збалансовану модель регіональної інтеграції, яка б забезпечувала не лише зростання обсягів торгівлі, але й соціальну справедливість, конкурентоспроможність та стійкість економічного розвитку. У цьому контексті USMCA розглядається як спроба переосмислення ролі регіональних торговельних угод у сучасній світовій економіці та як потенційний зразок для майбутніх інтеграційних проєктів.

Економічний вплив USMCA на країни Північної Америки є багатовимірним і нерівномірним. Для Сполучених Штатів угода розглядається як інструмент зміцнення позицій національних виробників, особливо у стратегічних галузях, а також як засіб зниження торговельних дисбалансів. Посилення трудових і екологічних вимог має сприяти вирівнюванню умов конкуренції між країнами регіону.

Для Мексики USMCA створює як нові можливості, так і виклики. З одного боку, збереження доступу до північноамериканського ринку є критично важливим для економічного зростання та зайнятості. З іншого боку, необхідність адаптації до жорсткіших трудових стандартів і регуляторних вимог може підвищити витрати виробництва та вимагати структурних реформ.

Канада, у свою чергу, зберегла ключові елементи доступу до ринку США, водночас погодившись на певні поступки у сфері сільського господарства та інтелектуальної власності. Для канадської економіки USMCA означає відносну стабільність торговельних відносин та зменшення ризиків, пов'язаних із протекціоністськими тенденціями у світовій торгівлі [3].

Попри модернізований характер, USMCA стикається з низкою викликів, пов'язаних із практичною імплементацією її положень. Серед них – різний рівень інституційної спроможності країн-учасниць, політичні зміни та зовнішні шоки, зокрема трансформація глобальних ланцюгів постачання та геоекономічна нестабільність. Успішність угоди значною мірою залежатиме від здатності сторін забезпечити ефективне виконання взятих на себе зобов'язань. Водночас USMCA має потенціал стати моделлю «нового покоління» регіональних торговельних угод, що поєднують економічну ефективність із соціальною відповідальністю та екологічною стійкістю. Її подальший розвиток може сприяти поглибленню інтеграції Північної Америки та посиленню конкурентних позицій регіону у глобальній економіці [4].

Враховуючи викладене можна зробити наступний висновок, USMCA є результатом переосмислення підходів до регіональної економічної інтеграції в умовах сучасних глобальних викликів. Заміна NAFTA на більш комплексну та адаптовану до нових реалій угоду свідчить про прагнення країн Північної Америки створити більш збалансовану, інклюзивну та стійку модель торговельно-економічного співробітництва. Подальший аналіз ефективності USMCA дозволить оцінити її довгостроковий вплив на економічний розвиток регіону та сформулювати практичні рекомендації для удосконалення міжнародних торговельних режимів.

Список використаних джерел: 1. Uzoqov , B. (2025). *Replacing NAFTA with USMCA: assessing the economic impact of regional trade evolution in north America*. *International Journal of Artificial Intelligence*, 1(4), 1538-1543. Retrieved from URL: <https://inlibrary.uz/index.php/ijai/article/view/107222> 2. *New Partnership with Mexico to Explore Semiconductor Supply Chain Opportunities* URL: <https://2021-2025.state.gov/new-partnership-with-mexico-to-explore-semiconductor-supply-chain-opportunities/> 3. *Contradictions and tensions in the way the USMCA regulates energy* URL: <https://academic.oup.com/jiel/article-abstract/26/4/703/7517648?redirectedFrom=fulltext>. 4. *USMCA forward 2025*. URL: <https://www.brookings.edu/collection/usmca-forward-2025/>

УДК: 339.922

Miroshnychenko T., Moroz A.

DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN THE CONTEXT OF GLOBAL CHALLENGES

V. N. Karazin Kharkiv National University

Scientific advisor PhD in Economics, Associate Professor

Miroshnychenko Tetiana

The world is moving toward a new way of life based on dynamic horizontal interactions, while the global economy is becoming increasingly fragmented into regional groups and structures that are far more flexible than the traditional national market model.

Today, the need for cooperation among national economies within the global economic system is a universal pattern, a key trend in world development, and a prerequisite for further globalization. This phenomenon represents an objective necessity of global development in the second half of the twentieth century and the early twenty-first century. One of the key factors shaping an integrated economic system worldwide is the internationalization of global economic activity. This process implies the convergence of national economies through the intensification of production cooperation and interdependence in international trade, as well as the cross-border movement of capital and labor.

Issues of economic integration, the development of mutually beneficial relations with the rest of the world, participation in international economic relations, and the

determination of a country's position in addressing major global development challenges are critically important for any state and must be taken into account in the formulation and implementation of its foreign economic policy.

At the stage of economic cooperation, an international economic complex is formed, characterized by its own structure and governance institutions. Common conditions for economic activity are defined and coordinated at the national, interstate, and supranational levels, which enhances the ability to combine various resources to jointly address socio-economic challenges (fig. 1.1).

The foundation of integration activity lies not in foreign trade exchange, but in cooperation in the spheres of production and science under more favorable conditions than those available in other countries. Integration cooperation is comprehensive and long-term in nature. For example, integration processes at the end of the twentieth century led to the establishment of numerous regional and subregional trade and economic blocs covering almost all continents and subcontinents. Overall, more than 20 integrated international economic unions currently exist, encompassing the major regions and continents of the world [1].

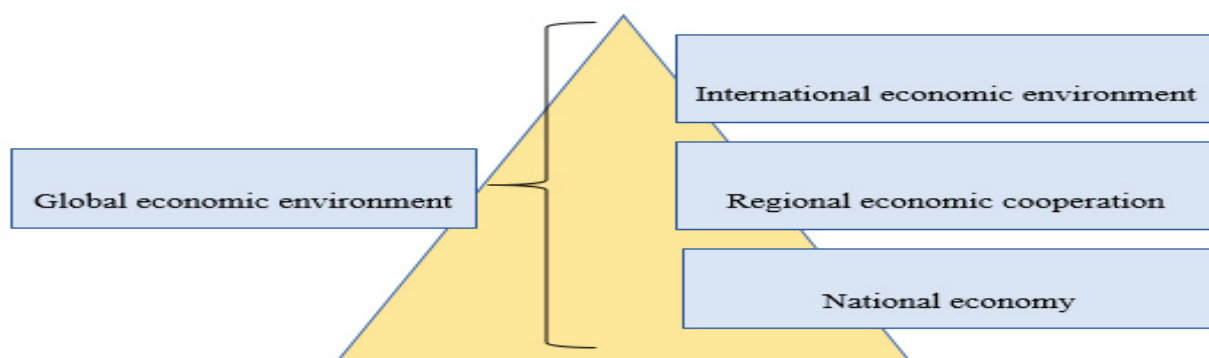


Fig. 1.1. Hierarchical structure of the formation of economic cooperation
Sources: complied by the author based on [2]

The global economic environment encompasses market conditions, macroeconomic factors, and underlying prerequisites that determine the trajectory of business development. This component of the global environment addresses the effectiveness of economic agents' activities as a result of economic interactions and relations at both interstate and national economic levels. The economic environment includes all

macroeconomic components, the conditions for the formation of supply and demand, and the interaction between enterprise systems and infrastructural elements. Overall, the global economic environment is composed of corresponding national environments that are influenced by processes of globalization, integration, and disintegration.

The global economic environment requires unified rules and standards for conducting business that are common to most countries and economic entities, as adapting to the specific conditions of each individual country is often difficult. At the global level, the adaptation of business systems manifests itself in the form of adjustment to a combination of diverse components of the global environment, including cultural, political, demographic, legal, economic, and other factors [3].

The global environment is shaped by the interaction of multiple interrelated factors. It should be noted that under conditions of globalization, not only traditional organizational structures, such as the export of goods, licensing agreements, and the transfer of trademarks (franchising), coexist, but also various forms of joint ventures, foreign branches, international companies, and subsidiary enterprises.

New forms of inter-firm cooperation have also emerged, such as strategic alliances, strategic networks, and international mergers and acquisitions. At certain stages of production and exchange, purely market-based and competitive relations are increasingly being replaced by long-term, more stable forms of interaction and cooperation, characterized by a detailed specification of the rights and obligations of the parties involved. This indicates that, in a globalized world, a more complex system of contractual relationships is taking shape, incorporating elements of state regulation, voluntary–mandatory arrangements, various informal linkages, and oligopolistic competition.

The globalization of the trading process has led to the establishment of tariffs, taxes, fees, and, in some cases, quantitative restrictions. These factors create administrative and fiscal burdens, increase production costs and final prices, and place additional pressure on consumers. Free trade areas are intended to simplify these processes. Accordingly, economic agreements between states establish preferential bilateral rules for mutual trade and contribute to its liberalization. Within such agreements, tariffs, taxes, and customs duties are eliminated. This also includes the establishment of non-tariff product

categories, common mechanisms for resolving trade disputes, and unified, simplified investment rules.

It should be acknowledged that the effects of global economic growth are largely based on advances in technological progress and the potential commercial use of information technologies in global relations. At the same time, they represent a response to the challenges posed by globalization itself, including its inherent contradictions and unpredictable consequences associated with greater freedom of movement of factors of production. Economic actors enhance their stability and competitiveness through the integration of their economic, financial, and regional structures, while the volume of international private banking credit has been increasing at an unprecedented rate.

Globalization requires a fundamental shift in the balance between external and internal factors of development in favor of the former, as well as the adaptation of national macroeconomic regulators to the needs and demands of the global market. The globalization of economic development is an objective process of subordinating the main directions of development to the laws and requirements of the global market economy. The process of globalization is accompanied by synergistic effects that alter the trajectory of world economic development and give rise to technological innovation booms and the divergence of economic systems [4].

The process of globalization is neither planned, one-time, nor accidental; rather, it represents a developmental process of economic systems. It is precisely the interaction of markets and socio-economic systems that gives rise to phenomena such as cooperation and globalization. Extensive, continuous, and extremely rapid cross-border flows of finance, goods, information, and labor strengthen the interconnectedness of the global economy and its participants in the global process.

References: 1. Ігнат'єв П. М. Геополітичні та гео економічні інтереси у світовій політиці. Підручник. Чернівці. Книги – XXI, 2014. 364 с. 2. Возняк Г. В. Глобалізація і регіоналізація: пошук оптимальних моделей економічної взаємодії. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. 2011. Вип. 32. С. 14-20 3. D'Aveni, Richard F. Hypercompetition closes in – Mastering Global Business. Financial Times Special Report. 2024. Febr. 6. P. 12 4. Conceptual basis

УДК: 339.9:339.5

Miroshnychenko T., Zelenskaya E.

**THE ROLE OF GLOBALIZATION IN THE TRANSFORMATION OF
MODERN INTERNATIONAL TRADE**

V. N. Karazin Kharkiv National University

Globalization means the strengthening of interaction between countries, which leads to the growing interconnectedness of markets, the expansion of the scale of world trade, the movement of currencies, capital, technologies, information and other resources. It is the highest stage of internationalization, which assumes the harmonious coordination of the interests of both developed and developing countries, rich and poor states, as well as the sustainable development of the global system as a whole, which includes a balance between humanity and the natural environment.

However, globalization has not only an economic dimension. It encompasses ecological, ethnic, political, international and other aspects. Also, the content of globalization is formed from various processes - according to their origin, spheres of influence, manifestations and consequences - which allows us to describe globalization as a complex and at the same time contradictory system of relationships.

Globalization has become a key feature of the modern world system and one of the most influential forces that cause the interdependence of production and finance of national economies, accelerating this process through the growth of the number of concluded trade agreements [1].

Globalization covers all regions and sectors of the world economy, changing the balance between external and internal factors of the development of national economies.

No country or economy, regardless of its size or level of development (large, medium or small; developed, growing or transitional), can no longer be self-sufficient in

terms of available resources, technologies and capital needs. At the same time, no state is able to effectively plan and implement an economic strategy without taking into account the priorities and behavioral norms of key participants in the global market. At the beginning of the current millennium, the world evolved into a global economic system, where a global economic mechanism was formed, the basic components of which were individual national economies. Today, society lives in an era of changes leading to global integration, which is largely caused by the introduction of high-tech technologies and the creation of a global infrastructure. At the beginning of the current millennium, the world evolved into a global economic system, where a global economic mechanism was formed, the basic components of which were individual national economies [2].

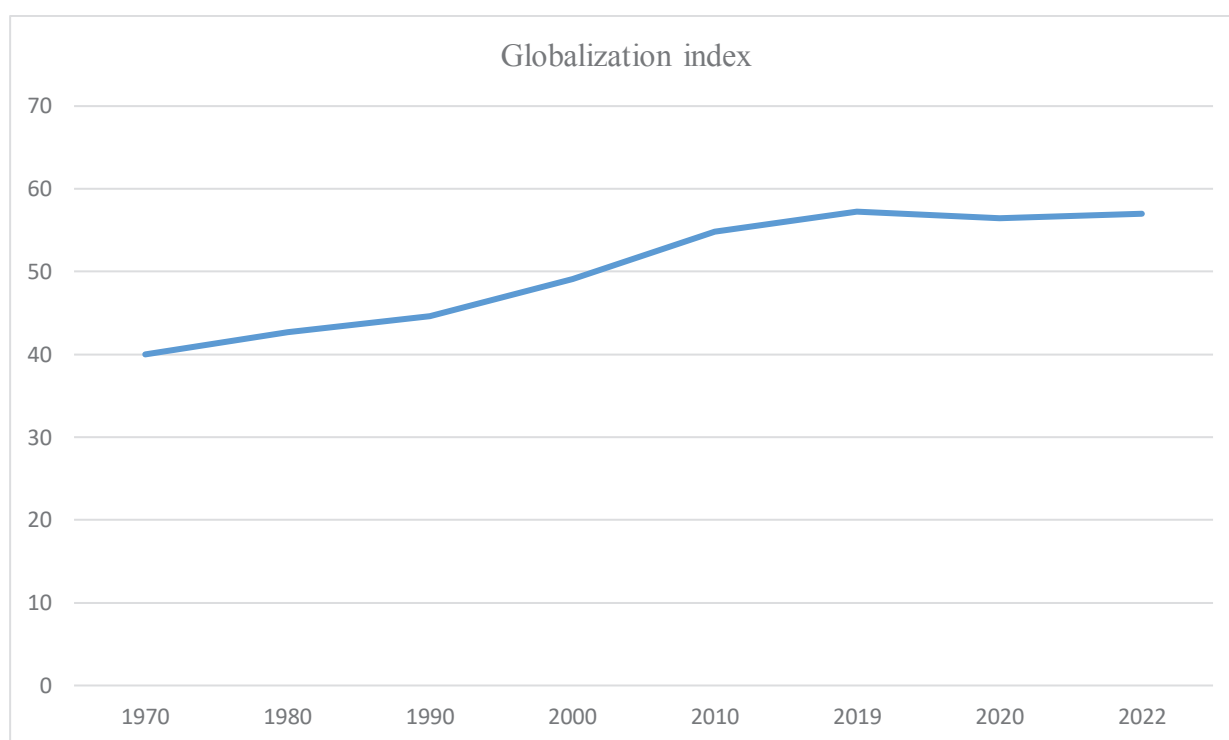


Fig.1.1 Dynamics of the globalization index in the world for 1970-2022.

Sources: complied by the author based on [3]

Today, society lives in an era of changes leading to global integration, which is largely caused by the introduction of high-tech technologies and the creation of a global infrastructure. One of the indicators that reflects the level of globalization is the Globalization Index, which measures the economic, social and political aspects of

globalization. (fig. 1.1) shows the dynamics of the globalization index in the world for 1970-2022.

This figure shows that global interdependencies are gradually recovering, as evidenced by the Globalization Index data for 2022. Thus, globalization is again approaching the pre-crisis level. In 2019, the Globalization Index was 57.25, and in 2022 - 57.01.

Economic globalization played a special role in this process, while social and political aspects are still affected by the consequences of the pandemic.

It should be noted that even before the start of the COVID-19 pandemic in early 2020, the pace of globalization was already showing signs of slowing down. What was previously the pulse of an era of rapid growth in international trade and cross-border economic transactions has gradually transformed into a period of stagnation in export and import activity [4].

Thus, globalization is a multidimensional and dynamic process that determines the current stage of development of the world economy and international relations. It contributes to the deepening of the interdependence of national economies, the expansion of the scale of international trade, the mobility of capital, technology and information, as well as the formation of a single global economic space. At the same time, globalization processes go beyond the purely economic sphere, covering environmental, social, political and cultural aspects, which determines their complex and contradictory nature.

References: 1. Антипенко Н., Почерніна Н., Васильківський Д. Глобалізація та її вплив на міжнародні економічні відносини. Економіка та суспільство. 2024. Вип. 59. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-2> 2. Цифрова трансформація економіки в умовах посилення глобальних ризиків і викликів (2021). URL: <https://economy.in.ua> 3. KOF Globalisation Index URL: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> 4. Resilient and sustainable gvcs in turbulent times. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvc_dev_rep23_e.pdf

Мукомел С. В.

ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СПІВПРАЦЯ В МЕЖАХ АФРИКАНСЬКОГО СОЮЗУ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: к.е.н., доц. Мірошніченко Т.М.

Торговельно-економічна співпраця країн Африки в умовах глобалізації зумовлена зростаючою взаємозалежністю національних економік та необхідністю підвищення їх конкурентоспроможності на світових ринках. Для більшості африканських держав характерною є сировинна орієнтація експорту, низький рівень диверсифікації виробництва та обмежена участь у глобальній торгівлі. У цих умовах поглиблення торговельно-економічної співпраці в межах Африканського Союзу розглядається як важливий інструмент стимулювання внутрішньоафриканської торгівлі, залучення інвестицій та забезпечення сталого економічного розвитку країн континенту.

Торговельно-економічна співпраця країн африканського регіону розвивається кожного року все швидшими темпами. Найбільше це помітно, при розгляді динаміки внутрішньої та загальної торгівлі країн союзу (Рис.1).

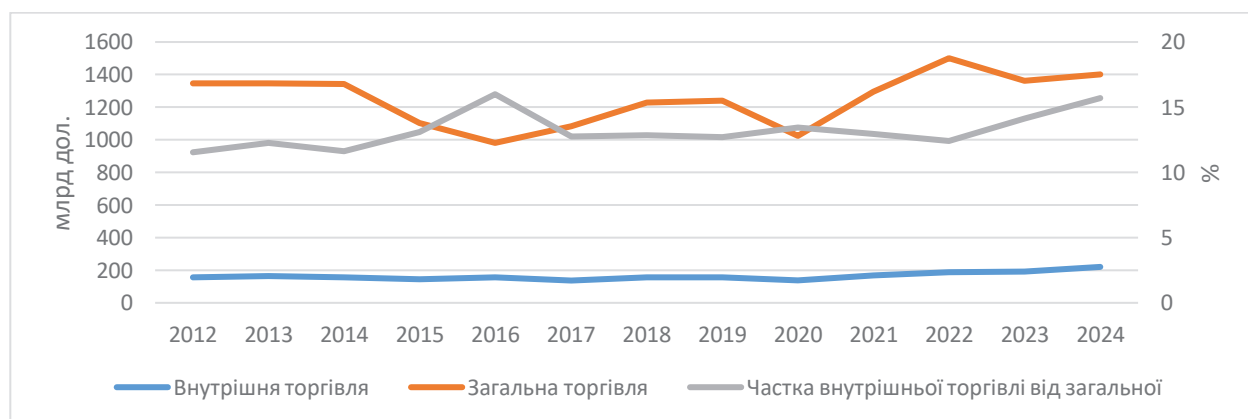


Рис. 1. Динаміка частки внутрішньої торгівлі Африканського Союзу від загальної торгівлі регіону [1-4, 5-6]

Як бачимо з графіка, обсяг як внутрішньої, так і загальної торгівлі зростає протягом досліджуваного періоду. Водночас зростання й частки внутрішньої торгівлі Африканського Союзу свідчить про те, що співпраця в межах регіону розвивалась швидшими темпами, ніж з рештою світу.

В свою чергу це говорить про поступову інтеграцію економік країн Африканського Союзу та підвищення значення взаємних економічних зв'язків у регіоні. Загальний тренд на збільшення частки внутрішньої торгівлі до 2024 року вказує на посилення економічної самодостатності та ефективності регіональної кооперації, що потенційно зменшує залежність від зовнішніх ринків та стимулює внутрішнє виробництво і обмін товарами всередині Африки. Натомість падіння внутрішньої торгівлі у 2017 та 2020 роках на тлі зниження загальної торгівлі може бути пов'язане з глобальними або регіональними економічними шоками, що обмежували експортно-імпортні операції.

При цьому, важливо також зазначити, що значення експорту всередині регіону відрізняється від ролі імпорту, що можна помітити, розглядаючи частку обох показників всередині угруповання від загальних (Рис.2).

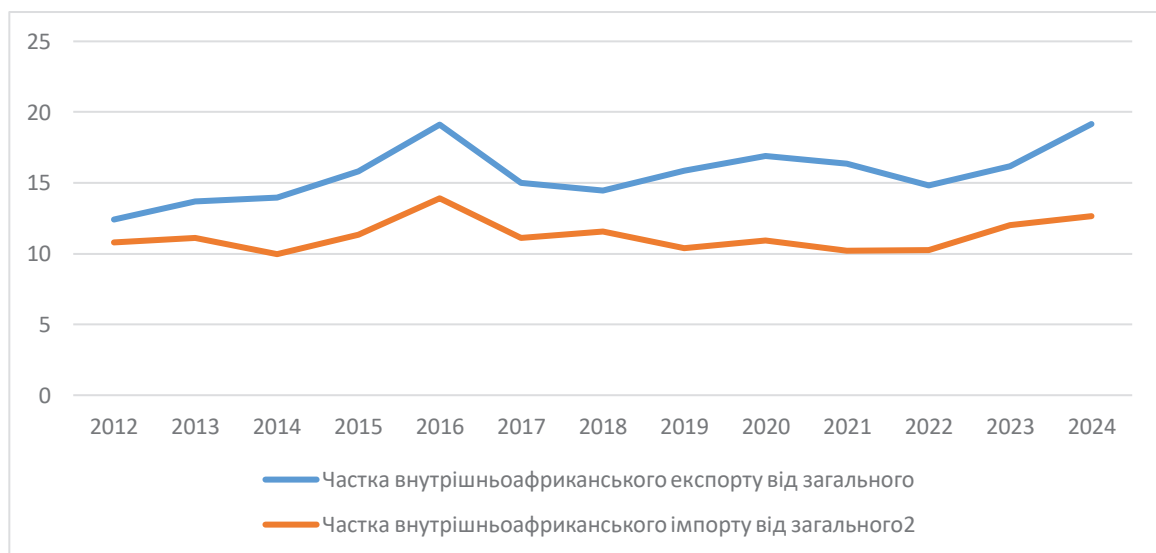


Рис. 2. Динаміка частки внутрішніх експортно-імпортних потоків Африканського Союзу від загальних, % [1-4, 5-6]

Як бачимо, внутрішній експорт поступово зростає із 12,4% у 2012 році до 19,2% у 2024 році, із короткочасними коливаннями у 2017 та 2022 роках. Натомість

частка внутрішнього імпорту зростає значно повільніше: з 10,8% у 2012 році до лише 12,6% у 2024 році, з деякими періодами навіть незначного падіння.

Така ситуація може свідчити про те, що країни Африканського Союзу ще значною мірою залежать від зовнішніх джерел для задоволення внутрішніх потреб у товарах і сировині. Експорт, навпаки, демонструє більш стійке зростання, що вказує на поступове зміцнення виробничого потенціалу регіону та зростання товарообміну між країнами-членами. Це відображає асиметричний розвиток внутрішніх ринків, адже регіон активно нарощує власне виробництво для експорту, в той час як імпорт все ще грає важливу роль у задоволенні потреб внутрішнього ринку і обмежує швидкість зростання внутрішньої частки імпорту.

Таким чином, торгівля всередині організації тримається більшою мірою за рахунок великих експортерів, які поставляють для партнерів товари, натомість нарощуючи імпорт із зовнішніх ринків, а не внутрішнього. Це змушує дослідити найбільш потенційні для розвитку експорту групи товарів (Рис.3).

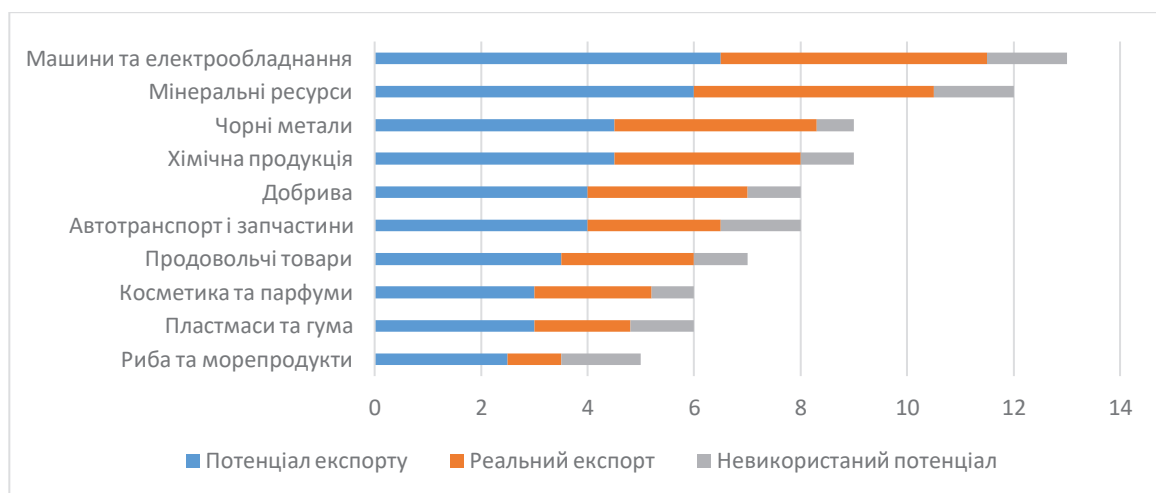


Рис. 3. Продукти з найбільшим потенціалом внутрішнього експорту Африканського Союзу [4]

З графіка помітно, що найбільший потенціал внутрішнього експорту мають машини та електрообладнання (6,5 млрд дол.) та мінеральні ресурси (6 млрд дол.), водночас реальний експорт цих товарів становить 5 та 4,5 млрд дол. відповідно, що залишає невикористаний потенціал 3 млрд дол. лише з двох груп товарів. Також значний потенціал показують чорні метали, хімічна продукція та автотранспорт із запчастинами. Менший потенціал і реальний експорт спостерігаються у риби та

морепродуктів, а також у косметики та парфумів, хоча все ще залишаючи важливими галузями для торгівлі.

Отже, динаміка внутрішньої торгівлі Африканського Союзу свідчить про поступове зміцнення економічної інтеграції регіону та підвищення значення взаємних економічних зв'язків між країнами-членами. При цьому дослідження потенційних груп товарів для внутрішнього експорту показує, що значна частина можливостей залишається невикористаною, особливо у високотехнологічних та сировинних секторах, таких як машини та електрообладнання, мінеральні ресурси та автотранспорт. Це підкреслює потребу стратегічного стимулювання виробництва і торгівлі всередині Африканського Союзу, що могло б сприяти підвищенню економічної самодостатності та ефективності регіональної кооперації.

Список використаних джерел: 1. African Trade Report 2017. Bringing Africa's Trade Finance Gap through Domestic Resource Mobilization. African Export-Import Bank. Cairo, 2017.; 2. African Trade Report 2020. Informal Cross-Border Trade in Africa in the Context of the AfCFTA. African Export-Import Bank. Cairo, 2020; 3. African Trade Report 2024. Climate Implications of the AfCFTA Implementation. African Export-Import Bank. Cairo, 2024; 4. African Trade Report 2025. Climate Implications of the AfCFTA Implementation. African Export-Import Bank. Cairo, 2025; 5. Exports of goods and services. URL : <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.GNFS.CD>; 6. Imports of goods and services. URL : <https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.GNFS.CD>

UDK 339.5:620.9(477:479.24)

Niftaliev O.

**ENERGY DIMENSION OF FOREIGN TRADE RELATIONS BETWEEN
UKRAINE AND AZERBAIJAN IN THE 2020s**

V.N. Karazin Kharkiv National University

Academic Supervisor: PhD in Economics,

Associate Professor Polivantsev A.S

In the 2020s, Ukrainian-Azerbaijani relations are transitioning from predominantly commodity trade to strategic energy partnership, where gas trade, petroleum products,

logistics routes, and joint infrastructure projects become key drivers of bilateral turnover. After a sharp trade decline in 2022, bilateral turnover has recovered and shows steady positive dynamics: in 2024, it grew by 22% in the first eight months, while in 2025, Azerbaijan's exports to Ukraine expanded further, primarily in the non-energy (non-oil) segment. This indicates that energy cooperation complements rather than displaces traditional trade, enhancing the resilience of bilateral economic ties [1].

A key institutional factor is the activation of the intergovernmental commission and business councils coordinating energy and infrastructure projects, including the use of Ukrainian gas storage facilities and the development of the Transbalkan Corridor. In 2025, the energy ministers of both countries updated the cooperation roadmap, focusing on gas supply diversification, energy infrastructure modernization, and involving Ukrainian companies in Azerbaijan's renewable energy projects. Parallel developments in interparliamentary and business dialogue create political and institutional support for long-term contracts in gas and petroleum sectors [2].

The energy dimension of trade has gained new substance following the launch of Azerbaijani gas supplies to Ukraine via the Transbalkan Corridor (Bulgaria-Romania-Ukraine route). The first test volumes contracted between Naftogaz Ukraine and SOCAR Energy Ukraine in summer 2025, though modest, paved the way for long-term cooperation and effectively established a new configuration of regional gas flows aimed at minimizing Russian presence. Ukrainian experts note that in the medium term, the country will require 4-6 billion cubic meters of imported gas annually, positioning the Azerbaijani direction as a key element of Ukraine's energy security alongside EU supplies and LNG terminals in Turkey and Greece [3, 4].

Table 1

Trade Dynamics and Key Parameters of Ukraine-Azerbaijan Energy Partnership in 2021-2025

Year Indicator /	Trade Turnover and Structure	Key Energy Events	Analytical Interpretation
2021	Total turnover reached approx. 1.082 billion USD, a seven-year record	Azerbaijani energy supplies (oil, petroleum products) remain dominant; Ukraine imports mainly minerals,	Record turnover reflects high pre-war cooperation baseline; energy component still mainly

		exporting food and machinery	classical petroleum products
2022-2023	War and logistics constraints cause decline: Ukrainian exports to Azerbaijan shrink, but Azerbaijan maintains relatively stable petroleum supplies	Focus shifts to humanitarian and energy aid to Ukraine (equipment, fuel, financial support), building political foundation for future projects	Physical trade volumes drop offset by strengthened political trust and Azerbaijan's image as reliable crisis partner, facilitating later energy initiatives
2024	First eight months turnover +22% to 335 million USD, signaling recovery and diversification	Practical exploration begins for using Ukrainian gas storage for Azerbaijani gas and strengthening Ukraine's hub role	War-time trade recovery confirms business and state adaptation to new routes; non-oil share in Azerbaijan's exports to Ukraine grows
2025	Non-energy exports to Ukraine reached 147.3 million USD in nine months (+83.4% YoY); total turnover +13%	July-August: first test gas deliveries via Transbalkan Corridor; updated roadmap covers RE projects, infrastructure modernization, potential Ukrainian UGS use	Parallel non-oil export growth and gas launch indicate shift from one-way "oil" ties to comprehensive energy-logistics partnership

Sources: based on the materials of [1, 3, 5, 6]

The current energy dimension of Ukrainian-Azerbaijani relations develops in the "trade-transit-storage" triangle: Azerbaijan diversifies gas/oil markets, Ukraine diversifies supplies and offers storage/transit services, while the EU seeks secure Caspian energy routes. Pilot Transbalkan gas deliveries and potential Ukrainian storage integration into Europe's "gas security" system strengthen both countries' positions in regional energy architecture and enhance their political weight vis-à-vis the EU and others. Thus, in the 2020s, the energy partnership becomes a key driver of foreign trade development, blending classical raw material trade, infrastructure investments, and shared security interests in the Black Sea-Caspian region.

References: 1. *Azerbaijan-Ukraine Trade Increases by 22%, Boosting Economic Ties*. URL: <https://caucasuswatch.de/en/news/azerbaijan-ukraine-trade-increases-by-22-boosting-economic-ties.html> [Last accessed 02 Feb. 2026]. 2. *Ambassador: Ukraine, Azerbaijan strengthen economic ties amid growing trade*. *Caliber.az*. 2025. URL: <https://caliber.az/en/post/envoy-ukraine-azerbaijan-strengthen-economic-ties-amid-growing-trade> [Last accessed 02 Feb. 2026]. 3. *Ukraine and Azerbaijan Updated the Roadmap of Cooperation*. Ministry of Energy of Ukraine. 2025. URL: <https://mev.gov.ua/en/news/ukraine-and-azerbaijan-updated-roadmap-cooperation> [Last accessed 02 Feb. 2026]. 4. *New alliance: SOCAR and Naftogaz sign first agreement*. *UA-Energy.org*. 2025. URL:

<https://ua-energy.org/en/posts/29-07-2025-70fd559c-91a3-4899-9bbc-9d7f609d3fd5> [Last accessed 02 Feb. 2026]. 5. *Ukraine strengthens trade link with Azerbaijan via non-oil products*. Trend.az. 2025. URL: <https://www.trend.az/business/4111599.html> [Last accessed 02 Feb. 2026]. 6. *Humanitarian and energy support from Azerbaijan to Ukraine in 2025*. State Agency for Reconstruction of Ukraine. 2025. URL: <https://dia.dp.gov.ua/en/humanitarian-and-energy-assistance-from-azerbaijan-to-ukraine-in-2025/> [Last accessed 02 Feb. 2026].

УДК 339.9:334.758(460+477)

Павлюченко Б. С.

ВПЛИВ ТНК НА ЕКОНОМІКУ КРАЇН СВІТУ (НА ПРИКЛАДІ ІСПАНІЇ ТА УКРАЇНИ)

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: д. е. н., проф. Гончаренко В. В.

У сучасних умовах глобалізації транснаціональні корпорації (ТНК) відіграють одну з ключових ролей у розвитку світової економіки. Транснаціональні корпорації — це великі компанії, які здійснюють виробничу, інвестиційну та комерційну діяльність у двох і більше країнах світу, маючи при цьому єдиний центр прийняття стратегічних рішень. Саме ТНК сьогодні формують значну частину міжнародних економічних відносин, контролюють потоки капіталу, технологій, товарів і послуг, а також безпосередньо впливають на економічний розвиток окремих держав і регіонів. За даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), діяльність транснаціональних корпорацій охоплює більшість світових інвестиційних потоків і є ключовим чинником економічної глобалізації [1].

Транснаціональні корпорації є основними суб'єктами прямих іноземних інвестицій (ПІІ), які виступають важливим чинником економічного зростання. Прямі іноземні інвестиції передбачають довгострокове вкладення капіталу з метою встановлення контролю над підприємствами в іншій країні. Через ПІІ ТНК сприяють створенню нових виробничих потужностей, модернізації інфраструктури, упровадженню інноваційних технологій та сучасних методів управління. Водночас, як зазначається у World Investment Report UNCTAD,

надмірна концентрація транснаціонального капіталу може призводити до витоку прибутків за кордон та посилення економічної залежності приймаючих [1].

У світовій економіці ТНК контролюють значну частку міжнародної торгівлі та виробництва. За офіційними даними UNCTAD, на транснаціональні корпорації припадає понад половину глобальних потоків прямих іноземних інвестицій, а філії ТНК створюють мільйони робочих місць у різних країнах світу [1]. Завдяки діяльності ТНК національні економіки інтегруються у глобальні виробничі ланцюги, що сприяє зростанню експорту, підвищенню продуктивності праці та розвитку інновацій.

Іспанія є прикладом розвиненої європейської держави, яка активно використовує потенціал транснаціональних корпорацій для стимулювання економічного розвитку. Як член Європейського Союзу, Іспанія має сприятливе інституційне середовище для залучення іноземних інвестицій. Згідно з офіційною інформацією Міністерства промисловості, торгівлі та туризму Іспанії, прямі іноземні інвестиції є одним із ключових чинників економічного зростання, створення робочих місць та підвищення конкурентоспроможності країни [2]. Іноземні філії транснаціональних корпорацій забезпечують значну частку зайнятості та експорту Іспанії.

Особливо важливу роль ТНК відіграють у промисловому секторі Іспанії. За даними Банку Іспанії, автомобільна промисловість країни значною мірою залежить від діяльності транснаціональних корпорацій, таких як Ford, Volkswagen, Stellantis та Mercedes-Benz, що мають виробничі потужності на території країни [3]. Завдяки цьому Іспанія входить до числа провідних виробників автомобілів у Європі, а продукція галузі становить значну частку експорту. За даними Invest in Spain, у 2024 році іспанські автомобільні підприємства виготовили приблизно 2,38 млн автомобілів, що становить суттєву частину промислового виробництва країни. Близько 18 % всього експорту товарів Іспанії припадає на автомобілі та автомобільні компоненти, а близько 2,12 млн одиниць вироблених транспортних засобів були експортовані за кордон (переважно до країн ЄС) — це свідчить про глобальну інтеграцію сектору.

Сектор також відіграє важливу роль у робочих місцях: приблизно 2 млн робочих місць пов'язані з автомобільною галуззю (включно з постачальниками та сервісними підприємствами) — це близько 9% зайнятих у промисловості країни. Транспортний сектор також створює торгівельний надлишок на рівні 16 млрд євро від експорту автомобілів і запчастин.

Таблиця 1

Показник автомобільної промисловості Іспанії 2024 р.

Показник	Значення
Вироблено автомобілів	2,38 млн одиниць
Частка у ВВП	10 % ВВП
Частка у експорті	18 % експорту товарів
Експорт автомобілів	2,12 млн одиниць
Зайнятість пов'язана з галуззю	2 млн робочих місць
Торгівельний надлишок сектору	€16 млрд
Позиція виробника у Європі	2-ге місце в ЄС, 9-те у світі

Джерело: побудоване автором за матеріалами [3,4]

Водночас Банк Іспанії звертає увагу на те, що залежність від глобальних корпорацій робить економіку країни вразливою до світових економічних коливань та змін інвестиційної політики ТНК [3].

Вплив транснаціональних корпорацій на економіку України має іншу специфіку, зумовлену нижчим рівнем економічного розвитку, структурними диспропорціями та інституційними проблемами. За даними Національного банку України, прямі іноземні інвестиції в економіку України зосереджені переважно у фінансовому секторі, промисловості, торгівлі та аграрній сфері [8]. Транснаціональні корпорації відіграють важливу роль у забезпеченні припливу капіталу, що є особливо актуальним в умовах обмежених внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Позитивний вплив ТНК на економіку України проявляється у створенні робочих місць, модернізації виробництва та впровадженні сучасних стандартів управління. Згідно з дослідженнями Київського національного економічного

університету, діяльність таких компаній, як PepsiCo, Nestlé та Philip Morris, сприяла розвитку харчової промисловості, логістики та підвищенню якості продукції [10].

Компанія PepsiCo має в Україні три виробничі комплекси, включно з підприємствами у Миколаївській та Київській областях, де випускається харчова продукція та напої. Це створює локальні робочі місця та підтримує суміжні галузі. Крім того, PepsiCo Україна була визнана одним із топ-50 найкращих роботодавців країни у 2025 році за версією Forbes та robota.ua, що свідчить про високі стандарти корпоративної політики щодо персоналу [12].

Nestlé в Україні інвестувала понад 900 млн грн у модернізацію трьох своїх фабрик у 2024 році, що підвищило ефективність виробництва, автоматизацію та експорт продукції [13]. Соціальні програми Nestlé (як-от Nestlé Needs YOUTh) передбачають працевлаштування та навчання сотень молодих спеціалістів, а загалом більше 4 800 молодих людей отримали роботу або стажування в компанії [14].

Philip Morris Ukraine (дочірня компанія Philip Morris International) підтримує діяльність в Україні із моменту входження на ринок у 1994 році, має приблизно 1300 працівників та здійснила загальні інвестиції понад 700 млн доларів США у розвиток виробництва та експорту. Передача технологій та управлінського досвіду є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності українських підприємств [15].

Разом з тим, за оцінками науковців та аналітичних центрів, діяльність транснаціональних корпорацій в Україні має і негативні наслідки. Значна частина прибутків виводиться за межі країни, що обмежує внутрішнє накопичення капіталу. Крім того, домінування великих іноземних компаній може стримувати розвиток малого і середнього бізнесу та посилювати монополізацію окремих ринків, про що зазначається у дослідженнях Львівського національного університету імені Івана Франка [11].

Порівняння досвіду Іспанії та України свідчить, що ефективність впливу транснаціональних корпорацій значною мірою залежить від рівня інституційного розвитку та державної економічної політики. В Іспанії ТНК інтегровані у

національну економіку та діють у межах чітких регуляторних правил, що дозволяє максимізувати позитивні ефекти їх діяльності. В Україні ж потенціал транснаціональних корпорацій використовується не повністю через нестабільність, недосконалість регуляторного середовища та слабкий захист національних економічних інтересів.

Отже, транснаціональні корпорації мають значний і багатовимірний вплив на економіку країн світу. Досвід Іспанії демонструє, що за наявності стабільних інституцій та ефективної державної політики ТНК можуть стати рушієм сталого економічного розвитку. Для України ключовим завданням є формування таких умов, за яких діяльність транснаціональних корпорацій сприятиме довгостроковому економічному зростанню, розвитку національного виробництва та інтеграції у світову економіку.

Список використаних джерел: 1. *World Investment Report – Investment and Transnational Corporations* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report> (дата звернення: 23.01.2026); 2. *Foreign investment in Spain* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://comercio.gob.es> (дата звернення: 23.01.2026); 3. *Foreign Direct Investment Statistics in Spain* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bde.es> (дата звернення: 23.01.2026); 4. *Automotive Industry in Spain : economic indicators and investment data* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.investinspain.org/content/icex-invest/en/sectors/automotive.html> (дата звернення: 23.01.2026); 5. *ANFAC Annual Automotive Report 2024–2025* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.investinspain.org/en/news/2025/anfac1> (дата звернення: 23.01.2026); 6. *Automotive production and export statistics* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://anfacs.com> (дата звернення: 23.01.2026); 7. *Spanish automotive industry: production, exports and employment* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ifema.es/en/madrid-car-experience/press-releases/increase-sales> (дата звернення: 23.01.2026); 8. *Прямі іноземні інвестиції в економіку України : офіційна статистика* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 23.01.2026); 9. *Інвестиційна діяльність в Україні* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 23.01.2026); 10. *Вплив транснаціональних корпорацій на економіку України : наукові дослідження* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ir.kneu.edu.ua> (дата звернення: 23.01.2026); 11. *Роль транснаціональних корпорацій у розвитку економіки України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fp.lnu.edu.ua> (дата звернення: 23.01.2026); 12. *Офіційна інформація про діяльність компанії в Україні* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pepsico.ua> (дата звернення: 23.01.2026); 13. *Інвестиції та виробнича діяльність компанії* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nestle.ua> (дата звернення: 23.01.2026); 14. *Програми зайнятості та розвитку молоді* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nestle.com/csv/impact/youth> (дата звернення: 23.01.2026); 15. *Philip Morris Ukraine : investment and employment data* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pmi.com> (дата звернення: 23.01.2026); 16. *Інвестиції міжнародних компаній в Україну* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forbes.ua> (дата звернення: 23.01.2026).

Писаревська Г. І., Парфіненко Д. В.

**СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОГО ПАРТНЕРСТВА ПІДПРИЄМСТВ У
СИСТЕМІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ
ВОЄННИХ РИЗИКІВ, ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ЦИФРОВОЇ
ТРАНСФОРМАЦІЇ**

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

За умов глобалізації світової економіки та поглиблення міжнародного поділу праці зовнішньоекономічна діяльність підприємств дедалі більше трансформується у стратегічний інструмент забезпечення їх довгострокового розвитку та міжнародної конкурентоспроможності. Вагомим елементом системи зовнішньоекономічної діяльності виступає міжнародне партнерство, яке створює можливості для диверсифікації ринків збуту, залучення інвестиційних і технологічних ресурсів, а також зниження ризиків виходу на зовнішні ринки [3; 4; 5].

Актуальність формування та реалізації стратегій міжнародного партнерства істотно зростає в умовах воєнних ризиків, порушення усталених логістичних маршрутів, посилення геополітичної нестабільності та структурної трансформації зовнішньоекономічних зв'язків українських підприємств. Водночас важливим детермінантом розвитку міжнародної співпраці є євроінтеграційний вектор економічної політики України, який передбачає адаптацію підприємств до регуляторних норм Європейського Союзу, підвищення стандартів ділової взаємодії та інституціоналізацію партнерських відносин [1; 8]. При цьому відсутність уніфікованих підходів до формування стратегій міжнародного партнерства в умовах поєднання воєнних ризиків, євроінтеграційних вимог та цифрової трансформації ускладнює процес прийняття ефективних управлінських рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

У наукових дослідженнях міжнародне партнерство розглядається як стійка форма економічної взаємодії між суб'єктами господарювання різних країн, що базується на узгодженні стратегічних інтересів, спільному використанні ресурсного потенціалу та розподілі відповідальності й ризиків у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності [3; 6]. На відміну від разових зовнішньоторговельних операцій, міжнародне партнерство характеризується довгостроковою спрямованістю, інституційною оформленістю та орієнтацією на досягнення синергійного ефекту.

Економічна сутність міжнародного партнерства полягає у формуванні механізмів кооперації, що забезпечують об'єднання фінансових, матеріальних, технологічних, інтелектуальних і цифрових ресурсів партнерів з метою підвищення ефективності господарської діяльності та створення доданої вартості на міжнародних ринках. У цьому контексті міжнародне партнерство виступає інструментом оптимізації трансакційних витрат і прискорення процесів інтернаціоналізації підприємств [3; 5].

Методологічну основу дослідження становлять системний і процесний підходи, методи порівняльного аналізу, узагальнення та систематизації наукових джерел, а також аналіз практичних матеріалів міжнародних організацій і звітів ЄС.

Сучасна практика зовнішньоекономічної діяльності свідчить про існування різних стратегій міжнародного партнерства, серед яких провідне місце посідають стратегічні альянси, спільні підприємства, контрактні форми співробітництва та мережеві моделі взаємодії. Кожна із зазначених стратегій відрізняється рівнем інтеграції партнерів, масштабами інвестиційних зобов'язань і ступенем ризику, що зумовлює необхідність диференційованого підходу до їх вибору з урахуванням ресурсних можливостей підприємства та специфіки міжнародного ринкового середовища [4; 6].

В умовах воєнних ризиків відбувається трансформація традиційних стратегій міжнародного партнерства у бік скорочення горизонтів планування, підвищення ролі гнучких контрактних форм, регіоналізації партнерських зв'язків і посилення значення цифрових каналів координації співпраці.

У сучасних умовах цифрова трансформація змінює традиційні підходи до організації та управління міжнародним партнерством. Використання цифрових платформ, аналітичних інструментів обробки даних і електронного документообігу сприяє підвищенню прозорості партнерських відносин, покращенню координації спільних дій і зростанню ефективності міжнародної співпраці підприємств [2; 9].

Формування стратегій міжнародного партнерства в умовах євроінтеграції передбачає врахування регуляторних вимог Європейського Союзу, зокрема у сфері конкурентної політики, корпоративного управління, комплаєнсу, захисту даних і сталого розвитку, що безпосередньо впливає на вибір форм і механізмів міжнародної співпраці.

З метою узагальнення впливу цифрових інструментів на реалізацію стратегій міжнародного партнерства доцільно систематизувати основні напрями їх застосування (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив цифрових інструментів на реалізацію стратегій міжнародного партнерства підприємств

Цифровий інструмент	Сфера застосування	Економічний ефект	Значення для українських підприємств
CRM-системи	Управління відносинами з партнерами	Підвищення якості комунікацій, зниження трансакційних витрат	Формування довгострокових партнерських зв'язків
Цифрові платформи	Координація міжнародної співпраці	Доступ до нових ринків і контрагентів	Інтеграція МСП у ринки ЄС
Big Data та аналітика	Аналіз зовнішніх ринків і ризиків	Обґрунтованість стратегічних рішень	Зниження воєнних і логістичних ризиків
Електронний документообіг	Контрактні відносини	Скорочення часових і адміністративних витрат	Підвищення оперативності ЗЕД
Цифрові логістичні системи	Управління ланцюгами постачання	Оптимізація витрат, підвищення надійності	Адаптація до порушень логістики

Джерело: сформовано автором на основі [2; 4; 5; 7; 9]

Узагальнення наведених положень дозволяє виокремити ключові переваги стратегій міжнародного партнерства в умовах цифрової трансформації:

підвищення гнучкості зовнішньоекономічної діяльності;

- зниження рівня економічних і операційних ризиків;
- розширення доступу до міжнародних ринків і ресурсів;
- прискорення інтеграції підприємств у глобальні ланцюги створення вартості;
- посилення конкурентних позицій у європейському економічному просторі.

Разом із тим реалізація стратегій міжнародного партнерства супроводжується сукупністю ризиків, серед яких особливої значущості в умовах воєнної нестабільності набувають політичні, правові та логістичні загрози. Це актуалізує необхідність застосування ризик-орієнтованого підходу до вибору стратегій міжнародної співпраці, а також диверсифікації партнерських зв'язків і впровадження гнучких моделей взаємодії [8; 10].

Європейський досвід розвитку міжнародного партнерства в умовах цифровізації має важливе прикладне значення для України, зокрема в контексті післявоєнного відновлення економіки та поглиблення інтеграції до європейського економічного простору. Адаптація сучасних стратегій міжнародного партнерства з урахуванням цифрових інструментів управління створює передумови для підвищення стійкості зовнішньоекономічної діяльності підприємств і забезпечення їх довгострокового розвитку.

З урахуванням викладеного доцільно рекомендувати українським підприємствам:

- поєднувати стратегічні альянси з гнучкими контрактними формами партнерства;

- активно використовувати цифрові платформи для управління міжнародною співпрацею;

- диверсифікувати партнерські зв'язки з орієнтацією на ринки ЄС;

- застосовувати ризик-орієнтований підхід у стратегічному плануванні ЗЕД.

Отже, в умовах воєнних ризиків, євроінтеграційних трансформацій і цифровізації економіки стратегії міжнародного партнерства набувають ключового значення у системі зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Їх ефективна реалізація сприяє зміцненню конкурентних позицій на міжнародних ринках,

інтеграції у європейські економічні структури та формуванню економічної стійкості в умовах сучасних глобальних викликів.

Список використаних джерел: 1. Геєць В. М., Осташко Т. О. Економіка України в умовах євроінтеграції та воєнних викликів : монографія. Київ : НАН України, 2022. 412 с. 2. Шнирков О. О. Міжнародна конкурентоспроможність підприємств у цифровій економіці : монографія. Київ : КНЕУ, 2022. 368 с. 3. Козик В. В., Панкова Л. А. Міжнародна економіка та зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навч. посіб. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2023. 416 с. 4. Buckley P. J., Casson M. The future of the multinational enterprise. London : Palgrave Macmillan, 2010. 5. Hill C. W. L., Hult G. T. M. International business: competing in the global marketplace. New York : McGraw-Hill, 2020. 6. Czinkota M. R., Ronkainen I. A. International marketing. Boston : Cengage Learning, 2019. 7. UNCTAD. World investment report 2023. Geneva : United Nations, 2023. 8. European Commission. Trade policy review. Brussels, 2022. 9. OECD. Digital transformation and international business. Paris : OECD Publishing, 2021. 10. World Trade Organization. World trade report 2023. Geneva : WTO, 2023.

УДК 339.138:339.9:334.7

Писаревська Г. І., Майборода М. А.

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

В умовах трансформації глобального економічного простору процес інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу (МСБ) набуває стратегічного значення як чинник зміцнення конкурентних позицій підприємств і забезпечення їх сталого розвитку в довгостроковій перспективі. Актуальність зазначеного процесу посилюється в межах євроінтеграційного курсу України, що обумовлює зростання інтересу суб'єктів господарювання до освоєння ринків Європейського Союзу, які вирізняються інтенсивною конкурентною боротьбою, високим рівнем цифровізації та жорстким регуляторним середовищем [1; 4].

Процес виходу малого та середнього бізнесу на ринки Європейського Союзу характеризується наявністю комплексу обмежень і ризиків, зокрема дефіцитом

фінансових та організаційних ресурсів, низьким рівнем впізнаваності торговельних марок, складністю регуляторно-правового середовища та необхідністю адаптації до специфіки споживчих переваг [2; 5].

В умовах запровадження воєнного стану та посилення макроекономічної нестабільності інтернаціоналізація малого та середнього бізнесу в Україні дедалі більше набуває ознак антикризової стратегії. За таких обставин маркетингові стратегії еволюціонують від інструментів економічного зростання до ключових механізмів забезпечення фінансової та операційної стійкості бізнесу, що зумовлює зростання їх стратегічної ролі [2; 9].

У сучасних наукових дослідженнях маркетингова стратегія розглядається як комплекс взаємопов'язаних довгострокових управлінських рішень, орієнтованих на визначення пріоритетних ринкових сегментів, формування унікальної ціннісної пропозиції та забезпечення стійких конкурентних позицій підприємства. У контексті інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу маркетингова стратегія виконує інтеграційну функцію, забезпечуючи узгодження ресурсного потенціалу підприємства з вимогами міжнародного ринкового середовища та специфікою функціонування ринків Європейського Союзу [3].

Європейський ринок характеризується переважанням малого та середнього бізнесу в структурі підприємницької діяльності: за даними Eurostat, підприємства сектору МСБ становлять майже 99 % від загальної кількості компаній у країнах Європейського Союзу [6]. Зазначена особливість зумовлює підвищені вимоги до маркетингової діяльності підприємств, зокрема в частині якості продукції, репутації бренду, дотримання принципів сталого розвитку та прозорості комунікацій із цільовими аудиторіями.

Суттєвим чинником формування маркетингових стратегій виходу малого та середнього бізнесу на європейський ринок виступає цифрова трансформація. Застосування цифрових каналів взаємодії зі споживачами, інструментів електронної комерції та систем управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) створює можливості для скорочення витрат на інтернаціоналізацію та підвищення ефективності маркетингової діяльності [7; 8]. Для суб'єктів малого та середнього

бізнесу цифрові маркетингові стратегії виконують компенсаторну функцію, дозволяючи нівелювати обмеження фінансових і кадрових ресурсів.

З огляду на складний і багаторівневий характер процесу виходу малого та середнього бізнесу на ринки Європейського Союзу, доцільним є систематизування основних ризиків, що супроводжують інтернаціоналізацію підприємств, а також маркетингових інструментів, спрямованих на їх мінімізацію (табл. 1).

Проведений аналіз свідчить, що маркетингова стратегія в умовах інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу виконує не лише функцію ринкового просування, а й виступає важливим елементом системи управління ризиками.

Таблиця 1

Основні ризики виходу малого та середнього бізнесу на європейський ринок та маркетингові інструменти їх мінімізації

Група ризиків	Зміст ризику	Маркетингові інструменти мінімізації
Ринкові	Невідповідність продукту очікуванням споживачів	Адаптація продукту, тестування попиту
Регуляторні	Порушення стандартів ЄС	Маркування, сертифікація, комплаєнс
Комунікаційні	Низька впізнаваність бренду	Digital-маркетинг, B2B-комунікації
Цінові	Висока конкуренція	Ціннісне позиціонування
Репутаційні	Недовіра до нового бренду	ESG-позиціонування, бренд-сторітелінг

З метою систематизації теоретичних підходів до вибору маркетингових стратегій виходу малого та середнього бізнесу на європейський ринок доцільно здійснити їх узагальнення за критерієм ступеня адаптації до умов зовнішнього ринкового середовища (табл. 2).

Характеристика маркетингових стратегій виходу малого та середнього бізнесу на європейський ринок

Тип стратегії	Характеристика	Переваги для МСБ	Основні обмеження
Стандартизована	Єдина маркетингова пропозиція для всіх ринків ЄС	Зниження витрат, простота управління	Низька відповідність локальним потребам
Адаптована	Прийняття продукту та комунікацій до окремих ринків	Вища лояльність споживачів, гнучкість	Підвищені витрати
Комбінована	Поєднання стандартних і адаптованих елементів	Оптимальний баланс витрат і ефективності	Потребує стратегічної координації

Джерело: узагальнено автором на основі [2; 3; 5]

Узагальнення результатів, поданих у таблиці 2, свідчить, що для суб'єктів малого та середнього бізнесу найбільш доцільними є адаптовані та комбіновані маркетингові стратегії, орієнтовані на диференціацію, фокусування та нішевий маркетинг, що дозволяє МСБ мінімізувати пряме конкурентне протистояння з великими транснаціональними корпораціями [4; 5].

За сучасних умов важливу роль у формуванні маркетингових стратегій виходу на європейський ринок відіграє інтеграція засад сталого розвитку та ESG-факторів, що сприяє формуванню позитивного іміджу підприємств і підвищує результативність їх інтеграції у європейський ринковий простір [8; 9].

Систематизація наукових підходів до формування маркетингових стратегій виходу малого та середнього бізнесу на європейський ринок підтверджує доцільність поєднання адаптивних маркетингових рішень, цифрових інструментів та ціннісного позиціонування. Це створює теоретико-методологічне підґрунтя для подальшого аналізу практичних аспектів розроблення й реалізації маркетингових стратегій підприємств.

Отже, маркетингові стратегії виходу малого та середнього бізнесу на європейський ринок виступають складним і багатовимірним інструментарієм інтернаціоналізації підприємств. Рівень їх результативності визначається ступенем адаптації до вимог зовнішнього ринкового середовища, активністю використання

цифрових маркетингових інструментів та орієнтацією на формування довгострокової споживчої цінності. Сформовані теоретичні положення створюють науково-методологічну основу для подальшого дослідження практичних аспектів упровадження маркетингових стратегій українських підприємств у процесі їх інтеграції до європейського ринкового простору.

Список використаних джерел: 1. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг-менеджмент. Київ : Хімджест, 2021. 992 с. 2. Мельник Т. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств в умовах євроінтеграції : монографія. Київ : КНЕУ, 2021. 320 с. 3. Балабанова Л. В. Маркетингова стратегія підприємства : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2022. 288 с. 4. Porter M. E. Competitive strategy. New York : Free Press, 2021. 432 p. 5. Lambin J.-J., Schuiling I. Market-driven management. London : Palgrave Macmillan, 2021. 496 p. 6. Eurostat. SME performance review 2023. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2023. 112 p. 7. OECD. Digital transformation and SMEs. Paris : OECD Publishing, 2021. 168 p. 8. European Commission. SME strategy for a sustainable and digital Europe. Brussels, 2021. 34 p. 9. UNCTAD. World investment report 2023. Geneva : United Nations, 2023. 266 p.

УДК: 330.15:339.9

Поліванцев А. С.

РЕТРОСПЕКТИВА РЕСУРСОЗАЛЕЖНОСТІ ЕКОНОМІК КРАЇН СВІТУ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Ресурсозалежність – сталий економічний феномен, сутність якого полягає у тому, що значна частка первинних матеріалів, а саме енергетичних ресурсів, мінералів, сільськогосподарської сировини лежить у структурі експорту та доходів держави. Історично ресурсозалежність сформувалась у наслідок природно-географічних переваг, колоніальної структури торгівлі та спеціалізації економік. У ретроспективному ракурсі важливо розуміти, як змінювався ступінь ресурсозалежності, які цикли цін на товари впливали на розвиток країн і які макроекономічні та соціальні наслідки вона породжувала. Тренди останніх десятиліть наведені у таблиці 1.

Таблиця 1.

Тренди останніх десятиліть

Період	Сутність ретроспективного тренду	Зміни у практиці управління
1970-1990 роки	«Сировинний бум» (нафтові кризи у 1973 та 1979) сформували значні надходження для експортерів нафти; водночас у багатьох країнах розвивалися симптоми «прокляття ресурсів» – макронестабільність, корупція, слабка диверсифікація.	переважно реактивна фінансова політика, відсутність стабфондів.
1990-2010 роки	Глобалізаційні зміни, підйом попиту на сировину з боку Китаю збільшили ціни на метали та енергоносії у 2000-ні роки, що сприяло тимчасовому економічному зростанню ресурсних економік, але загалом не приводило до стійкої диверсифікації.	формування SWF зростання уваги до макропруденційних інструментів.
2010-2023 роки	Коливання цін (пік у 2011, падіння 2014-2016, відновлення 2021-2022) та хвилі пандемії COVID-19 показали, що країни, занадто залежні від сировинних доходів, мають вищу вразливість фінансової політики і економічних показників.	поширення рекомендацій по прозорості, довгострокові інвестиції у людський капітал і диверсифікацію; зростання ролі міжнародних організацій у підтримці політичних реформ.

Джерело: складено автором за матеріалами [2,3]

У ретроспективі видно еволюцію підходів до управління. Світова середня частка природних рент у ВВП залишається невисокою: середнє світове значення 1-2% ВВП, тоді як у ресурсно-насичених країнах воно значно вище. Загальна рента природних ресурсів у топ-країнах за часткою рент у ВВП (приклади): Лівія, Ірак, Ангола та деякі інші – мають надзвичайно високі показники (у деяких випадках більш ніж 30-60% ВВП). Показники останніх років показують, що Лівія очолює рейтинг із дуже високою часткою рент у 2021-2025 періоді. Країни з найвищими частками природних рент у ВВП (приклади, 2021-2025) Лівія – до 61%, Ірак та більшість країн у регіонах Африки та Західної і Центральної Азії понад 70% країн – ресурсозалежні. Фінансова волатильність у експортерів сировинних товарів, фінансова політика була на 30% більш проциклічною і 40% більш волатильною у експортерів сировинних товарів порівняно з іншими [2].

Протягом 2019-2021, велика частина країн Африки та Західної Азії та деякі держави Латинської Америки й Океанії підпадають під категорію залежні від сировини; регіональні медіани експорту товарів у загальному експорті були найвищими в Африці та Південно-Західній Азії. У багатьох регіонах понад 70-80%

країн є залежними від сировини за період 2019-2021, а саме фінансова і макроекономічна вразливість: дослідження МВФ показують, що фінансова політика у товарно-орієнтованих країнах є більш «проциклічною» і волатильною [1,2,4].

Роль ресурсів проявляється і у стримуванні стійкого розвитку, що пояснюється кількома каналами:

а) цінова волатильність, а саме залежність від коливань світових цін призводить до нестабільних експортних надходжень і валютних шоків;

б) рентна економіка та інституційні ефекти, проявляються у великих сировинних рентах, що в свою чергу створюють ризики корупції, низької якості державних інвестицій і низького рівня відповідальності владних інституцій;

в) відсутність диверсифікації, ресурсорієнтовані економіки інвестують менше в людський капітал і виробничі галузі, що в свою чергу знижує інноваційну спроможність та понижує темпи зростання в довгостроковій перспективі;

г) апропріація національної валюти, прояв в інтенсивному припливі валютної виручки з експорту ресурсів може посилювати курс національної валюти, ускладнюючи експорт інших секторів (виробництво, обробна промисловість).

Ресурси мають, звісно і позитивні аспекти, для уникнення «прокляття», у випадку коли ресурси можуть стати фундаментом для розвитку:

а) стійка фінансова політика і фонди стабілізації, дозволяють згладжувати цикли цін і інвестувати у диверсифікацію;

б) дотримання правил прозорого розподілу рент і інституційні реформи знижують корупційні ризики;

в) вертикальна інтеграція та розвиток ланцюгів доданої вартості, а саме переробка, локалізація виробництва здатні підвищують мультиплікаційний ефект ресурсів [1,5].

Все це акцентує увагу, що диверсифікація і розвиток людського капіталу – ключові умови перетворення ресурсів на стале зростання. Розвинені економіки з наявними ресурсами, наприклад, Норвегія, Канада, Австралія, мають високу частку іноземних рент, але вони компенсуються сильними інститутами, стабільною

фіскальною політикою і диверсифікацією економік. Сировинні експортери, що розвиваються, такі країни, як Африка, Близький Схід, деякі Латиноамериканські країни мають високу товарозалежність, що призводить до вразливості доходів, слабкої диверсифікації і великих соціально-економічних ризиків. Країни, що пройшли трансформацію, деякі країни Східної Азії є успішними прикладами диверсифікації через індустріалізацію і експортно-орієнтовані політики, не дивлячись на те, що деякі з них і були нетривіально залежні від певних ресурсів [1].

Деякі країни намагаються подолати ресурсозалежність, за допомогою таких напрямів, як формування стабфондів і прозорих механізмів розподілу рент; інвестиції у людський капітал, інфраструктуру орієнтуючись на диверсифікацію продукції та послуг; розвиток політик доданої вартості; підвищення прозорості та інституційної якості – проведення антикорупційних реформ, а також адаптація до енергетичного переходу – інвестування в «зелену» енергетику та технології [3].

Але безумовно стикаються з рядом викликів. По-перше, кліматична трансформація і енергетичний перехід ставлять перед ресурсними економіками виклики з двома аспектами: з одного боку – ризик скорочення попиту на нафту/вугілля (довгостроково), з іншого – можливості перетворити інвестиції у «зелені» технології та відновлювану енергію. По-друге, технологічні зміни, а саме автоматизація, цифровізація видобутку, впливають на продуктивність та структуру зайнятості в ресурсних секторах. По-третє, глобальні геополітичні шоки, санкції, конфлікти, підсилюють вразливість ресурсноорієнтованих країн [2].

Таким чином, ресурсозалежність лишається суттєвою рисою світової економіки: хоча середній рівень природних рент у глобальному ВВП не дуже високий (1-2%), для низки країн цей показник є визначальним і досягає десятків відсотків ВВП. Ресурсозалежність концентрується у найменш розвинених регіонах; у періоди цінових шоків це породжує значну соціально-економічну вразливість. Ресурси можуть стати фундаментом сталого розвитку лише за умови прозорого управління, стабільної фіскальної політики та активної диверсифікації економіки; без цього ризики «ресурсного прокляття» залишаються високими.

Список використаних джерел: 1. UNCTAD. The State of Commodity Dependence 2023. Geneva: UNCTAD, 2023. 2. World Bank. Total natural resources rents (% of GDP) – World Development Indicators. 3. Arezki R. et al. Natural Resource Dependence and Monopolized Imports (World Bank Policy Research Working Paper), 2023. 4. World Bank. Fiscal policy in commodity exporters (Global Economic Prospects / chapter), 2024. 5. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. О. А. Довгаль. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Харків : Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2025. – 852 с.

УДК: 331.556.4:378.1:330.341.1

Проценко А. Д., Федорченко А. В.

РОЛЬ ОСВІТНЬОЇ МІГРАЦІЇ В ІННОВАЦІЙНІЙ АКТИВНОСТІ КРАЇН G7

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: к.е.н., доцент Поліванцев А.С.

У сучасних умовах глобалізації освітня міграція перетворюється на один із ключових чинників, який здатен виступати механізмом формування економіки знань та інноваційно орієнтованого розвитку країни. Країни G7 (Канада, Франція, Німеччина, Італія, Японія, Велика Британія та США) концентрують провідні університети, наукові центри та технологічні кластери, зосереджують зусилля на створенні сприятливий умов для реалізації проєктів міжнародної мобільності здобувачів освіти різних рівнів.

Політика реформування освіти, заходи, стратегії розвитку освітніх послуг є стратегічним інструментом посилення національного інноваційного потенціалу. Освітня міграція та мобільність виступають не лише споживачами освітніх послуг, а й активними учасниками науково-дослідних процесів, генераторами нових ідей та майбутніми носіями висококваліфікованого людського капіталу [1].

Освітня міграція має безпосередній вплив на ринок праці, оскільки освітня міграція формує якісні характеристики людського капіталу в країнах G7. Для університетів, які є в країнах G7 освітні мігранти є важливим ресурсом підтримки конкурентоспроможності у світових рейтингах та залучення грантового

фінансування. Іноземні здобувачі вищої освіти залучаються до дослідницьких проєктів у галузях медицини, біотехнологій, штучного інтелекту та «зеленої» економіки. Іноземні студенти підсилюють наукові колективи, сприяють зростанню публікаційної активності, кількості патентів і трансферу технологій [2, 3].

Країни G7 розглядають освітню міграцію як канал інноваційного трансферу, міжнародні студенти, які здобувають освіти закордоном, формують транскордонні мережі знань, які зберігаються навіть після завершення навчання. Кожна з країн має власні показники частки іноземних студентів, які залучені до освітнього процесу. Середнє значення по країнах G7 – 8-12% від загальної кількості здобувачів вищої освіти. Канада (20-23%) та Велика Британія (20-22%), США (18-20%) є країнами лідерами за часткою іноземних студентів. Німеччина (13-14%) та Франція (10-11%) мають середнє значення, і нижчі показники мають Японія (5-6%) та Італія (3-4%). Країни з вищою часткою іноземних студентів, а саме Канада та Велика Британія демонструють більшу відкритість національних інноваційних систем і кращу інтеграцію у глобальні мережі знань [4,5].

Кожна з країн G7 у статті витрат, має таку позицію, як витрати на науково-дослідні роботи. Сукупна частка витрат країн G7 у світових витратах на близько 45 % від ВВП, величина цього показника свідчить про той факт, що країни опікуються питанням інноваційного розвитку вкладаючи кошти та ресурси у науково-дослідні роботи. Якщо розглядати кожну країну окремо, то США – 3,4-3,5 %, також США має найвищу патентну активність серед усіх країн G7, Японія – 3,2-3,3 %, Німеччина – 3,1-3,2 %, Франція, Велика Британія – 2,2-2,5 %, Італія – 1,4-1,6 %. Високий приплив освітніх мігрантів концентрується в країнах з найбільшими інвестиціями в науково-дослідні роботи, що підсилює ефект масштабу інновацій [4,5].

Країни G7 ведуть активну політику з питання залучення іноземних студентів через розвиток іншомовних програм, спрощення візових процедур, надання стипендій і можливостей працевлаштування після закінчення навчання. Оскільки частина випускників залишається працювати у країнах, де навчались, інтегруючись у національні інноваційні системи, тоді як інші повертаються до країн походження

або мігрують далі, поширюючи наукові та технологічні напрацювання. Таким чином, освітня міграція у країнах G7 стає каналом глобального інноваційного трансферу, що особливо важливо у контексті міжнародної конкуренції за таланти.

Освітня міграція розглядається як елемент національних інноваційних стратегій та політики «залучення талантів». Водночас ефективність цієї політики залежить від рівня інтеграції освітніх мігрантів у наукове та економічне середовище.

Таким чином, освітня міграція для країн G7 є важливим інструментом компенсації дефіциту висококваліфікованих кадрів. Випускники-іноземці поповнюють ринки праці в галузях інформаційних технологій, інженерії, медицини та наукових досліджень, де внутрішніх ресурсів недостатньо. Це підвищує продуктивність праці, сприяє технологічним зрушенням і підтримує довгострокову інноваційну конкурентоспроможність.

Освітня міграція відіграє ключову роль у формуванні інноваційної активності країн G7, забезпечуючи приплив людського капіталу, посилення науково-дослідного потенціалу та розвиток підприємницьких екосистем. Країни G7 поєднують високу концентрацію іноземних студентів, значні інвестиції в науково-дослідні роботи та провідні позиції у світі. Це підтверджує, що освітня міграція є системним чинником інноваційного лідерства, а не лише елементом освітньої чи міграційної політики. Подальший розвиток інноваційних економік країн G7 значною мірою залежатиме від здатності ефективно інтегрувати освітніх мігрантів у національні інноваційні системи та глобальні мережі знань.

Список використаних джерел: 1. Козик В.В., Пайкова Л.А., Давиленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. URL: <https://buklib.net/books/21990/>; 2. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. О. А. Довгаль. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Харків : Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2025. – 852 с. 3. Степуріна С.О., Дериховська В.І. Тенденції освітньої міграції та її вплив на інституційне середовище в Україні. Економіка та суспільство, Випуск № 17 / 2018. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-73>; 4. Бураченко, А. (2025). Економіко – статистичний аналіз ринку освітніх послуг. Економіка та суспільство, (74). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-74-107>; 5. Результати міжнародного дослідження якості освіти PISA. <https://mon.gov.ua/news/rezultati-mizhnarodnogo-doslidzhennya-yakosti-osviti-pisa-2022>

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСАТЛАНТИЧНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ ЄС ТА США В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник д.е.н., проф. Зайцева А.С.

Сполучені Штати Америки та Європейський Союз відзначаються одним з найпотужніших у світі партнерств у галузі інвестицій та торгівлі, та є ключовими суб'єктами для один одного. Вони мають тісні економічні зв'язки завдяки обміну послугами, товарами й інвестиціями. [2]

Трудові позиції в Сполучених Штатах Америки залежать саме від інвестицій та торгівлі з Європейським Союзом. Головними товарами на експорт з ЄС до США є: фармацевтична продукція та складові, машини та інноваційне обладнання, й до того ж елементи для авіаційної та космічної промисловості. Натомість експорт з США до Європейського Союзу складається з нафти та газу, саме ЄС є найбільшим імпортером американської сировини. Торгівля природними ресурсами між суб'єктами допомагає забезпечити безпеку енергетики Сполучених Штатів Америки та Європейського Союзу, що призводить до швидкого реагування на військове вторгнення Росії на територію України. [2,4]

Загалом торгівля є збалансованною, тобто між експортом з США або ЄС невелика різниця у порівнянні з обсягом торгівлі в цілому, щодня через Атлантичний океан проходять товари в великому обсязі на значні суми. Натомість, якщо подивитися на експорт товарів, то тут переважає ЄС, бо вони більше продають, ніж імпортують товари з США, й це призводить до профіциту в обміні товарів для ЄС. З торгівлею послуг спостерігається інша ситуація – ЄС більше імпортує з Сполучених Штатів Америки, ніж сама експортує, тому в ЄС утворюється дефіцит у обміні послугами. В результаті торгівлі між учасниками в 2024 році був досягнут рекорд за обсягом товарів та послуг. За даними ООН, у

2024 році експорт ЄС складав 21% від усього експорту, а імпорт з США склав 14% від усього загального імпорту ЄС. [2]

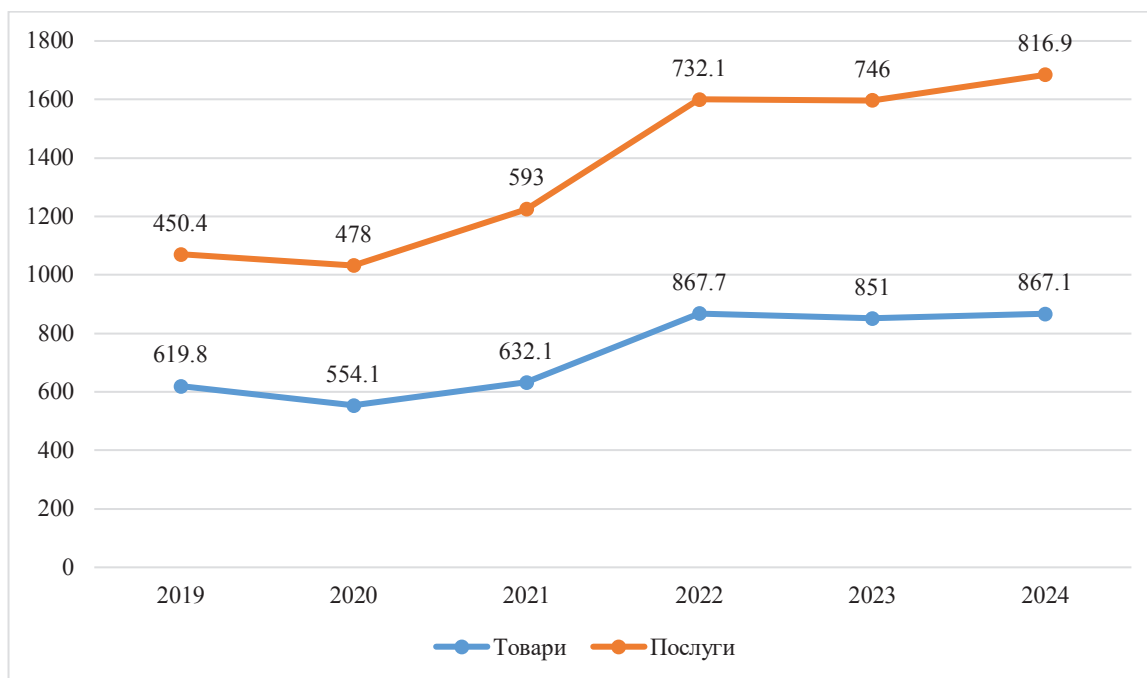


Рис. 1. Обсяг трансатлантичної торгівлі між ЄС до США, млн євро

Джерело: складено автором за матеріалами [8]

Загалом можна побачити, що обмін товарами між США та ЄС зростає – як товари, так і послуги. Стрімкий ріст був у 2022 році, це спричинено декількома факторами: економіки Сполучених Штатів Америки та Європейського Союзу почали відновлюватися після пандемії COVID-19, до того ж було світове підвищення цін та війна в Україні також призвела до нестачі енергозабезпечення. [3]

Одним з важливих пунктів торгівлі між США та ЄС – інвестиції. Обидва суб'єкти мають великі інвестиції на ринках партнерської сторони та вважаються одними з найбільших взаємних інвесторів. У 2024 році Сполучені Штати Америки отримали майже 30% від усього об'єму прямих іноземних інвестицій з Європейського Союзу, це більше ніж 2,5 млрд євро. Натомість, інвестиції з США до ЄС також мали велику частку інвестиції, більше 30% від усіх прямих інвестицій – це понад 2 млрд євро. Найбільше Сполучені Штати Америки інвестують в Європейський Союз саме в холдингові компанії, тобто компанії, які

контролюються іншими фірмами, за якими стоять виробництва, що роблять продукцію. Натомість Європейський Союз найбільше інвестує в Сполучені Штати Америки у промисловість, а саме це підприємницькі структури, фабрики, заводи та структури, які займаються виготовленням продукції. Проте, головним напрямом інвестицій в США є хімічна промисловість, завдяки розвинутості ЄС у цьому секторі. [1,4]

У 2025 році, трансатлантична вільна торгівля почала ускладнюватися, через введення тарифів. Сполучені Штати Америки ввели мита на машини, деталі та алюміній у розмірі 25%. До цього ж США ввели загальні мита для імпортованих товарів (10%). Між США та ЄС була торговельна війна, кожен з суб'єктів погрожував підвищити мита на певні товари. Президент Дональд Трамп, чинив тиск на ЄС щодо нових тарифів, через питання з Гренландією, а така політика президента США призвела б до не стабільної економіки ЄС. Після зустрічі Трампа з Генеральним секретарем НАТО, президент США змінив свою позицію та відмовився від нових тарифів на товари ЄС, які мали стартувати з 1 лютого.

Список використаних джерел: 1. Eurostat: EU stocks outside the EU: €9 309 billion in 2024 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20251105-1>; 2. European Union: United States [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/united-states_en; 3. European Council: EU relations with the United States [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/united-states/>. 4. CONGRESS.GOV U.S.-EU Trade Relations. Режим доступу: <https://www.congress.gov/crs-product/IF10931>. 5. Trading economics. Режим доступу: <https://tradingeconomics.com/european-union/imports-by-country>; 6. European Parliament: US tariffs: economic, financial and monetary repercussions. Режим доступу: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2025/764382/ECTI_IDA%282025%2976482_EN.pdf; 7. European Union: Information gathering notice under Regulation (EU) No 654/2014 on new US tariffs on imports originating in or from the EU, and possible EU measures in response. Режим доступу: https://policy.trade.ec.europa.eu/consultations/information-gathering-notice-under-regulation-eu-no-6542014-new-us-tariffs-imports-originating-or-eu_en 8. Eurostat: database: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/bop_its6_det_custom_16999645/default/table?lang=en

УДК 336:330.341.1:330.322

Рильський В. А.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ГАЛУЗІ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: д.е.н., проф., Матюшенко І. Ю.

Еволюція фінансових технологій знаменує собою значні зміни в тому, як люди по всьому світу отримують і використовують фінансові послуги. Щоб зрозуміти сучасну революцію у сфері фінансових технологій, слід розглянути її історичний контекст та технологічні віхи, які зробили її можливою.

Варто почати з того, що сучасні фінансові технології почали формуватися в 1950-х роках, коли Bank of America запровадив кредитні картки, які змінили спосіб здійснення споживчих платежів. У 1960-х роках були розроблені системи електронного переказу коштів. Наприкінці 1960-х і протягом 1970-х років були впроваджені банкомати та електронні системи торгівлі акціями. Однак справжні зміни відбулися в 1990-х роках із появою Інтернету та початком надання банківських послуг в Інтернеті.

Світова фінансова криза 2008 року змінила ландшафт фінтех-індустрії. Довіра людей до традиційних фінансових установ знизилася, в результаті чого нові технологічні рішення стали більш популярними. Такі компанії, як PayPal, вже залишили свій слід, але наслідки кризи прискорили зростання альтернативних фінансових послуг. У 2009 році з'явився біткойн, який вивів на сцену технологію блокчейн і криптовалюту, кинувши виклик фіатним грошам і традиційним фінансовим установам.

Бум смартфонів у 2010-х роках дав додатковий поштовх розвитку фінтех. Мобільні пристрої дозволили фінансовим послугам охопити групи клієнтів, які раніше не мали доступу до них, і створили нові можливості для простих і зручних

фінансових операцій. У цей період з'явилися такі компанії, як Stripe, Square і Robinhood, кожна з яких вирішувала конкретні проблеми традиційних фінансових послуг.

Однак із стрімким розвитком індустрії фінтех вона стикається з деякими викликами, які впливають на її майбутнє, а також на її відносини з учасниками традиційної фінансової системи. Розуміння цих викликів має вирішальне значення для довгострокового успіху фінтех.

Однією з головних проблем є складні нормативні вимоги, які значно відрізняються в різних країнах. Чинні фінансові правила розроблені переважно для традиційних банків, тому вони часто не підходять для інноваційних фінтех-рішень. Ця регуляторна невизначеність може створити перешкоди для стартапів, які намагаються працювати на декількох ринках. Регулятори повинні знайти баланс між заохоченням інновацій і забезпеченням захисту споживачів, а також збереженням стабільності фінансових систем.

Кібербезпека та конфіденційність даних також є важливими питаннями. Фінтех-компанії оперують великими обсягами конфіденційних фінансових даних і щодня обробляють мільйони транзакцій, що робить їх привабливою мішенню для кіберзлочинців. Витік даних може значно підірвати довіру споживачів і призвести до значних фінансових втрат. Ця проблема є особливо гострою для невеликих фінтех-компаній, які, на відміну від великих установ, можуть не мати ресурсів для впровадження більш складних заходів кібербезпеки.

Інтеграція з традиційними фінансовими установами також пов'язана зі значними труднощами. Хоча деякі банки вітають партнерство з фінтех-компаніями, інші розглядають їх як конкурентів і чинять опір співпраці. Така ситуація створює напругу у фінансовій екосистемі та може обмежувати переваги технологічного прогресу. Крім того, застарілі системи традиційних банків часто не можуть інтегруватися з сучасними фінтех-рішеннями, що створює технічні перешкоди для співпраці.

Більше того, економічні виклики становлять серйозну загрозу для фінтех-галузі. Багато фінтех-компаній залежать від бізнес-моделей, які ставлять пріоритет

на зростання, а не на прибуток, покладаючись на венчурне фінансування та низькі процентні ставки. Економічний спад, інфляція та підвищення процентних ставок можуть серйозно вплинути на доступність фінансування, змушуючи компанії переглянути свою стійкість. Пандемія COVID-19 продемонструвала стійкість і вразливість фінтех-компаній. Деякі з них процвітали завдяки поширенню цифрових технологій, тоді як інші зазнали зниження обсягів транзакцій і зіткнулися з проблемами фінансування.

Незважаючи на ці перешкоди, фінтех-сектор має багато можливостей для перетворення глобальної фінансової системи в найближчі роки. Ці можливості охоплюють різні сфери фінансових послуг і географічні ринки.

Сьогодні, в епоху цифрових технологій та постійного технологічного прогресу, фінтех-компанії можуть використовувати нові технології, такі як штучний інтелект, машинне навчання та блокчейн, для створення вдосконалених та більш ефективних фінансових послуг. Моделі оцінки ризиків на основі штучного інтелекту можуть покращити рішення щодо кредитування та зменшити рівень дефолтів, а машинне навчання може підвищити ефективність виявлення та запобігання шахрайству. Технологія блокчейн має потенціал революціонізувати транскордонні платежі, торговельне фінансування та управління активами завдяки швидким та безпечним методам транзакцій.

Розширення фінансової інклюзії є однією з найбільших можливостей для фінтех-галузі. У країнах, що розвиваються, з обмеженою банківською інфраструктурою, мобільний банкінг може надати доступ до ощадних рахунків, кредитів, страхування та інвестиційних можливостей великій кількості громад. Цифрові гарантії та мобільні платіжні системи продемонстрували свою ефективність на таких ринках, як Кенія та Китай, довівши, що фінтех може випередити традиційні банківські моделі.

Крім того, цифрові валюти центральних банків відкривають як можливості, так і виклики для фінтех-компаній. У міру того, як уряди впроваджують цифрові версії своїх валют, фінтех-компанії, що мають досвід у сфері цифрових платежів та блокчейну, можуть відігравати ключову роль у їх впровадженні та

розповсюдженні. Таке зростання може прискорити цифровізацію фінансових систем у всьому світі, створюючи нові бізнес-моделі та стимулюючи економічне процвітання.

Вдосконалення міжнародних платіжних систем є ще однією значною можливістю для зростання фінтех-галузі. Традиційні транскордонні платежі можуть бути повільними, дорогими та недостатньо прозорими. Фінтех-рішення на основі технології блокчейн та цифрових валют можуть скоротити час транзакцій з декількох днів до декількох хвилин, а також значно зменшити витрати. Цей прогрес може позитивно вплинути на міжнародну торгівлю та глобальну економічну інтеграцію.

Розглядаючи питання сталого розвитку та впливу фінансових послуг на навколишнє середовище, фінтех-компанії можуть створювати фінансові рішення, що підтримують екологічні, соціальні та управлінські цілі. Сюди входять платформи для торгівлі викидами вуглецю, інструменти сталого інвестування та фінансування проектів у сфері відновлюваної енергетики. У міру зростання занепокоєння щодо зміни клімату фінтех-компанії, які ефективно вирішують питання сталого розвитку, ймовірно, відкриють для себе значні ринкові можливості.

На світовому ринку фінтех-компанії повинні зосередитися на створенні унікальних ціннісних пропозицій, які відрізняють їх від традиційних установ та інших фінтех-конкурентів. Необхідно постійно впроваджувати інновації в області користувацького досвіду, якості послуг та технологічних можливостей. Компанії, які успішно справляються з регуляторними викликами, залишаючись при цьому гнучкими, будуть добре підготовлені до нових ринкових можливостей і досягнуть сталого зростання.

Підсумовуючи, для майбутнього фінтех важливо налагоджувати партнерські відносини та здійснювати придбання традиційних фінансових установ. Замість того, щоб розглядати банки як конкурентів, більше фінтех-компаній повинні визнати переваги співпраці. Банки приносять регуляторний досвід, довіру клієнтів та фінансові ресурси, а фінтех-компанії забезпечують технологічні інновації та

гнучкість. Такий симбіотичний тип відносин може принести нам більше фінансових інновацій, одночасно забезпечуючи дотримання нормативних вимог та захист споживачів.

Список використаних джерел: 1. Arner D.W., Barberis J., Buckley R.P. The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm? – University of Hong Kong Faculty of Law Research Paper. 2015. No. 2015/047. 2. Gomber P., Koch J.A., Siering M. Digital Finance and FinTech: Current Research and Future Research Directions. – Journal of Business Economics. 2017. Vol. 87. P. 537-580. 3. KPMG Global Fintech Report 2023 URL: <https://kpmg.com/global/en/issues-and-insights/2023/fintech-report.html>. 4. Philippon T. The FinTech Opportunity. – National Bureau of Economic Research Working Paper. 2016. No. 22476. 5. PwC Global FinTech Survey 2023: Redefining Financial Services URL: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/fintech-survey.html>. 6. World Bank. Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19. – Washington, DC: World Bank, 2022.

УДК 339.727:330.322:502.131.1

Світлична А. С.

ВЕНЧУРНИЙ КАПІТАЛ У СИСТЕМІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ПРІОРИТЕТИ ІНВЕСТИВАННЯ В ЕКОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

Науковий керівник к.е.н. доц. Марченко І. С.

Сучасна світова економіка перебуває на етапі фундаментальної трансформації, де ключовим вектором розвитку стає «зелений перехід». Глобалізація міжнародних економічних відносин більше не розглядається лише як процес вільного переміщення капіталів та товарів; сьогодні вона нерозривно пов'язана із концепцією сталого розвитку (Sustainable Development). Актуальність теми зумовлена тим, що традиційні моделі інвестування, орієнтовані виключно на короткостроковий прибуток, поступово витісняються стратегіями, що базуються на критеріях ESG (Environmental, Social, and Governance) [4, с. 62].

Специфіка сучасного етапу глобалізації полягає у формуванні нової фінансової архітектури, де інвестиційні потоки спрямовуються не просто в технологічні сектори, а в рішення, що здатні нівелювати антропогенний вплив на

довкілля. Венчурний капітал у цій системі виконує функцію «інтелектуального фільтра», ідентифікуючи найбільш перспективні Greentech-стартапи на ранніх стадіях розвитку. На відміну від консервативних банківських інструментів, венчурне фінансування дозволяє долати капіталомісткі бар'єри, характерні для енергетичних та екологічних проєктів, забезпечуючи їм необхідний ресурс для глобального масштабування [1, с. 46]. У межах міжнародних економічних відносин венчурний капітал стає інструментом стратегічної конкуренції між провідними економіками світу. Країни, що створюють найсприятливіші умови для функціонування венчурних екосистем у сфері екологічних інновацій, фактично монополізують майбутні стандарти сталого виробництва. Таким чином, аналіз пріоритетів інвестування в еко-інновації дозволяє оцінити не лише динаміку капіталізації окремих галузей, а й загальні тенденції перерозподілу технологічного лідерства в умовах глобального екологічного порядку денного. Венчурний капітал виступає критично важливим механізмом дифузії інновацій у глобальному масштабі. У системі міжнародних економічних відносин цей вид капіталу забезпечує «технологічний трансфер», тобто процес, за якого наукова розробка, створена в університетській лабораторії або науково-дослідному центрі, перетворюється на комерційний продукт, здатний до масштабування. Особливістю венчурного інвестування в екологічній сфері є його здатність ефективно скорочувати так звану «долину смерті» для інновацій — критичний період між виникненням прототипу та його виходом на етап промислового використання і самоокупності [6, с. 9].

Глобалізаційний аспект у цьому контексті проявляється через формування розгалужених транснаціональних інвестиційних мереж. Сучасні венчурні фонди, що базуються у світових фінансових центрах, таких як Сан-Франциско, Сінгапур або Лондон, активно моніторять глобальний ринок у пошуку проривних еко-рішень незалежно від країни їх походження. Це стимулює високу міжнародну конкуренцію: національні уряди змушені адаптувати власну законодавчу базу та створювати сприятливі регуляторні «пісочниці» для Greentech-стартапів, щоб залучити найбільш мобільний вид капіталу - венчурний. Крім того, венчурне

фінансування сприяє прискореній стандартизації екологічних рішень на міжнародному рівні. Отримання інвестицій від провідних глобальних фондів автоматично накладає на стартап зобов'язання дотримуватися жорстких міжнародних екологічних стандартів та протоколів звітності. Це дозволяє уніфікувати технологічні рішення ще на етапі їх зародження, що значно полегшує подальшу інтеграцію інновацій у глобальні ланцюги створення вартості. Таким чином, венчурний капітал не лише фінансує розвиток, а й виконує роль інструменту гармонізації екологічних стандартів у межах світової економіки [1, с. 48].

Аналіз галузевої структури венчурних інвестицій свідчить про чітку концентрацію капіталу в сегментах, що мають найбільший потенціал для зниження глобальних викидів парникових газів. На сучасному етапі можна виділити три ключові сектори, які формують основу «зеленого» інвестиційного портфеля світової економіки: відновлювана енергетика та системи зберігання, декарбонізація промисловості (CCUS) та стала мобільність. По-перше, сектор енергетики трансформується від простого генерування потужностей до створення інтелектуальних систем управління енергобалансом. Венчурні фонди все частіше фокусуються на стартапах, що розробляють технології довготривалого зберігання енергії (Long-duration Energy Storage) та твердотільні акумулятори. Це пов'язано з необхідністю вирішення проблеми нестабільності відновлюваних джерел (сонця та вітру) у глобальному масштабі. Окрім того, значна частка капіталу спрямовується у водневу енергетику, яка розглядається як універсальне «зелене паливо» для енергоємних галузей, що важко піддаються електрифікації [3, с. 12]. По-друге, стратегічним пріоритетом стали технології уловлювання, використання та зберігання вуглецю (CCUS — Carbon Capture, Utilization, and Storage). Хоча цей сектор характеризується високою капіталомісткістю та тривалим періодом окупності, венчурні інвестори вбачають у ньому ключ до досягнення «вуглецевої нейтральності» до 2050 року. Глобалізація цього напрямку проявляється у створенні міжнародних консорціумів, де венчурний капітал працює спільно з корпоративним сектором для тестування установок безпосереднього вловлювання вуглецю з

повітря (Direct Air Capture). По-третє, значна частка венчурного капіталу акумулюється в інноваціях для транспортної галузі. Окрім розвитку екосистеми електромобілів (EV), інвестори перемикають увагу на розробку екологічно чистого авіаційного палива (SAF) та електрифікацію морських вантажних перевезень. Це має критичне значення для глобальних ланцюгів постачання, оскільки транспортний сектор є одним із найбільших споживачів викопного палива. Окремо варто виділити розвиток економіки замкненого циклу (Circular Economy), де венчурне фінансування підтримує стартапи, що займаються переробкою літій-іонних батарей та біорозкладних матеріалів, забезпечуючи ресурсну безпеку світової економіки в умовах обмеженості сировини [2, с. 89].

Попри глобальний характер екологічних викликів, розподіл венчурного капіталу залишається асиметричним: основними центрами тяжіння виступають США, ЄС та Китай. Кожен регіон розвиває власну спеціалізацію — від софтверних Greentech-рішень у Кремнієвій долині до масштабних промислових технологій у КНР [5, с. 14]. Проте для успіху кліматичної стратегії критично важливим є залучення ринків, що розвиваються, де прогнозується найбільше зростання енергоспоживання. Наразі дифузія інновацій у ці регіони відбувається переважно через механізми міжнародного співінвестування та транснаціональні корпоративні венчурні фонди (CVC) [4, с. 112]. Головними бар'єрами для вільного руху «зеленого» капіталу залишаються регуляторна фрагментація та відсутність єдиних міжнародних стандартів ESG-звітності. Додатковим викликом є прояви «технологічного протекціонізму», коли доступ до критичних еко-технологій обмежується з міркувань національної безпеки [1, с. 49]. Гармонізація інвестиційного законодавства та створення спільних регуляторних «пісочниць» є необхідними умовами для перетворення венчурного капіталу на дієвий інструмент подолання кліматичної кризи у світовому масштабі.

Аналіз сучасних тенденцій показує, що венчурний капітал став основним фінансовим драйвером глобального «зеленого переходу», перетворивши екологічні інновації з елемента соціальної відповідальності на ключовий актив міжнародних економічних відносин. Дослідження підтверджує, що концентрація

капіталу в секторах декарбонізації та альтернативної енергетики створює передумови для формування нової архітектури світового ринку, де технологічне лідерство безпосередньо залежить від швидкості впровадження Greentech-рішень [6, с. 18]. Таким чином, саме транскордонна мобільність венчурних інвестицій дозволяє подолати технологічний розрив між країнами та виступає фундаментом для побудови глобальної екологічно стійкої економічної системи, здатної ефективно реагувати на кліматичні виклики сучасності.

Список використаних джерел: 1. Макарова М. П. Роль венчурного капіталу в стимулюванні інноваційного розвитку екологічно орієнтованих підприємств. Економіка та держава. 2024. № 2. С. 45–51. 2. Tiba S. Venture capital and renewable energy consumption: A global perspective using a systematic literature review. Journal of Cleaner Production. 2025. Vol. 412, 141289. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959652625001234> (дата звернення: 02.02.2026). 3. IEA. World Energy Investment 2024. International Energy Agency. Paris, 2024. URL: <https://www.iea.org/reports/world-energy-investment-2024> (дата звернення: 02.02.2026). 4. UNCTAD (2025). World Investment Report 2025: Investing in Sustainable Energy for All. UNCTAD/DIAE/2025/1. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2025_en.pdf (дата звернення: 02.02.2026). 5. KPMG Global. Venture Pulse Q4 2024: Global analysis of venture funding. KPMG International. 2025. 84 p. URL: <https://kpmg.com/xx/en/home/insights/2025/01/venture-pulse-q4-2024.html> (дата звернення: 02.02.2026). 6. Gaddy O., Sivaram V. Venture Capital and the History of Clean Energy Innovation. CFR Policy Contribution. 2024. Issue № 14. 28 p. URL: <https://www.cfr.org/report/venture-capital-clean-energy-innovation>.

УДК 330.341.1:502.15

Слобченко Є. С.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ КУРС (EUROPEAN GREEN DEAL) ЯК НОВА ПАРАДИГМА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЄС

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О. А.

Європейський зелений курс – це стратегія економічного розвитку Європейського Союзу, мета якої полягає у створенні ресурсоефективної та конкурентоспроможної економіки з нульовим чистим рівнем викидів парникових газів до 2050 року. На відміну від попередніх моделей, ця парадигма розглядає

екологічні стандарти як інструмент модернізації промисловості та стимул для інновацій.

Для юридичного закріплення цих цілей у 2021 році було прийнято «Європейський кліматичний закон», який зробив кліматичну нейтральність обов’язковою вимогою для всіх держав-членів. Ключовим інструментом реалізації курсу є пакет ініціатив «Fit for 55», що передбачає скорочення викидів на 55% вже до 2030 року [4].

Таблиця 1

Динаміка викидів парникових газів у ЄС (1990–2024)

	Викиди ПГ (млн тонн CO ₂ -eq/рік)	Викиди на душу населення (тонн CO ₂ -eq/особу)	Викиди на одиницю ВВП (тонн CO ₂ -eq/тис. USD)	Населення (млн осіб)
1990	4 864,277	11,576	0,346	420,198
2005	4 552,224	10,461	0,240	435,163
2015	3 885,944	8,790	0,184	442,095
2024	3 164,665	7,138	0,129	443,364

Джерело: [3, с. 68]

Ефективність нової стратегії підтверджується статистичними даними. Згідно зі звітом про прогрес кліматичних дій за 2025 рік, Європейському Союзу вдалося забезпечити стабільне економічне зростання за одночасного зниження навантаження на довкілля (табл. 1).

Дані таблиці свідчать про те, що за період 1990–2024 рр. економіка ЄС продемонструвала послідовне розірвання зв’язку між економічним розвитком та обсягами викидів: при зростанні населення на 5,5% загальний обсяг викидів ПГ скоротився на 35%, а вуглецева інтенсивність ВВП знизилася майже втричі. Це підтверджує можливість розвитку без збільшення споживання ресурсів та шкоди для клімату [3].

Фінансова підтримка переходу здійснюється через Інвестиційний план сталого розвитку Європи, що передбачає залучення 1 трлн євро інвестицій. Окрему роль відіграє Механізм справедливого переходу з бюджетом близько 143 млрд євро, спрямований на підтримку вуглецеємних регіонів [2, с.6].

З 1 січня 2026 року розпочався основний етап впровадження Механізму прикордонного вуглецевого коригування (СВАМ). Він передбачає оплату за

викиди парникових газів, вбудовані в імпортовану продукцію (залізо, сталь, алюміній, цемент, добрива, електроенергія та водень) [1]. Це вирівнює умови конкуренції між європейськими виробниками та експортерами з країн, де екологічне регулювання є менш жорстким.

Для України адаптація до ЄЗК є критично важливою у процесі інтеграції до єдиного ринку ЄС. Ukraine Facility є спеціальним інструментом підтримки обсягом 50 млрд євро, спрямованим на зміцнення стійкості, відновлення та модернізацію держави. Фінансування за цією програмою безпосередньо залежить від виконання узгоджених вимог «Плану України», який включає секторральні реформи та інвестиції, необхідні для сталого розвитку та наближення до європейських екологічних стандартів [5]. Найперспективнішим напрямом є модернізація металургійного сектору, що може генерувати десятки мільярдів доларів інвестицій та забезпечити сталий експорт до ЄС в умовах дії СВАМ.

Європейський зелений курс визначає стратегічний напрям трансформації господарської системи ЄС, перетворюючи кліматичні виклики на основу для технологічної модернізації та інвестиційного розвитку. Імплементація регуляторних інструментів, зокрема пакету «Fit for 55» та механізму СВАМ, формує нові умови функціонування єдиного ринку, де дотримання екологічних стандартів стає головним фактором економічної ефективності. Запропонована парадигма відкриває перспективи для побудови високотехнологічної моделі економіки, що гарантує Європейському Союзу збереження конкурентних переваг в умовах глобального енергетичного переходу.

Список використаних джерел: 1. Carbon border adjustment mechanism. European Commission. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/carbon-border-adjustment-mechanism_en. 2. Communication from the commission to the european parliament, the council, the european economic and social committee and the committee of the regions. Brussels. 24 p. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/attachment/860462/Commission%20Communication%20on%20the%20European%20Green%20Deal%20Investment%20Plan_EN.pdf. 3. Crippa, M., Guizzardi, D., Pagani, F., Banja, M., Muntean, M. et al., GHG emissions of all world countries - 2025 Report, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2025, <https://data.europa.eu/doi/10.2760/9816914>. 4. Fit for 55. European Council Council of the European Union. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/fit-for-55/>. 5. Ukraine Facility. European Commission. URL: https://enlargement.ec.europa.eu/funding-technical-assistance/ukraine-facility_en

Стрижакова С. Р.**МІСЦЕ ІСПАНІЇ У СВІТОВІЙ СИСТЕМІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ***Харківський національний**університет імені В. Н. Каразіна**Науковий керівник к.е.н., доц. Макарчук К. О.*

У світовій системі туристичних послуг Іспанія стабільно посідає провідні позиції та входить до числа найбільш відвідуваних країн світу. Туризм є однією з ключових галузей національної економіки країни, формуючи значну частку доходів бюджету та забезпечуючи зайнятість населення. Поєднання сприятливих природно-кліматичних умов, розвиненої туристичної інфраструктури, багатой історико-культурної спадщини та високого рівня сервісу визначає конкурентні переваги Іспанії на глобальному туристичному ринку. Активна інтеграція країни у світові туристичні потоки зумовлює стійке зростання туристичних відвідувань і доходів, що підтверджує її важливе місце у міжнародній системі туристичних послуг (див. рис. 1).

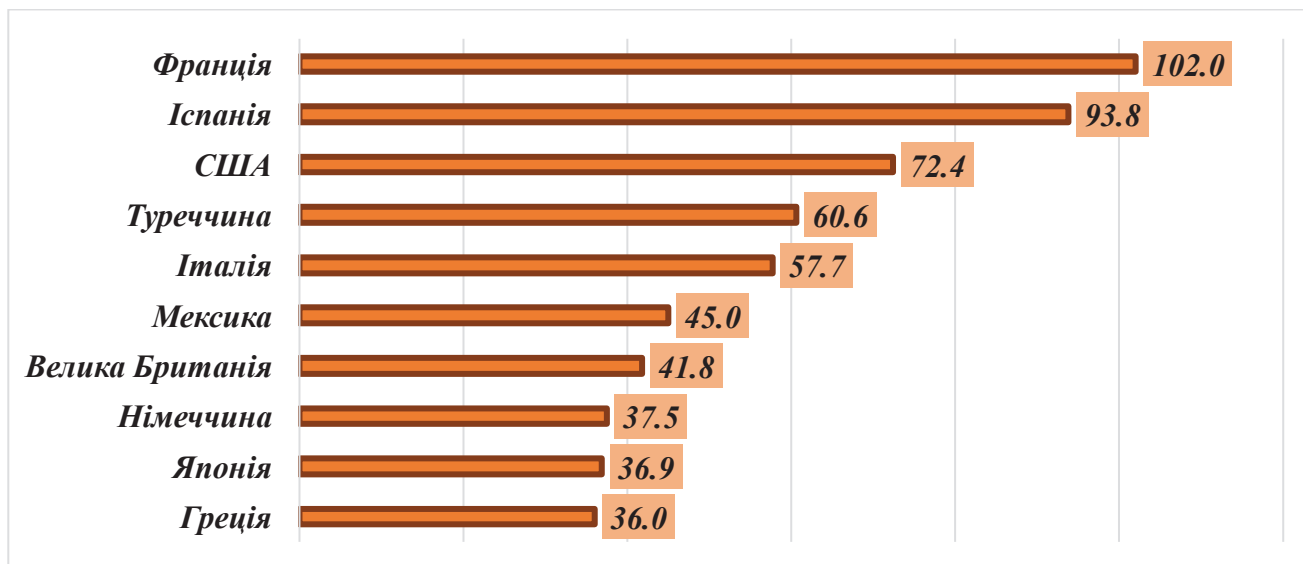


Рис. 1. Країни–лідери за кількістю міжнародних туристичних відвідувань у 2024 р., млн осіб [1]

Аналіз географії міжнародних туристичних потоків у 2024 році дозволяє чітко визначити місце Іспанії у глобальній системі надання послуг. Країна впевнено

посідає другу позицію у світовому рейтингу з показниками 93,8 млн відвідувачів, поступаючись лише Франції (102 млн осіб) [1].

Показовим є значний відрив Іспанії від подальших глобальних гравців, і вона випереджає Сполучені Штати Америки (3-тє місце) на 21,4 млн осіб, Туреччину (4-тє місце) – більш ніж на 30 млн осіб. Така статистика свідчить про домінантну роль Іспанії не лише в Європейському регіоні, а й на світовому ринку, де вона акумулює значно більшу частку туристичного попиту порівняно з прямими конкурентами, таким як Італія (57,7 млн осіб) та Греція (36 млн осіб) відповідно.

Представимо динаміку туристичних відвідувань та доходів від туризму в Іспанії у динаміці у 2016–2024 рр. (рис. 2)

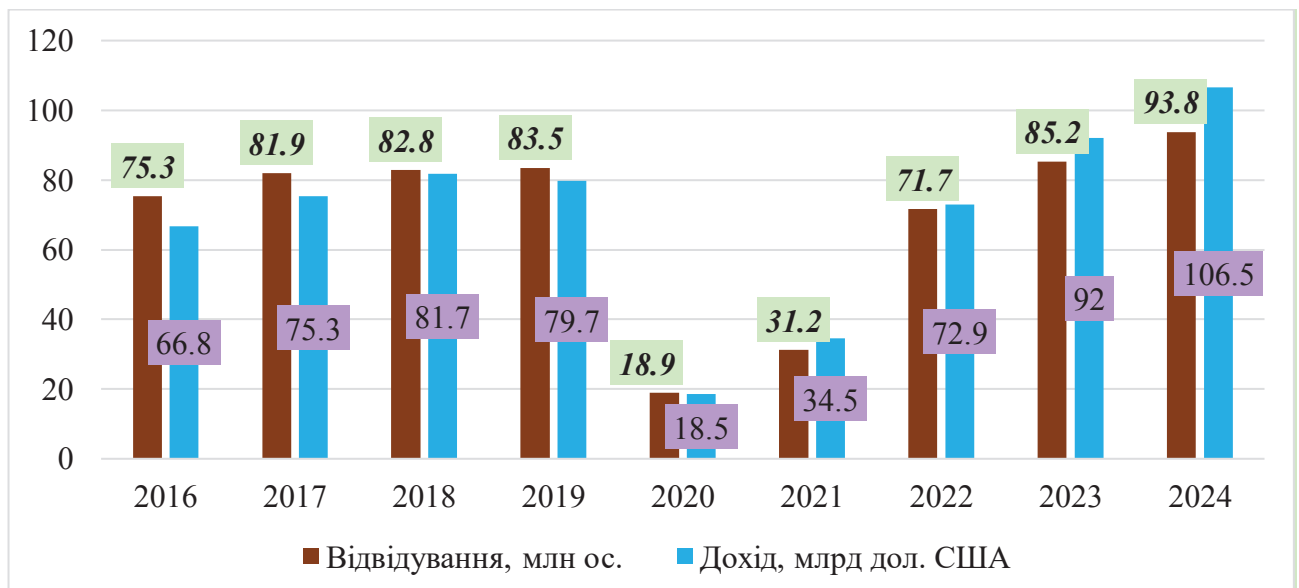


Рис. 2. Динаміка туристичних відвідувань та доходів від туризму в Іспанії у 2016-2024 рр. [2]

Слід відзначити, що існує висока адаптивність галузі до глобальних викликів. Графік цей чітко демонструє V-подібну модель відновлення ринку після кризового 2020 року, коли внаслідок пандемії COVID 19 показники впали до історичного мінімуму (18,9 млн туристів та 18,5 млрд дол. доходу) [2].

У 2024 році показники Іспанії суттєво змінились і перевершили допандемічні результати 2019 року (відповідно 93,8 млн відвідувачів та 106,5 млрд дол. США доходу) [2].

Важливою якісною характеристикою сучасного етапу є випереджаюче зростання доходів порівняно з фізичним обсягом туристичного потоку, адже обсяг доходу значно перевищує показник відвідувань. Це свідчить про підвищення економічної ефективності іспанського туризму та зростання середнього чека витрат одного туриста, що підтверджує успішну переорієнтацію національної стратегії на залучення платоспроможного попиту.

Іспанія не просто приймає багато людей, вона навчилася на цьому ефективно заробляти, що призведе до ефективного розвитку туристичної галузі та економіки країни в цілому.

Надалі розглянемо структуру міжнародних туристичних потоків до Іспанії за країнами походження у 2024 р., що відображено на рис.3.

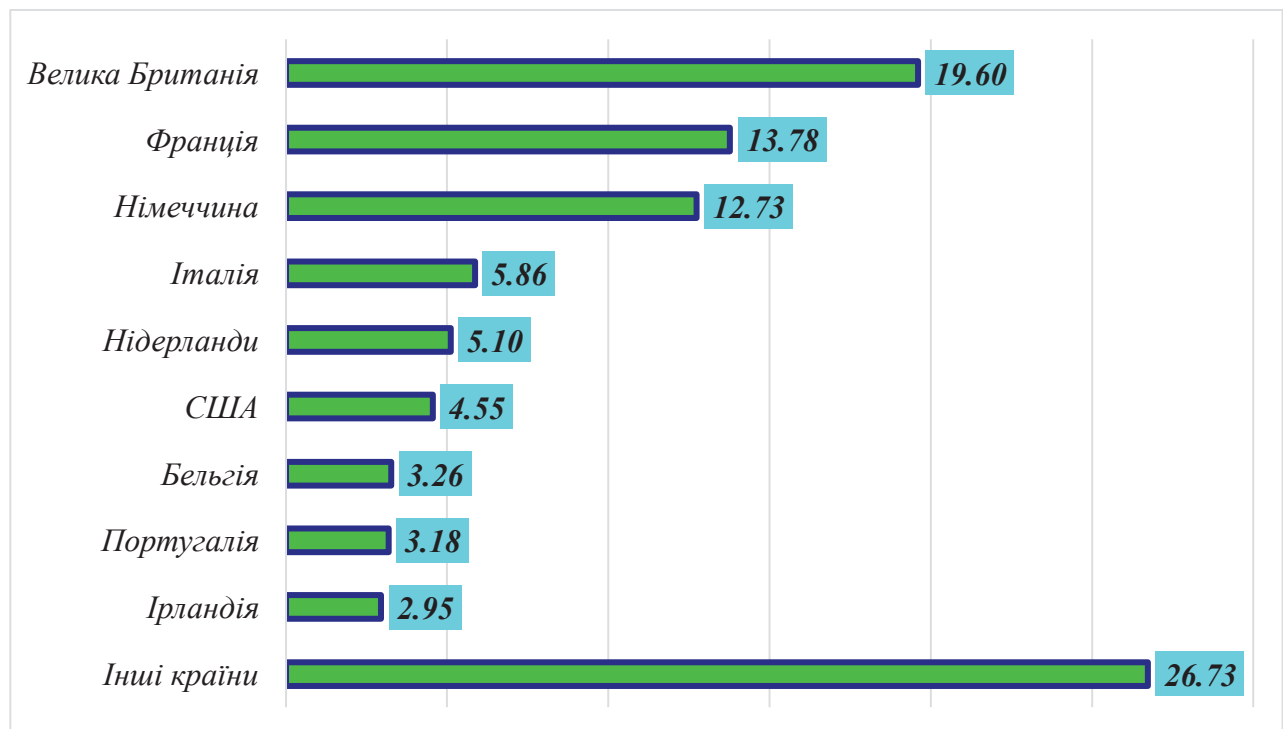


Рис. 3. Структура міжнародних туристичних потоків до Іспанії за країнами походження у 2024 р., % [3]

Аналіз географічної структури в'їзного туризму до Іспанії у 2024 році виявляє яскраво виражену євроцентричність попиту. Абсолютним лідером серед країн-донорів туристів є Велика Британія, частка якої становить 19,6% загального потоку. Це підтверджує історичну стійкість британського ринку для іспанської туристичної

індустрії, попри економічні та політичні зміни останніх років, наприклад, що спричинені Брексітом (Brexit) [3].

Разом із Францією (13,78%) та Німеччиною (12,73%), ці три країни формують «ядро» цільової аудиторії, забезпечуючи майже половину (46,11%) всіх міжнародних прибуттів. Значна частка категорії «інші країни» дорівнює 26,73%, що свідчить про певну диверсифікацію ринку, проте домінування західноєвропейських країн, включаючи Італію – 5,86% та відповідно Нідерланди – 5,1% вказує на те, що місце держави Іспанія у світовій системі послуг насамперед визначається її статусом головного курорту Європи. Частка заокеанських ринків залишається допоміжною, зокрема частка туристичних потоків зі Сполучених Штатів Америки складає 4,55% [3].

Наступним важливим етапом дослідження є огляд ключових туристичних регіонів Іспанії за кількістю відвідувань у 2024 році (рис.4.).

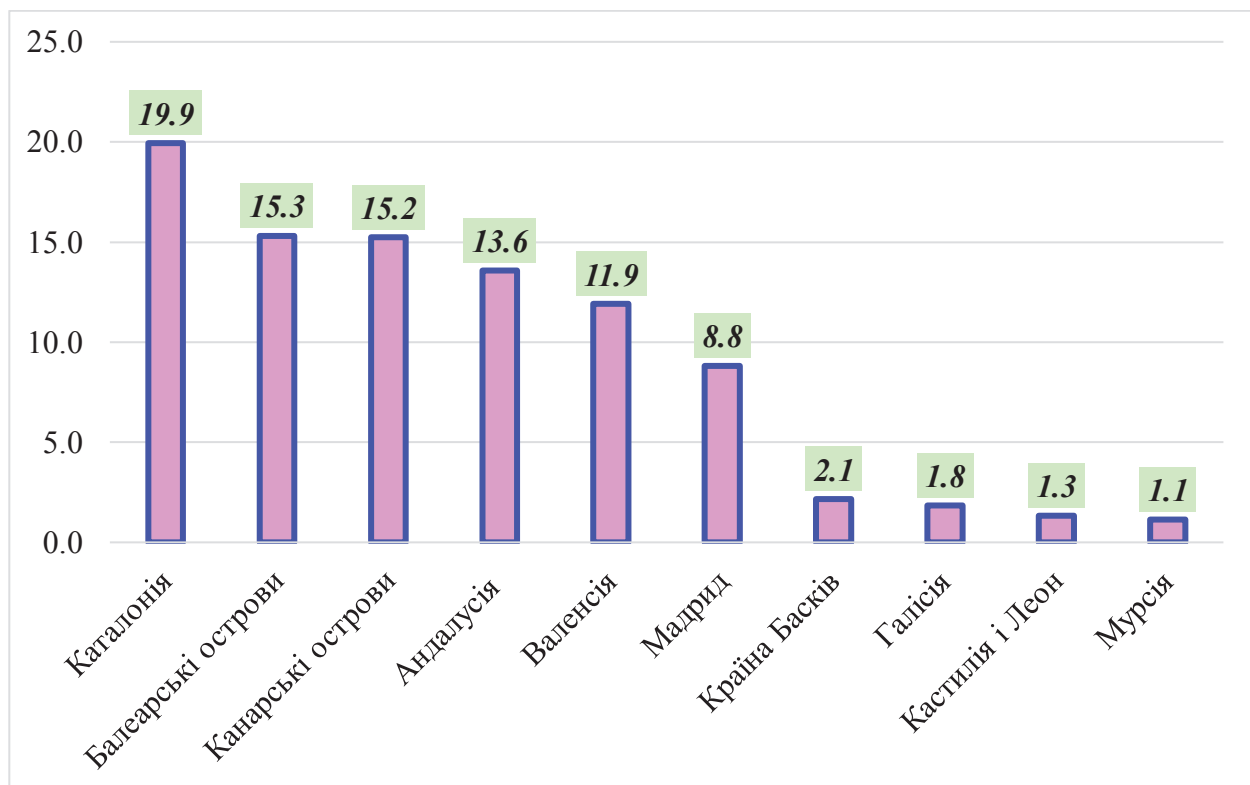


Рис. 4. Ключові туристичні регіони Іспанії за кількістю відвідувань у 2024 р., млн осіб [4]

Аналіз просторової організації туристичних потоків Іспанії у 2024 році свідчить про високу територіальну концентрацію індустрії в прибережних та острівних зонах.

Беззаперечним лідером серед усіх місць є Каталонія, яка прийняла 19,9 млн осіб, що становить понад 20% від загального національного потоку [4].

Статистика яскраво демонструє домінування 5 регіонів, де окрім Каталонії, увійшли Балеарські (15,3 млн осіб) та Канарські острови (15,2 млн осіб), а також Андалусія (13,6 млн осіб) і Валенсія (11,9 млн осіб). Єдиним внутрішнім регіоном із масовим туризмом є столичний округ Мадрид (8,8 млн осіб), який спеціалізується на діловому та культурно–пізнавальному туризмі. Натомість північні регіони Іспанії, як до прикладу Країна Басків, Галісія демонструють значно скромніші показники (2,1 та 1,8 млн. осіб), також Кастилія і Леон (1,3 млн осіб) та Мурсія (1,1 млн осіб), що вказують на суттєву регіональну диспропорцію у розвитку туристичної інфраструктури та попиту [4].

Отже, підсумовуючи вище викладене, можна сказати, що у 2024 році Іспанія закріпила статус одного з лідерів світової системи послуг, посівши друге місце у світі за кількістю відвідувачів (93,8 млн осіб) та продемонструвавши V–подібну модель відновлення після кризи.

Ключовим досягненням туристичної галузі Іспанії стала зміна її якісної структури. Рекордні доходи зростають випереджаючими темпами порівняно з фізичним потоком туристів. Це свідчить про успішну переорієнтацію Іспанії на високорприбуткову модель туризму. Водночас збереження високої концентрації попиту в прибережних зонах (Каталонія, Балеарські та Канарські острови) та залежність від ринків Європи (Великої Британії, Франції, Німеччини) залишаються визначальними рисами національної туристичної системи.

Список використаних джерел: 1. *International Tourism Highlights, 2024 Edition*. UN Tourism. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284425808>. 2. *Data Dashboard*. UN Tourism. URL: <https://www.untourism.int/tourism-data/un-tourism-tourism-dashboard>. 3. *España – Turismo internacional 2025*. Datosmacro. URL: <https://datosmacro.expansion.com/comercio/turismo-internacional/espana>. 4. *Estadística llegadas turistas internacionales (FRONTUR)*. Dataestur. URL: <https://www.dataestur.es/viajes-ocio/frontur/>.

Сулейманова Б. Д.

ДЕТЕРМІНАНТИ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯПОНІЇ З КРАЇНАМИ ЄС

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: к.г.н, доц. Ханова О. В.

Японія та Європейський Союз є одними з ключових гравців на міжнародній економічній арені, становлення яких відбувалося протягом багатьох десятиліть. Їх економічний розвиток був сформований під впливом багатьох чинників, зокрема, історичних, політичних, соціальних та культурних. Країни мають низку спільних рис і водночас багато відмінностей. Щоб краще зрозуміти особливості економічного розвитку Японії та ЄС, проаналізовано динаміку основних макроекономічних показників за останні 10 років [1].

На рис. 1 наведено структуру національних економік Японії та Європейського союзу станом на 2024 рік.

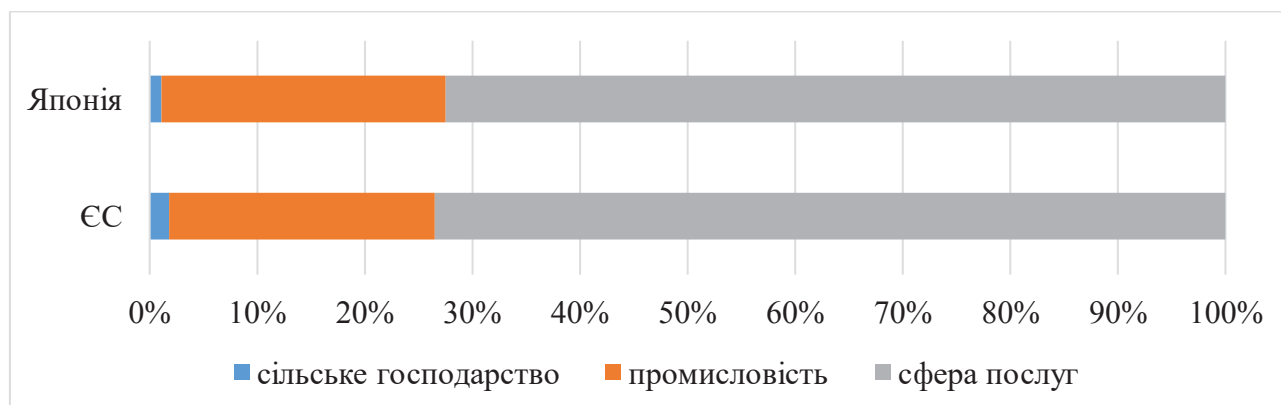


Рис. 1. Структура національних економік ЄС та Японії, 2024 р. % [5]

Як видно з рис. 1 в обох регіонах домінує сектор послуг, який формує понад дві третини ВВП, що свідчить про постіндустріальний характер економік. Промисловість займає друге місце, при цьому її частка дещо вища в Японії.

Сільське господарство має найменшу питому вагу, що є типовим для розвинених країн і підтверджує структурну схожість економік ЄС та Японії [5].

На рис. 2 наведено структуру світового ВВП в 2023 р.

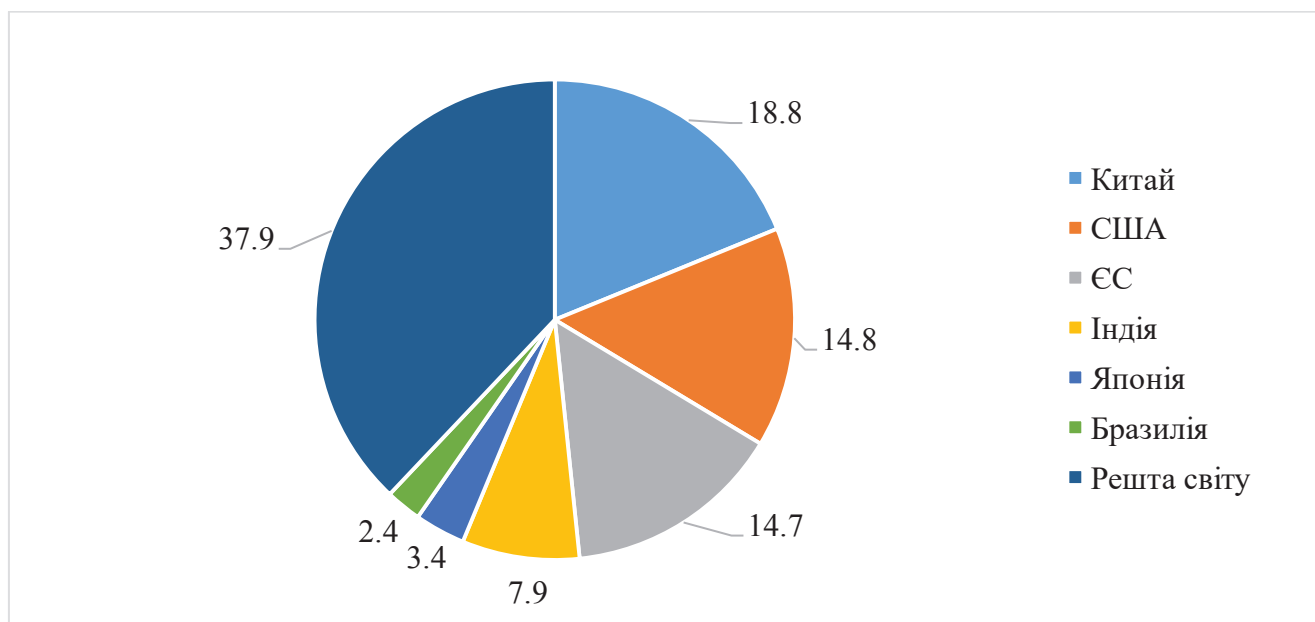


Рис. 2. Структура світового ВВП, 2023 р., % [1; 2]

Аналізуючи рис. 2 можна зробити висновок, що Європейський Союз та Японія вкладають дуже великий внесок в глобальний економічний простір. Незважаючи на свої маленькі розміри, Японія дає майже 4% світового валового внутрішнього продукту, в той час як ЄС, яка складається з 27 держав членів – 15% [1; 2].

На рис. 3 наведено структуру часток світової торгівлі товарами та послугами, яка припадає на головних гравців міжнародного ринку.

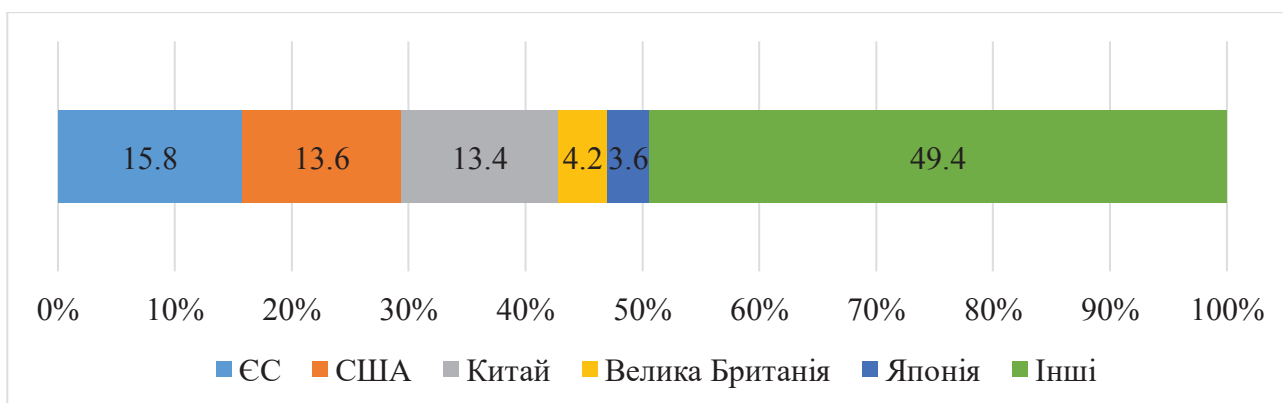


Рис. 3. Частка світової торгівлі товарами та послугами, 2024 р., % [4; 6]

Рис. 3 демонструє суттєву різницю між часткою ЄС та Японії у світовій торгівлі. ЄС займає 15,8% світової торгівлі товарами та послугами, що робить його

найбільшим окремим учасником серед представлених економік. Натомість Японія має лише 3,6% світової торгівлі – це майже в 4,4 рази менше, ніж частка ЄС. Така значна різниця пояснюється кількома факторами. ЄС є об'єднанням 27 країн-членів з єдиним внутрішнім ринком та значними обсягами як внутрішньої, так і зовнішньої торгівлі. Японія, попри те що є високорозвиненою економікою та важливим експортером технологій і автомобілів, залишається окремою країною з обмеженішими торговельними обсягами порівняно з цілим європейським блоком [4; 6].

На рис. 4 наведено структуру прямих іноземних інвестицій, включаючи вхідні та вихідні потоки в 2024 р.

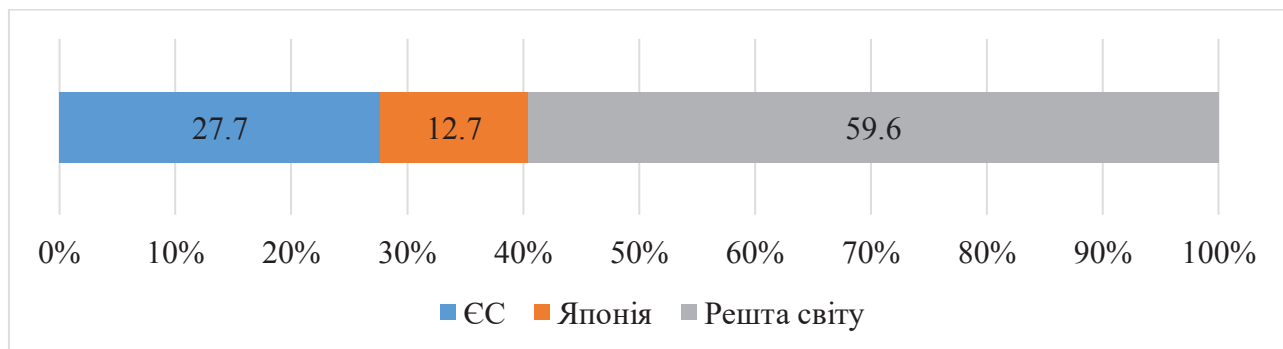


Рис. 4. Прямі іноземні інвестиції: вхідні та вихідні потоки, 2024 р., % [3]

Аналізуючи рис. 4, можна побачити, що ЄС займає 27,7% світових прямих іноземних інвестицій, в той час Японія має у 2 рази менше – 12,7%. Високий показник ЄС формується завдяки потужним економікам-членам блоку. Німеччина є центром для численних транснаціональних корпорацій та великим джерелом прямих інвестицій за кордон. Франція та Нідерланди також виступають важливими інвестиційними точками. Ірландія, попри невеликий розмір, залучає значні обсяги ПІІ, особливо від американських технологічних та фармацевтичних компаній [3]. Відмінність між ЄС та Японією відображає різницю в масштабах економік та їхній відкритості до міжнародного капіталу. ЄС з його єдиним внутрішнім ринком, розвиненою фінансовою інфраструктурою, вільним рухом капіталу між країнами-членами та великою кількістю транснаціональних корпорацій виступає як потужний центр залучення та експорту інвестицій [1].

Проведений аналіз доводить, що економіки Європейського Союзу та Японії мають як спільні риси, так і суттєві відмінності, зумовлені масштабами, інституційною структурою та рівнем інтегрованості у світову економіку. Обидві економіки характеризуються постіндустріальною моделлю розвитку з яскраво вираженим домінуванням сектору послуг та незначною роллю сільського господарства, що є типовим для розвинених країн. Водночас Європейський Союз, як наднаціональне об'єднання 27 держав, займає значно вагоміші позиції у світовій економіці за часткою у світовому ВВП, міжнародній торгівлі та обсягах прямих іноземних інвестицій. Це зумовлено масштабами єдиного внутрішнього ринку, високим рівнем економічної інтеграції та активною участю транснаціональних корпорацій. Японія, попри менші абсолютні показники, залишається однією з провідних економік світу з високим рівнем промислового розвитку, технологічною спеціалізацією та стабільними позиціями у глобальних виробничих ланцюгах.

Отже ЄС виступає потужним глобальним економічним центром з диверсифікованою структурою та значним інвестиційним потенціалом, тоді як Японія демонструє модель високоефективної національної економіки, орієнтованої на інновації та експорт високотехнологічної продукції. Отримані результати створюють підґрунтя для подальшого аналізу торговельно-економічних відносин Японії з країнами ЄС.

Список використаних джерел: 1. *Козик В.В., Пайкова Л.А., Давиленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник.* URL: <http://www.info-library.com.ua/books-book-110.html>; 2. *Ключові показники ЄС у світі* URL: <file:///C:/Users/bogda/Downloads/KS-01-25-002-EN-N.pdf> [Дата звернення 01.02.2026]; 3. *Прямі іноземні інвестиції: внутрішні та зовнішні потоки та запаси, щорічно* URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock> [Дата звернення 01.02.2026]; 4. *Роль ЄС у світовій торгівлі* URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/the-eu-s-role-in-global-trade/> [Дата звернення 01.02.2026]; 5. *Структура економіки ЄС* URL: <https://www.ecb.europa.eu/mopo/eaec/html/index.en.html> [Дата звернення 01.02.2026]; 6. *Японія та COT* URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/japan_e.htm [Дата звернення 01.02.2026].

Торяник С. Р.

**ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН ПІВНІЧНОЇ
АМЕРИКИ В МЕЖАХ УГОДИ USMCA**

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник к.е.н., доц. Шолом А.С.

Економічна інтеграція Північної Америки пройшла шлях від лібералізації торгівлі в межах НАФТА до більш складної, «керованої» інтеграції в рамках USMCA, що поєднує відкриття ринків із промисловою й соціальною політикою. МВФ, моделюючи п'ять ключових положень USMCA (посилені правила походження, трудовий критерій, жорсткіші вимоги до текстилю й одягу, лібералізація аграрної торгівлі та заходи зі спрощення процедур), показує, що сукупний ефект для реального ВВП трьох країн є майже нейтральним, тоді як добробут помірно зростає завдяки кращому доступу до ринків. Це означає, що сучасна інтеграція в Північній Америці дедалі менше зводиться до знижень тарифів і дедалі більше – до налаштування правил гри, які перерозподіляють вигоди між секторами, компаніями та групами працівників [1].

НАФТА, що набула чинності 1 січня 1994 р., ліквідувала більшість тарифів у торгівлі товарами між США, Канадою й Мексикою та створила умови для формування вертикально інтегрованих виробничих ланцюгів, особливо в автомобільній та текстильній промисловості. Разом з тим саме ці галузі виявилися найбільш чутливими до перегляду угоди: МВФ показує, що посилення правил походження та нові вимоги USMCA скорочують торговельні потоки в автомобільному, текстильному та швейному секторах, тоді як аграрна торгівля та окремі промислові галузі отримують додаткові вигоди. Таким чином, трансформація НАФТА в USMCA – це не стільки розширення лібералізації, скільки її «переналаштування» на користь обраних секторів і груп працівників [2].

За даними Світового банку, Північна Америка (регіон NAC) залишається одним з найбільших експортерів і імпортерів товарів у світі, демонструючи одночасно високий рівень диверсифікації товарів і значну частку проміжних, споживчих та капітальних товарів у торговельному обороті. Структура торгівлі за стадіями переробки показує, що регіон поєднує функції «фабрики» та «ринку збуту»: експорт зорієнтований на проміжні й капітальні товари, тоді як імпорт характеризується вищою часткою споживчих товарів і капітального обладнання, що підтримує модернізацію виробництва. У поєднанні з угодою USMCA це формує основу для складної мережі транскордонних ланцюгів створення вартості, в яких товари та компоненти багаторазово перетинають кордони [3].

Таблиця 1

Структурні та інституційні зміни інтеграції Північної Америки від НАФТА до USMCA

Вимір	НАФТА	USMCA	Кількісний ефект
Правила походження для легкових авто (мінімальна регіональна частка вартості, RVC)	62,5% RVC, без трудового критерію	75% RVC + обов'язковий трудовий критерій (LVC) 40–45% вартості, створеної на підприємствах із зарплатою $\geq$ 16 дол./год.	USITC оцінює збільшення випуску автомобілів у США на 1 464 одиниці та зростання зайнятості в автопромі на 3 912 осіб, тоді як торгівля авто й комплектуючими дещо скорочується.
Торгівля автомобілями, текстилем та одягом	Ліберальний доступ за умови дотримання базових правил походження, зростання торгівлі внаслідок усунення тарифів.	Посилені правила походження та додаткові обмеження для текстильних і швейних виробів.	МВФ моделює скорочення двосторонніх потоків у цих секторах при майже нейтральному впливі на реальний ВВП, що компенсується виграшами в інших галузях (аграрний сектор, спрощення процедур).
Структура товарного експорту/імпорту Північної Америки за стадіями переробки (2023 р.)	Домінування проміжних товарів у експорті та капітальних товарів в імпорті	Зберігається, але зростає частка імпорту споживчих і капітальних товарів, що свідчить про подальше	У 2023 р. проміжні товари становили 21,59% експорту й 17,52% імпорту; споживчі товари – 27,67% експорту та

	характерне вже в період НАФТА.	поглиблення виробничої спеціалізації й залежність від зовнішніх постачальників.	36,26% імпорту; капітальні товари – 24,95% експорту та 33,38% імпорту.
Сукупний добробут і розподіл вигод між країнами	НАФТА забезпечила зростання торгівлі й ПП, але дискусії щодо перерозподілу вигод (особливо в США) залишалися гострими.	USMCA вводить цілеспрямовані механізми перерозподілу (LVC, сектори з преференційним доступом, жорсткіші правила в автопромі й текстилі).	За оцінкою МВФ, сукупний добробут Канади та Мексики зростає приблизно на 1,3 млрд дол., тоді як США втрачають близько 0,7 млрд дол. через посилення правил походження; вплив на реальний ВВП усіх трьох країн близький до нуля.

Джерело: побудоване автором за матеріалом [3, 4, 5, 6, 7]

Комбінований аналіз кількісних оцінок МВФ, USITC та даних WITS свідчить, що USMCA стала етапом переходу від «класичної» ліберальної інтеграції до моделі, орієнтованої на переформатування виробничих ланцюгів і підвищення стандартів праці. Підвищення регіональної та трудової частки вартості в автосекторі, з одного боку, посилює внутрішньорегіональні зв'язки й збільшує зайнятість у США та частково в Канаді, а з іншого – обмежує гнучкість компаній у виборі постачальників і створює ризики втрати частки світового ринку. У сукупності з асиметричним розподілом вигод між країнами й секторами це робить північноамериканську інтеграцію прикладом «керованої глобалізації», де економічні інструменти використовуються для досягнення ширших стратегічних і соціальних цілей.

Список використаних джерел: 1. Burfisher M.E., Lambert F., Matheson T. NAFTA to USMCA: What is Gained? IMF Working Paper WP/19/73. 2019. URL: <https://www.imf.org/-/media/files/publications/wp/2019/wp19073.pdf> [Last accessed 02 Feb. 2026]. 2. North American Free Trade Agreement. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/North_American_Free_Trade_Agreement [Last accessed 02 Feb. 2026]. 3. North America Trade (NAC) – WITS Data. World Bank. URL: <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/NAC> [Last accessed 02 Feb. 2026]. 4. United States-Mexico-Canada Agreement. URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement> [Last accessed 02 Feb. 2026]. 5. The USMCA and North

*American Trade. Global Affairs. 2025. URL: <https://globalaffairs.org/commentary/analysis/usmca-review-what-does-mean-north-american-trade> [Last accessed 02 Feb. 2026]. 6. *USMCA: Evolution and Impact on North American Trade. HCO Insights. 2025. URL: <https://www.hco.com/insights/usmca-trade-agreement> [Last accessed 02 Feb. 2026]. 7. *The USMCA as a Regional Integration Project. In: Regional Trade Agreements in a Fragmenting World Economy. Cambridge University Press. 2026. URL: https://resolve.cambridge.org/core/services/aop-cambridge-core/content/view/99447DB9AC37567BF086156FA6E0D5D5/9781009348515c7_169-198.pdf [Last accessed 02 Feb. 2026].***

УДК 339.9:338.48(494)

Ус А. Ю.

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТУРИСТИЧНИМИ ПОСЛУГАМИ ШВЕЙЦАРСЬКОЇ КОНФЕДЕРАЦІЇ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Науковий керівник: к.е.н., доц. Григорова-Беренда Л. І.

У сучасній світовій економіці сфера послуг формує значну частку міжнародної торгівлі та валового внутрішнього продукту розвинених країн. У межах міжнародної торгівлі послугами особливе місце посідають туристичні послуги, які поєднують економічні, соціальні та культурні аспекти розвитку держав.

Зовнішня торгівля туристичними послугами є важливою частиною економіки Швейцарської Конфедерації. Завдяки Альпам, високому рівню сервісу, стабільності і безпеці країна відома у світі як туристичний напрям та саме через це Швейцарія має значні доходи від експорту послуг. Незважаючи на домінування в структурі експорту послуг фінансових та ділових видів послуг, туризм залишається важливим джерелом валютних надходжень і зайнятості.

Протягом усього року країна приваблює туристів, на що вказують стабільно високі показники. Взимку основний потік припадає на гірськолижні курорти, а влітку – на озера, міста та екологічний туризм. Діловий туризм також має важливу роль, адже у Швейцарії часто проходять міжнародні конференції, форуми та зустрічі.

Експорт туристичних послуг вказує на витрати іноземних відвідувачів на території країни і є важливим показником її залучення до міжнародного

туристичного ринку. Аналіз динаміки цього показника за довгий період дозволяє побачити, як розвивається галузь та як на неї впливають зовнішні фактори.

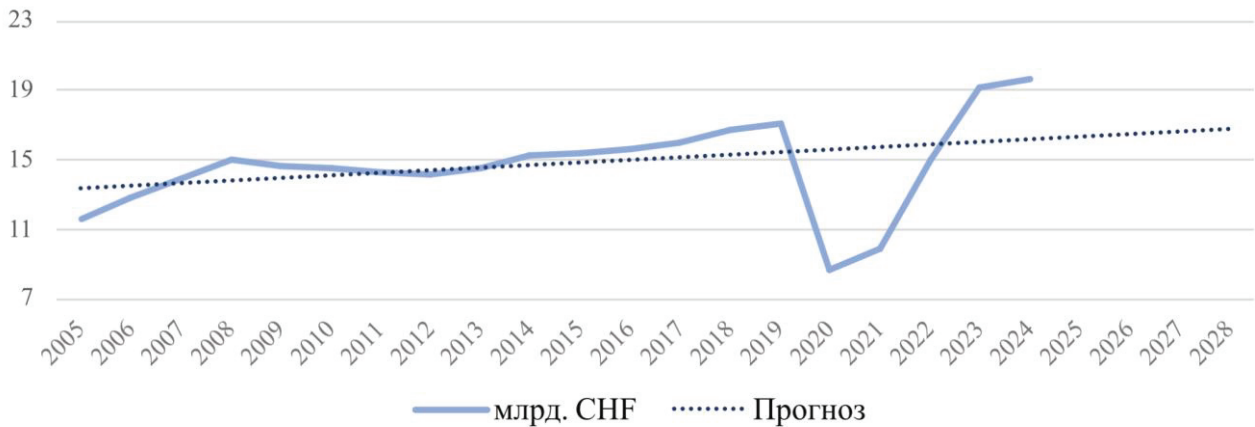


Рис. 1. Динаміка експорту туристичних послуг Швейцарії, 2004-2024 рр., прогноз 2025-2028 [1]

Як видно з рис. 1, до 2019 року обсяги експорту туристичних послуг мали поступову тенденцію до зростання, що свідчить про стабільний розвиток галузі та збільшення попиту з боку іноземних туристів. У 2020 році маємо різке скорочення показника внаслідок пандемії COVID-19 та обмеження на міжнародні подорожі. Закриті кордони та спад туристичних потоків відповідно негативно вплинули на галузь туризму та доходи від неї.

Проте, починаючи з 2021 року, туристична галузь поступово почала відновлюватись. Зростання показників у наступні роки свідчить, що країна здатна адаптуватись до змін зовнішніх умов.

Важливо також зазначити, що структура експорту послуг через присутність туризму є більш диверсифікованою, кілька вагомих складових, таких як фінансові, інформаційні та туристичні послуги, зменшують залежність країни від стану одного з видів економічної діяльності. В умовах нестабільності світової економіки це є надважливим, оскільки різноманітність сильних сторін дає можливість компенсувати проблеми в одній галузі за рахунок розвитку інших сфер.

Для більш повного розуміння значення туризму для економіки країни, доцільно розглянути структуру експорту послуг (рис.2).

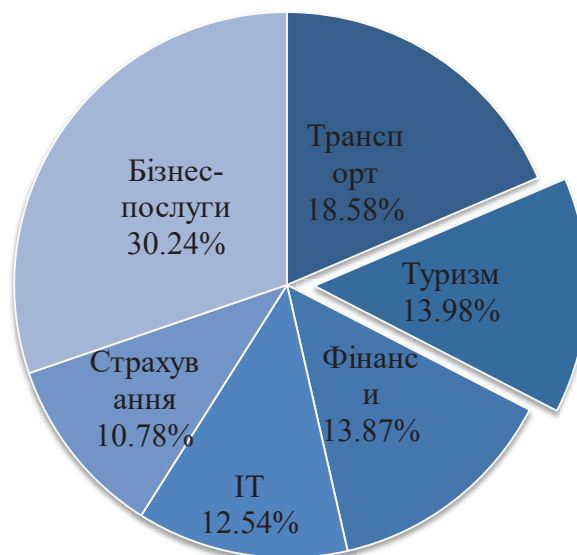


Рис. 2. Структура експорту комерційних послуг Швейцарії, 2024 р. [2]

Аналізуючи дані, наведені на рис. 2, можна побачити, що туристичні послуги у структурі експорту послуг займають майже 14% від загального обсягу. Це вказує на те, що туризм є важливим напрямом, який приносить стабільні доходи країні, хоч і не є найбільшою складовою, проте є співставним з такими різновидами як фінансові та інформаційно-комунікаційні послуги. Отже, туризм відіграє помітну роль у загальній структурі експорту послуг, має важливе значення для формування доходів країни та залишається перспективним сегментом розвитку її зовнішньої торгівлі.

Розглядаючи структуру експорту послуг, важливо враховувати не лише прямий внесок окремих секторів, але й те, як вони між собою пов'язані. Оскільки туристи користуються транспортом, готелями, банківськими сервісами, послугами харчування та розваг, то можна стверджувати, що туризм сприяє розвитку суміжних сфер комерційних послуг.

Основним функціями торгівлі туристичними послугами на макрорівні є:

- надходження іноземної валюти (іноземні туристи прибуваючи до країни, витрачають кошти на проживання, харчування, транспорт та розваги, що поповнює

бюджет приймаючої країни та підтримує стабільність економіки);

- зовнішня торгівля туристичними послугами сприяє економічному зростанню, оскільки туризм активізує роботу інших галузей економіки (готелів, транспорту та інших складових сфери послуг);

- розвиток міжнародного туризму сприяє створенню нових робочих місць, особливо у сфері обслуговування, що допомагає зменшити рівень безробіття та підвищити рівень доходів населення;

- для залучення іноземних туристів країна має покращувати інфраструктуру, а саме: дороги, аеропорти, готелі, туристичні об'єкти тощо, що має позитивний ефект не лише для туристів, а й сприяє підвищенню якості життя місцевого населення;

- активна зовнішня торгівля туристичними послугами допомагає покращити міжнародний імідж країни, через що вона стає ще більш привабливою для туристів і потенційних інвесторів [3].

Зовнішня торгівля туристичними послугами Швейцарської Конфедерації характеризується довгостроковою тенденцією до зростання та високою стійкістю до кризових явищ. Туризм відіграє важливу, хоча й допоміжну роль у структурі експорту послуг та економічному розвитку країни.

Таблиця 1

Частка туристичних послуг у загальному експорті послуг Швейцарської Конфедерації

<i>Рік</i>	<i>Загальний експорт послуг, млрд CHF</i>	<i>Експорт туристичних послуг, млрд CHF</i>	<i>Частка туризму в експорті послуг, %</i>
2019	132,4	17,1	12,9
2020	121,6	8,7	7,2
2021	125,9	9,9	7,9
2022	137,8	15,1	11,0
2023	145,6	19,2	13,2
2024	149,8	19,6	13,1

Джерело: складено автором за матеріалом [4, 5]

Дані таблиці 1 доводять, що туристичні послуги стабільно (за винятком періоду пандемії) посідають вагоме місце в загальному експорті послуг Швейцарії протягом останніх років. Так, у 2019 році частка туризму майже у 13% свідчить про високий рівень попиту на туристичні послуги Швейцарської Конфедерації з боку іноземних туристів, її популярність і привабливість для відвідувачів з різних куточків світу. У 2020-2021 роках через пандемію COVID-19 частка різко скоротилась майже вдвічі. Однак вже у 2023-2024 роках ці показники знов почали зростати і повернулись до докризового рівня.

На розвиток туристичних послуг країни суттєвий вплив має загальна економічна ситуація, яка складається в світовій економіці, особливо в період нестабільності. Наприклад, коли у споживачів змінюються споживчі звички та змінюється структура витрат населення. Для Швейцарії характерне поєднання традиційних туристичних переваг із високими стандартами якості послуг. Саме це зумовлює формування стабільного інтересу з боку іноземних туристів і дозволяє країні зберігати конкурентні позиції навіть в умовах посилення конкуренції на світовому туристичному ринку.

Важливим джерелом валютних надходжень для Швейцарської Конфедерації є продаж туристичних послуг іноземцям. Туризм також підтримує розвиток готельного бізнесу, транспорту та сфери послуг, а отже має значний вплив на економіку країни в цілому [6].

Отже, туристичні послуги посідають важливе місце у структурі експорту послуг Швейцарської Конфедерації та залишаються перспективним напрямом економічного розвитку в умовах глобальних викликів.

Список використаних джерел: 1. Swiss Federal Statistical Office. Tourism Statistics: Tourism Satellite Account and Economic Impact. – URL: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/en/home/statistics/tourism.assetdetail.35527566.html> 2. Organization for Economic Co-operation and Development. OECD Data Explorer: Tourism and Economic Indicators. – URL: <https://data-explorer.oecd.org> 3. World Tourism Organization. Tourism and Economic Development. – Madrid: UNWTO, 2019. – URL: <https://www.unwto.org/tourism-and-economic-development> 4. Swiss National Bank. Balance of Payments Statistics. – URL: <https://www.snb.ch/en/the-snb/statistics/balance-of-payments> 5. Swiss National Bank. Balance of Payments Services Data (Data Portal). – URL: [https://data.snb.ch/en/topics/aube/cube/bopserva?dimSel=D1\(T1\),D2\(E\)](https://data.snb.ch/en/topics/aube/cube/bopserva?dimSel=D1(T1),D2(E)) 6. OECD. Tourism Trends and Policies 2018. – URL: <https://www.oecd.org/cfe/tourism/>

Ускова К. Д.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ ПІСЛЯ 2022 РОКУ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шолом А. С.

Повномасштабне вторгнення Російської Федерації в Україну з лютого 2022 року спричинило безпрецедентні виклики для національної економіки, серед яких найгострішим є різке погіршення інвестиційного клімату та відтік капіталу. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які до війни слугували важливим джерелом модернізації виробництва, трансферу технологій та створення робочих місць, зазнали катастрофічного скорочення. За даними Національного банку України, у 2022 році чистий приплив ПІІ становив лише близько 0,2–0,6 млрд дол. США, що на понад 90% менше довоєнного рівня [1]. Це призвело до дефіциту ресурсів для відновлення зруйнованої інфраструктури, промисловості та соціальної сфери, а також посилило залежність від міжнародної допомоги та кредитів.

Серед основних проблем залучення іноземних інвестицій після 2022 року виділяються такі:

1. Високі геополітичні та воєнні ризики. Постійна загроза обстрілів, окупація територій та невизначеність щодо тривалості конфлікту роблять Україну зоною підвищеного ризику для більшості інвесторів. Багато компаній застосовують політику “wait and see”, відкладаючи нові проекти до стабілізації ситуації.

2. Знищення та пошкодження інфраструктури. За оцінками Світового банку та уряду України, загальні потреби у відновленні перевищують 486 млрд дол. США (станом на початок 2025 року), з яких значна частина припадає на енергетику, транспорт, житло та промисловість [2]. Руйнування енергетичних об’єктів у 2024–

2025 роках призвело до дефіциту електроенергії, що безпосередньо впливає на виробничі потужності та інвестиційну привабливість.

3. Макроекономічна нестабільність та обмеження капіталу. Девальвація гривні, висока інфляція (хоча й знижена у 2024–2025 рр.), жорстка монетарна політика НБУ та обмеження на вивід дивідендів і капіталу ускладнюють прогнозування прибутків. Державний борг перевищує 80–90% ВВП, що підвищує ризики дефолту.

4. Корупція та слабкість інституційного середовища. Незважаючи на прогрес (створення антикорупційних органів, судова реформа), індекс сприйняття корупції за версією Transparency International у 2024 році становив близько 33–36 балів, що залишається одним з найнижчих показників у Європі [3]. Бюрократичні бар'єри, непрозорі тендери та судові ризики відлякують стратегічних інвесторів.

5. Секторальні диспропорції. Традиційно привабливі галузі (ІТ, агро, логістика) постраждали від блоkad, кібератак та логістичних проблем, тоді як відновлювальна енергетика, оборонна промисловість та цифрова інфраструктура потребують значних вкладень, але мають високі ризики.

Незважаючи на ці виклики, після 2022 року з'явилися нові перспективи та механізми залучення інвестицій:

– Євроінтеграційний вектор. Статус кандидата на вступ до ЄС (червень 2022) та запуск Ukraine Facility (50 млрд євро на 2024–2027 рр.) створюють потужний стимул. Виконання реформ (антикорупційних, судової, корпоративного управління) відкриває доступ до грантів і пільгових кредитів.

– Механізми страхування воєнних ризиків. Програми Міжнародної фінансової корпорації (IFC), ЄБРР, Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) та урядові гарантії дозволили реалізувати проекти на суму понад 2–3 млрд дол. у 2023–2025 роках.

– Державно-приватне партнерство (ДПП) та інвестиційні стимули. Оновлений закон про ДПП та програма “Велике будівництво” спрощують участь іноземного капіталу в інфраструктурних проектах. Платформа Advantage Ukraine пропонує понад 500 готових інвестиційних можливостей у пріоритетних секторах.

– Зелена та цифрова трансформація. Україна має потенціал у відновлюваній енергетиці (сонячна, вітрова), де інвестиції від європейських компаній (наприклад, DTEK Renewables, європейські фонди) вже реалізуються. ІТ-сектор залишається відносно стійким завдяки віддаленій роботі.

– Реінвестування прибутків. Значна частка ПІІ (понад 70% у 2024 році) надходить саме від реінвестування доходів наявних інвесторів, що свідчить про збереження довіри з боку тих, хто вже присутній в Україні. Для наочності динаміки залучення ПІІ наведено таблицю з оновленими даними за 2020–2025 роки (нетто-приплив, млрд дол. США). Дані базуються на звітах НБУ, Світового банку та інших джерелах.

Таблиця 1

Динаміка прямих іноземних інвестицій (нетто-приплив) в Україну, 2020–2025 рр., млрд дол. США

Рік	Нетто-приплив ПІІ, млрд дол. США	Зміна порівняно з попереднім роком, %	Основні джерела / країни-інвестори	Примітки / ключові фактори
2020	0,3 – 0,6	-80 – -90	Кіпр, Нідерланди, Великобританія	Довоєнне падіння через пандемію COVID-19
2021	6,5 – 7,9	+900 – +2500	Нідерланди, Німеччина, США	Відновлення після кризи, реформи
2022	0,2 – 0,6	-90 – -92	США, Німеччина, Польща	Початок повномасштабної війни, відтік капіталу
2023	4,2 – 4,6	+700 – +2000	ЄС (колективно), США, Канада	Початок відновлення, реінвестування прибутків
2024	3,3 – 3,5	-20 – -25	ЄС, США, реінвестування	Зниження через енергетичну кризу та ризики
2025	1,7 – 2,5 (за 9–12 міс.)	-25 – -50 (прогноз)	ЄС, США, міжнародні організації	Прогноз; повільне відновлення, фокус на гарантіях

Джерело: складено автором за даними [1; 2; 4].

Аналіз таблиці демонструє глибоке падіння у 2022 році та часткове відновлення у 2023–2024 роках переважно завдяки реінвестуванню та допомозі. Однак у 2025 році темпи знову сповільнилися через посилення воєнних ризиків та енергетичних проблем.

Для подолання проблем необхідний комплексний підхід: завершення судової та антикорупційної реформ, стабілізація макроекономіки за підтримки МВФ, розширення програм страхування ризиків та активна інвестиційна дипломатія. Лише за таких умов Україна зможе реалізувати свій потенціал як привабливого ринку для іноземного капіталу в поствоєнний період.

Отже, проблеми залучення іноземних інвестицій після 2022 року є комплексними та пов'язаними з війною, але перспективи відкриваються завдяки міжнародній підтримці, євроінтеграції та внутрішнім реформам. Подальші дослідження можуть бути присвячені секторальному аналізу (енергетика, ІТ, агро) та оцінці ефективності нових механізмів страхування.

Список використаних джерел: 1. Національний банк України. Статистика прямих іноземних інвестицій. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external> (дата звернення: 04.02.2026). 2. Світовий банк. Ukraine Rapid Damage and Needs Assessment (оновлені оцінки 2024–2025). URL: <https://www.worldbank.org/en/country/ukraine/publication/ukraine-rapid-damage-and-needs-assessment> (дата звернення: 04.02.2026). 3. Transparency International. Corruption Perceptions Index 2023–2024. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi> (дата звернення: 04.02.2026). 4. UNCTAD. World Investment Report 2025. URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025> (дата звернення: 04.02.2026).

УДК 339

Чедія Р. В.

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КАЗАХСТАНОМ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Науковий керівник: к.е.н., доц. Коваленко Р.С.

Сучасні торговельно-економічні відносини між Україною та Республікою Казахстан формувалися в умовах тривалих трансформацій пострадянського простору, зміни зовнішньоекономічних пріоритетів обох держав, а також впливу

глобальних і регіональних геополітичних процесів. Після набуття незалежності Україна і Казахстан вибудовували співпрацю на основі спільної історичної спадщини, схожої структури економік та взаємної зацікавленості у збереженні торговельних зв'язків. Протягом тривалого часу Казахстан розглядався Україною як важливий партнер у Центральній Азії, а Україна для Казахстану залишалася одним із ключових торговельних контрагентів у Східній Європі.

Економічна взаємодія між двома країнами традиційно ґрунтувалася на товарній торгівлі, яка включала продукцію металургії, машинобудування, хімічної промисловості, сільськогосподарські товари, а також енергоносії. Україна експортувала до Казахстану переважно продукцію з високим рівнем переробки, зокрема металовироби, машини та обладнання, транспортні засоби, продовольчі товари. У свою чергу, Казахстан був важливим постачальником мінеральної сировини, палива, хімічної продукції та окремих видів сільськогосподарської продукції. Така структура торгівлі відображала взаємодоповнюваність економік двох держав, але водночас свідчила про обмежений рівень диверсифікації торговельних потоків [1].

Важливу роль у розвитку торговельно-економічних відносин відігравали інституційні механізми співпраці. Між Україною та Казахстаном було укладено низку міждержавних і міжурядових угод, спрямованих на сприяння торгівлі, захист інвестицій, уникнення подвійного оподаткування, розвиток науково-технічного та промислового співробітництва. Функціонування спільних міжурядових комісій дозволяло координувати економічний діалог, обговорювати проблемні питання та формувати рамкові напрями подальшої взаємодії. Разом з тим ефективність цих механізмів значною мірою залежала від загального політичного контексту та зовнішньоекономічних орієнтацій сторін [2].

Динаміка розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Казахстаном у 2018–2024 роках, відображена на рисунку 1, свідчить про нерівномірний характер двосторонньої економічної взаємодії. На графіку показано зміну обсягів товарообігу між двома країнами, який включає експорт та імпорт товарів.

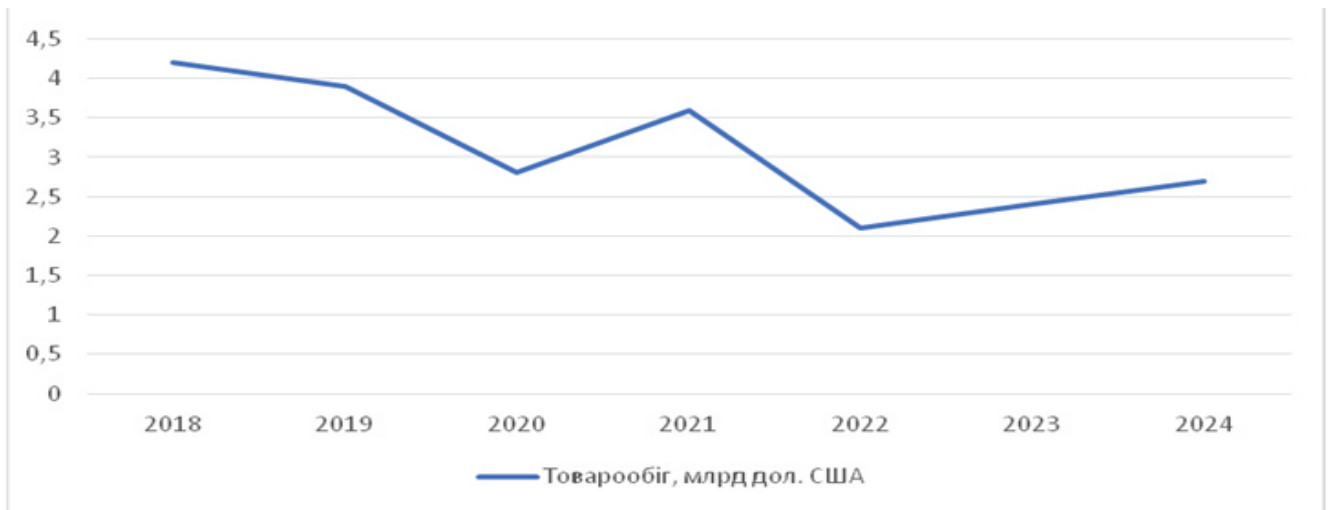


Рис.1. Динаміка розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Казахстаном (товарообіг, млрд дол. США), [3]

У 2018–2019 роках спостерігалися відносно високі та стабільні обсяги товарообігу, що відображало збереження традиційних торговельних зв'язків між Україною та Казахстаном. У 2020 році відбулося помітне скорочення торговельної активності, зумовлене впливом глобальної економічної кризи та обмежень, пов'язаних із пандемією COVID-19, які негативно вплинули на міжнародну торгівлю та логістичні ланцюги.

У 2021 році зафіксовано часткове відновлення товарообігу, що свідчить про адаптацію економік обох країн до нових умов та поступове пожвавлення зовнішньоекономічної діяльності. Водночас у 2022 році відбулося різке падіння обсягів торгівлі, яке стало наслідком повномасштабної війни проти України, руйнування традиційних транспортних маршрутів і зниження ділової активності. Починаючи з 2023 року, на графіку простежується поступове відновлення торговельно-економічних відносин, що зумовлено адаптацією бізнесу, пошуком альтернативних логістичних шляхів та збереженням взаємної зацікавленості у співпраці [3].

Суттєвий вплив на динаміку українсько-казахстанських економічних зв'язків мали інтеграційні процеси в регіоні. Вступ Казахстану до Євразійського економічного союзу змінив умови доступу українських товарів на казахстанський ринок, ускладнив торговельні процедури та знизив конкурентоспроможність

окремих українських експортерів. Водночас для України посилення європейського вектору зовнішньоекономічної політики означало переорієнтацію торговельних потоків у бік ринків Європейського Союзу. У результаті двостороння торгівля між Україною та Казахстаном упродовж останніх років характеризувалася нерівномірною динамікою та загальною тенденцією до скорочення обсягів [3].

Окрему увагу в аналізі торговельно-економічних відносин між Україною та Казахстаном слід приділити логістичному чиннику. Географічна віддаленість, відсутність спільного кордону, а також транзитна залежність від третіх країн істотно впливали на вартість і складність взаємної торгівлі. Традиційні транспортні маршрути, що проходили через територію Російської Федерації, після 2014 року, а особливо після початку повномасштабної війни проти України, втратили свою актуальність. Це поставило перед обома країнами питання пошуку альтернативних логістичних коридорів, зокрема через Чорноморський регіон, Кавказ та Каспійське море [4]. Розвиток Транскаспійського міжнародного транспортного маршруту відкриває нові можливості для відновлення економічної взаємодії, однак потребує значних інфраструктурних інвестицій та міждержавної координації.

В умовах повномасштабної війни та радикальної трансформації міжнародного економічного середовища торговельно-економічні відносини між Україною та Казахстаном зазнали додаткових викликів. Казахстан, з одного боку, декларує нейтральну позицію у війні та прагне зберігати багатовекторність зовнішньої політики, а з іншого — змушений враховувати тиск з боку ключових геополітичних акторів. Для України ж пріоритетним завданням залишається забезпечення економічної стійкості, збереження експортного потенціалу та пошук надійних партнерів у різних регіонах світу. У цьому контексті Казахстан може розглядатися як перспективний, але складний партнер, співпраця з яким потребує гнучкого та прагматичного підходу [5].

Перспективи подальшого розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Казахстаном значною мірою залежатимуть від зовнішніх умов, зокрема від тривалості війни, змін у глобальних логістичних ланцюгах, а також від еволюції інтеграційних процесів у Євразійському регіоні. Потенційними

напрямами поглиблення співпраці можуть стати аграрний сектор, переробна промисловість, машинобудування, а також участь у спільних інфраструктурних і транзитних проектах. Водночас для реалізації цього потенціалу необхідне оновлення договірно-правової бази, активізація економічної дипломатії та зменшення політичних і регуляторних бар'єрів.

Отже, торговельно-економічні відносини між Україною та Казахстаном мають складний і багатовимірний характер. Вони поєднують у собі як історично сформовані зв'язки, так і нові виклики, зумовлені змінами міжнародного середовища. Для України важливо не втрачати казахстанський напрям зовнішньоекономічної політики, водночас адаптуючи співпрацю до сучасних реалій та власних стратегічних пріоритетів. Формування збалансованої та прагматичної моделі взаємодії з Казахстаном може стати одним із чинників довгострокової економічної стабільності та розширення міжнародних економічних можливостей України [6].

Список використаних джерел: 1. Міністерство економіки України. Торговельно-економічні відносини України з Республікою Казахстан [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.me.gov.ua>. 2. Державна служба статистики України. Зовнішня торгівля товарами України за країнами світу [Електронний ресурс]. – URL: <https://ukrstat.gov.ua>. 3. The World Bank. Trade Statistics: Ukraine, Kazakhstan [Електронний ресурс]. – URL: <https://data.worldbank.org>. 4. Asian Development Bank. Trans-Caspian Transport Corridor: Economic Implications [Electronic resource]. – URL: <https://www.adb.org>. 5. OECD. Kazakhstan and Regional Trade Integration [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.oecd.org>. 6. UNCTAD. World Trade and Development Report [Електронний ресурс]. – URL: <https://unctad.org>.

Секція 2

Тенденції розвитку міжнародної логістики у глобалізованому світі

УДК 339.543:656(481)

Бальвас В.В.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МИТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ НОРВЕГІЇ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Науковий керівник к.е.н., доц. Шолом А.С.

Сучасний розвиток міжнародних економічних відносин характеризується поглибленням інтеграційних процесів зростанням ролі глобальних ланцюгів постачання та підвищенням вимог до ефективності логістичних систем [1]. У таких умовах митно-логістична система держави виступає важливим інструментом забезпечення безперервності міжнародних товаропотоків та інтеграції національної економіки у світове господарство. Показовим у цьому контексті є досвід Норвегії яка активно залучена до міжнародної економічної взаємодії та бере участь у Європейському економічному просторі що забезпечує тісну інтеграцію з внутрішнім ринком ЄС [3].

Митна система Норвегії функціонує на основі сучасних принципів адміністрування що передбачають спрощення процедур прозорість регулювання та застосування ризик-орієнтованого підходу до контролю [2]. Впровадження електронного декларування та автоматизованих систем обробки інформації сприяє скороченню часу митного оформлення товарів та підвищенню ефективності контролю [2]. Гармонізація митного законодавства з нормами Європейського Союзу у межах ЄЕЗ сприяє узгодженості правил міжнародної торгівлі та зменшенню адміністративних бар'єрів у зовнішньоекономічній діяльності [3].

Логістична складова митно-логістичної системи Норвегії характеризується високим рівнем розвитку транспортної інфраструктури та ефективним

функціонуванням морських перевезень [5]. Географічне положення країни зумовлює значну роль морського транспорту у забезпеченні зовнішньоторговельних операцій. Водночас держава активно розвиває мультимодальні перевезення та модернізує транспортні коридори що підвищує швидкість і надійність міжнародних товаропотоків. Високі показники країн з розвиненою логістикою у міжнародних рейтингах підтверджують важливість інфраструктурного забезпечення для ефективного функціонування логістичних систем [1].

Важливим чинником підвищення ефективності митно-логістичної системи є цифровізація та заходи зі спрощення процедур міжнародної торгівлі. Світовий досвід засвідчує що розвиток електронних сервісів автоматизованого аналізу ризиків та міжнародного обміну митною інформацією позитивно впливає на швидкість проходження товарів через кордон та зниження витрат учасників зовнішньоекономічної діяльності [4]. Це сприяє зміцненню позицій країни у глобальних логістичних мережах та поглибленню її участі у міжнародних економічних відносинах.

Отже митно-логістична система Норвегії демонструє ефективне поєднання сучасного митного регулювання розвиненої транспортної інфраструктури та цифрових технологій. Її функціонування в умовах міжнародної економічної інтеграції забезпечує спрощення торговельних процедур прискорення товарообігу та зниження бар'єрів у міжнародній торгівлі що сприяє зміцненню конкурентних позицій держави у світовій економіці.

Список використаних джерел: 1. World Bank. Logistics Performance Index 2023: Connecting to Compete. [Electronic resource]. URL: <https://lpi.worldbank.org/> (date of access: 03.02.2026). 2. Norwegian Customs (Tolletaten). The Norwegian Customs Administration – Tasks and Responsibilities. [Electronic resource]. URL: <https://www.toll.no/> (date of access: 03.02.2026). 3. European Free Trade Association (EFTA). The EEA Agreement and Norway's Participation in the Internal Market. [Electronic resource]. URL: <https://www.efta.int/eea> (date of access: 03.02.2026). 4. OECD. Trade Facilitation and the Global Economy. [Electronic resource]. URL: <https://www.oecd.org/trade/> (date of access: 03.02.2026). 5. UNCTAD. Review of Maritime Transport. [Electronic resource]. URL: <https://unctad.org/> (date of access: 03.02.2026)

Biloienko M. M., Maiboroda O. Y.

**FEATURES OF THE ORGANIZATION OF CONTAINER
TRANSPORTATION IN SINGAPORE**

V. N. Karazin Kharkiv National University

Modern container transport is influenced by rapidly changing demands, maritime "bottlenecks" risks and intense competition of the hub ports. Under these circumstances, Singapore has managed to establish one of the most stable container hub management models worldwide, which synergizes a favorable geographical location at the crossroads of major sea routes, institutionally strong government, technological upgrading and the extensive application of digital services in supply chains. Officially, the total container throughput of Singapore (PSA terminals + Jurong Port) surpassed 40 million TEU for the first time in 2024 and amounted to 41.12 million TEU, with almost 90% of this volume being transshipment, which directly determines the specifics of the organization of container processes [1].

This container turnover scale and the fact that transshipment operations dominate determine the structure of port processes, where the transit, hub operation logic takes up the main place. This logic is reflected in the organization of maritime services docking, container flow management, and infrastructure performance requirements.

A key feature of the Singapore model is the predominance of transshipment as the main function of the port. In practical terms, the majority of containers are not destined for a local end user but are almost immediately handed over to ocean lines (mother vessels) and feeder services for ports in Southeast Asia, South Asia, the Middle East, and further. This model influences other operational planning priorities: the speed of line docking, correctness of schedules, reduction of vessel downtime, high berth capacity, and proper management of container yards become very important.

Strategically, a transshipment hub is described as a "sensitive" to competition: transshipment flows are fairly flexible and can be shifted between neighboring hubs if service/price/reliability deteriorates. In the scientific literature, Singapore's strategy is

declared as a continuous reinforcement of the competitive advantages through infrastructure, terminal productivity, flexible management, and institutional solutions that lower transaction costs for lines and cargo owners. Moreover, an additional effect is generated through information technology as a source of sustainable port advantage, since in the hub logic, information accuracy and synchronization are equally important to physical capacity [2].

Maintaining the competitiveness of a transshipment hub is not only about investing in infrastructure and applying technology solutions but also having a consistent management system that can guarantee the stability of rules, coordination of participants, and predictability of the operating environment. Against this backdrop, the organizational structure and institutional interaction represent key aspects of the efficiency of container transportation.

The functioning of container transport in Singapore is a result of a combination of state strategic management of the maritime cluster and the commercial efficiency of terminal operators. The Maritime and Port Authority of Singapore (MPA), which is responsible for setting the policies of the maritime system development, safety, sustainability, and also providing the overall framework for the port as a factor of national competitiveness, plays an essential coordinating role [3]. Besides, container terminal operations are done by operators, among which PSA Singapore, that achieved record container handling volumes in 2024 [4]. For container transport, it implies a single organizational field where:

1. The regulator (MPA) decides on the access and security rules;
2. The terminal operator delivers commercial performance (productivity, service level, use of technology);
3. The national platforms and standard procedures facilitate digital communication with the supply chain participants.

This form of institutional interaction leads to the establishment of stable organizational conditions that serve as a basis for the application of particular technological and operational solutions of container terminal. The harmonious alignment of regulatory requirements, commercial management and digital coordination is visibly

reflected in the daily container transshipment activities as well as the framework of operational processes at the hub port.

While the focus is often placed on processing speed and service docking windows, in a transshipment hub the final measure of success is not only the TEU volume, but the port's ability to provide a reliable and short "ship, terminal, ship" cycle. This eventually causes:

1. Planning of mooring and berthing operations should primarily consider the time schedules of the main line vessels;
2. The productivity of transshipment equipment is subject to further enhancements.

Precise management of the container yard becomes a critical factor, since mistakes in locating containers will directly lead to a higher number of rearrangements and delays in feeder/mother ship transport. The task of allocating space in the container yard has the specifics of "mother and feeder" vessels: internal movements must be simultaneously minimized and the availability of containers at the required time windows must be guaranteed. This is particularly significant for Singapore due to its scale and transshipment share.

Container flows are concentrated in the narrow geographical corridor of the Strait of Malacca/Singapore Strait, thus a systematic approach to the risks of congestion, schedule disruptions and external shocks is warranted here. Besides the case of this particular geographical region, globally, the vulnerability of maritime trade to bottlenecks and disruptions calls for the reinforcement of the resilience of supply chains and port infrastructure [5]. As a result, Singapore's approach would be to place a high priority on reliability, flexible reallocation of terminal resources and new capacity investment.

Without complete openness and exchange of operational data between the actors of transport it is not possible to handle the risks of congestion and hub disruptions. Digital infrastructure opens the way to process synchronization that helps flexible planning and diminishes system delays, thus making information flows a vital factor of sustainability in container logistics.

A distinguishing factor that gives Singapore a competitive edge is that container shipping is not only physically supported by berths, cranes, yards, but also by the

country's digital trade and logistics infrastructure. The Networked Trade Platform (NTP) is described as a "single ecosystem" for the digitalization of trade and logistics processes, which connects value chain players and denotes the exchange of data between commerce and the government [6].

On a practical level, it leads to less duplication of documents, faster approvals, increased transparency and consequently less time being wasted, which is particularly significant in a high-speed transshipment hub. The IT influence on port competitiveness is considered a great tool for liner shipping customers to get better coordination, planning and service quality [2]. For Singapore, digital solutions serve as an "invisible infrastructure" that lowers transaction costs and helps operations to scale up. With the digitalization of port processes, the demand for physical infrastructure is changing gradually. Container handling efficiency depends more and more on the ability to combine automated systems, information flows, and production facilities into one technological architecture. Thus, infrastructure development in such a model is not seen as separate from digital solutions, but rather as their physical extension, aimed at elevating operations productivity and sustainability.

It has been part of Singapore's container shipping plan for the future to focus their port capacity and to gradually transition to the Next Generation Port at Tuas. This is planned as a large, modern complex where the main features will be productivity, sustainability and innovation [7]. Such an approach brings a number of logistical implications:

1. Concentration of container operations (economies of scale, common standards, and synchronization);
2. Raising the level of automation, which, to some extent, can lower the dependence on the human factor and increase predictability;
3. Integration with digital platforms, which, on the one hand, decreases data fragmentation and, on the other hand, supports planning decisions at a fast pace.

The critical factors for success are standardization of technologies, digital asset management, security and carbon management systems, i.e., it is not just automation as such, but a thorough process transformation [8]. For Singapore, this is the strategic

realignment of the "port as a transshipment point" to the "port as a high-tech logistics platform".

References: 1. Strong growth momentum for Maritime Singapore. Maritime & Port Authority of Singapore (MPA). [Electronic resource] URL: <https://www.mpa.gov.sg/media-centre/details/strong-growth-momentum-for-maritime-singapore>. 2. Gordon J. R. M., Lee P.-M., Lucas H. C. A resource-based view of competitive advantage at the Port of Singapore. The journal of strategic information systems. 2005. Vol. 14, no. 1. P. 69–86. [Electronic resource] URL: <https://www.studocu.com/de/document/otto-friedrich-universitat-bamberg/isdl-iss3-m-it-wertschopfung/gordon-lee-et-al-2005-a-resource-based-view-of-competitive/14980934>. 3. MPA Annual Report 2024: Leading Maritime Singapore Towards a Greener and Innovative Future. Maritime & Port Authority of Singapore (MPA). [Electronic resource] URL: https://www.mpa.gov.sg/docs/mpalibraries/mpa-documents-files/comms-and-community/annual-report/mpa-ar24-full-book_fa.pdf?sfvrsn=2f89c7a0_1. 4. Ali Al-Ababneh, H., Maiboroda, O., Kukin, I., Yakovets, V., & Hryniv, L. (2025). Big data adoption in international logistics management. Journal of Theoretical and Applied Information Technology, 103(14), 4951–4966 [Electronic resource] URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.16681023>. 5. Review of maritime transport 2024. UN Trade and Development (UNCTAD). [Electronic resource] URL: <https://unctad.org/publication/review-maritime-transport-2024>. 6. Networked Trade Platform. Singapore Customs. [Electronic resource] URL: <https://www.customs.gov.sg/businesses/national-single-window/networked-trade-platform/>. 7. Tuas Port – A Smarter and Greener Port. Maritime & Port Authority of Singapore (MPA). [Electronic resource] URL: <https://www.mpa.gov.sg/maritime-singapore/port-of-the-future>. 8. Yang Y.-C., Hsieh Y.-H. The critical success factors of smart port digitalization development in the post-COVID-19 era Case Studies On Transport Policy. 2024. [Electronic resource] URL: <https://doi.org/10.1016/j.cstp.2024.101231>.

УДК 656

Гончаренко Д. Р.

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ МОРСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Науковий керівник к.е.н., доц. Коваленко Р С

Морські контейнерні перевезення становлять фундаментальний елемент глобальної логістичної інфраструктури та є каталізатором інтернаціоналізації світової торгівлі. У сучасній науковій думці цей вид транспортування розглядається як результат глибокої еволюції логістичних систем, що обумовлена необхідністю підвищення ефективності, зниження витрат і забезпечення уніфікованих підходів до обробки вантажів. Для цілісного розуміння сутності контейнеризації необхідно дослідити витоки її формування, звертаючи увагу на

традиційні моделі морських вантажоперевезень до впровадження уніфікованих контейнерів [1, с. 7].

Глобальна економічна інтеграція є ключовим фактором зростання значення міжнародної торгівлі [3, с. 9].

З 1980-х років, використання контейнерів набуло статусу провідного методу транспортування вантажів у світовій логістичній системі [1, с. 11]. Контейнерне судноплавство перетворилося з революційної концепції в середині ХХ століття на дуже складну та глобально взаємопов'язану галузь [5].

Наразі флот з майже 6,000 контейнеровозів відповідає за щорічне перевезення мільярдів метричних тонн вантажів, що дорівнює приблизно 226 мільйонів контейнерів по всьому світу. У наступні роки ці цифри, як очікується, будуть збільшуватись. Контейнери стали незамінними в глобальному ландшафті ланцюга поставок [5].

Традиційний ринок морських перевезень включає багато спеціалізованих суден, призначених для перевезення певних вантажів. Наприклад, великовантажні судна не працюють за фіксованими маршрутами, але їх приваблюють ті райони, де вкладаються великі інвестиції в нафтогазову промисловість. Звичайні рефрижераторні судна здебільшого перевозять дорогі харчові продукти, які потребують охолодження та контролю атмосфери наскрізним сполученням (наприклад, банани з порту завантаження в Латинській Америці до спеціалізованого терміналу в Європі) [3, с. 15].

У 21-му сторіччі судноплавна промисловість пережила появу надвеликих контейнеровозів (ULCV), які здатні перевозити тисячі TEU (twenty-foot equivalent unit), перевершуючи 20000 одиниць, що дорівнює, відповідно, 20000 контейнерів. Серед найбільших контейнеровозів, MSC Irina, запущений у березні 2023 року, встановив новий рекорд із місткістю 24346 TEU [5].

У морській логістиці постачальники, такі як виробники суден, паливні компанії та портові оператори, мають значний вплив на галузь. Концентрація постачальників та обмежена кількість альтернативних джерел постачання можуть впливати на витрати та операційну гнучкість судноплавних компаній [1, с. 15-16].

Морська міжнародна логістика може змінювати свій вектор розвитку через геополітичний аспект. Наприклад, у квітні 2025 року обсяги контейнерних перевезень між США та Китаєм впали на 30% до 40% через введені тарифи [6].

Сьогодні для бізнесу ключовим є впровадження стратегій ризик-менеджменту, диверсифікації маршрутів і партнерських моделей співпраці, які дозволяють мінімізувати втрати та адаптуватися до нових умов глобальної торгівлі [4, с. 192].

Одночасно санкційні обмеження створюють бар'єри для доступу до певних ринків, ускладнюють фінансові та контрактні операції, а також підвищують витрати на логістичні послуги [4, с. 196].

У цих реаліях управлінські рішення мають виходити за межі короткострокових антикризових заходів і формувати основу для довгострокової стійкості транспортно-логістичних систем. Йдеться про розробку інтегрованих цифрових платформ моніторингу ризиків, модернізацію інфраструктури з урахуванням стандартів ЄС, розвиток міжнародних транспортних альянсів та активізацію публічно-приватного партнерства [4, с. 192].

Надійність ланцюга постачання наразі має вирішальне значення. Для контейнерів, середній час на всіх потенційних торговельних шляхах від входу в порт експорту до виходу з порту призначення становить у середньому 44 дні зі стандартним відхиленням 10,5 днів. Близько 60% часу, необхідного для міжнародної торгівлі товарами, припадає саме на морську логістику [2, с. 4].

Міжнародні нормативні акти (Конвенція CMR, Конвенція SOLAS, правила ІМО) формують універсальне підґрунтя для безпеки й ефективності перевезень [4, с. 202].

Наразі саме морською логістикою перевозиться майже 80% від усіх товарів за обсягом та $\frac{2}{3}$ товарів – за вартістю. Ступінь ефективності морської логістики країни через залучення у глобальні морські перевезення вантажів у контейнерах ефективно відображає індекс залучення країни у лінійне судноплавство (Liner shipping connectivity index – LSCI), який розраховується за статистичною базою ООН [2, с. 5].

Список використаних джерел: 1. Азаренкова М. В. Глобальна конкуренція на ринку морських контейнерних перевезень : Кваліфікаційна робота бакалавра : 073. Одеса, 2025. 115 с. URL: <https://repository.onma.edu.ua/id/eprint/306/1/Азаренкова%20М.В.%20Глобальна%20конкуренція%20на%20ринку%20морських%20контейнерних%20перевезень%202025.pdf> (дата звернення: 19.01.2026); 2. Вербицький В. Порівняльний аналіз ефективності розвитку логістики в країнах світу. Економіка та суспільство. 2024. № 67. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-67-4> (дата звернення: 19.01.2026); 3. Гнесь С. Роль морських перевезень у формуванні експортно-логістичної системи України : Кваліфікаційна робота бакалавра : 292. Хмельницький, 2025. 134 с. URL: <https://elar.khmnu.edu.ua/items/2e681b07-aa05-4bf6-a65d-7856c91bda4d> (дата звернення: 19.01.2026); 4. Онищенко О. А., Шишкін В. О. Логістика міжнародних транспортних перевезень: управлінські рішення в умовах воєнних конфліктів та економічних санкцій. Management and Entrepreneurship: Trends of Development. 2025. Т. 4, № 34. С. 191–206. URL: <https://management.znu.edu.ua/index.php/journal/article/view/650/347> (дата звернення: 19.01.2026); 5. Evolution of Container Shipping: From Conception to Mega-Ships and Beyond. Sinay. URL: <https://sinay.ai/en/how-has-container-shipping-changed-over-time/> (date of access: 19.01.2026); 6. Tan H. US-China cargo volume plunged in April as customers reacted 'very, very fast' to tariffs, says Maersk CEO. Business Insider. URL: <https://www.businessinsider.com/maersk-us-china-container-cargo-plunge-trump-tariffs-empty-shelves-2025-5> (date of access: 19.01.2026).

УДК 658

Глоба О. А.

АДАПТАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Науковий керівник: к.е.н., доц. Коваленко Р.С.

Сучасна світова економіка функціонує в умовах підвищеної невизначеності, зумовленої глобальними кризами, геополітичними конфліктами, пандеміями та порушенням міжнародних торговельних зв'язків. У таких умовах міжнародні ланцюги постачання зазнають суттєвих трансформацій, що проявляється у зростанні логістичних ризиків, затримках у переміщенні товарів та збільшенні витрат суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Важливу роль у забезпеченні стабільності функціонування міжнародних ланцюгів постачання відіграє митне регулювання, яке впливає на швидкість та ефективність міжнародних товарних потоків.

Митне регулювання являє собою систему економічних, правових та організаційних заходів, спрямованих на контроль і регулювання переміщення

товарів через митний кордон. До основних інструментів митного регулювання належать митні тарифи, митні режими, процедури митного контролю та оформлення, а також системи управління митними ризиками. Як зазначають науковці, ефективне митне регулювання створює сприятливі умови для розвитку зовнішньоекономічної діяльності та сприяє інтеграції національних економік у світовий ринок [1].

В умовах економічної невизначеності митне регулювання набуває особливого значення як інструмент зниження ризиків у міжнародних ланцюгах постачання. Передбачуваність митних процедур, стабільність митної політики та прозорість нормативно-правової бази дозволяють суб'єктам міжнародної логістики адаптуватися до змін зовнішнього середовища та мінімізувати негативні наслідки кризових явищ. Досвід функціонування митних адміністрацій у період глобальних потрясінь, зокрема пандемії COVID-19, підтверджує, що гнучкість митної політики та впровадження спрощених процедур сприяють збереженню безперервності ланцюгів постачання [2].

Окрему роль у забезпеченні стійкості міжнародних ланцюгів постачання відіграє митна безпека, яка передбачає захист економічних інтересів держави, протидію незаконному переміщенню товарів та дотримання митного законодавства. Застосування сучасних методів митного контролю, зокрема ризик-орієнтованих підходів, дозволяє поєднати посилення безпеки з прискоренням митного оформлення товарів, що позитивно впливає на ефективність міжнародної логістики [3].

Важливим чинником підвищення стійкості міжнародних ланцюгів постачання є гармонізація митних процедур на міжнародному рівні. Узгодження митних правил, використання міжнародних стандартів та розвиток співробітництва між митними адміністраціями різних країн сприяють зменшенню бар'єрів у міжнародній торгівлі та скороченню часу проходження товарів через митні кордони [3]. Це особливо актуально в умовах економічної нестабільності, коли швидкість реагування логістичних систем стає критичним фактором їх ефективності.

Додатково слід відзначити значення цифровізації митних процедур у підвищенні стійкості міжнародних ланцюгів постачання. Використання електронного декларування, автоматизованих систем аналізу ризиків та обміну митною інформацією між країнами дозволяє суттєво скоротити час митного оформлення та знизити адміністративні витрати суб'єктів міжнародної торгівлі. Зарубіжні дослідження свідчать, що впровадження сучасних цифрових митних інструментів позитивно впливає на ефективність ланцюгів постачання, забезпечуючи їх більшу адаптивність до економічної нестабільності та зовнішніх шоків [4].

Зарубіжні дослідження також підтверджують, що митна політика безпосередньо впливає на успішність функціонування ланцюгів постачання. Зокрема, оптимізація митних процедур та зниження адміністративних бар'єрів сприяють підвищенню конкурентоспроможності учасників міжнародної торгівлі та зменшенню логістичних витрат [4]. У поєднанні з цифровізацією митних процесів це створює передумови для формування більш стійких і адаптивних міжнародних ланцюгів постачання.

Отже, митне регулювання виступає важливим елементом забезпечення стійкості міжнародних ланцюгів постачання в умовах економічної невизначеності. Ефективна митна політика, орієнтована на баланс між контролем і спрощенням процедур, сприяє мінімізації логістичних ризиків, збереженню торговельних потоків та підвищенню ефективності міжнародної логістики загалом.

Список використаних джерел: 1. Пахолюк О., Дзюбинський А., Безп'ятко О. Вплив митного регулювання на розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Економіка та суспільство. 2024. [Electronic resource]. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4846/4786> (дата звернення: 02.02.2026); 2. Прус Л. Р. Менеджмент митної справи: збереження міжнародних ланцюгів постачань та реалізація митної політики щодо протидії кризі COVID-19. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2021. [Electronic resource]. URL: https://economics-msu.com.ua/web/uploads/pdf/Scientific%20Bulletin%20of%20MSU.%20Series%20Economics_2021_Vol.%208,%20No.%201_130-143.pdf (дата звернення: 02.02.2026); 3. Основні принципи митного регулювання та міжнародні вимоги. Освіта.UA. [Electronic resource]. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19078/> (дата звернення: 02.02.2026); 4. Al-Zaqeba M. A. The Impact of Jordanian Customs Policies on the Success of Supply Chains. Journal of Muamalat and Islamic Finance Research. [Electronic resource]. URL: <https://jmifr.usim.edu.my/index.php/jmifr/article/view/558/405> (date of access: 02.02.2026).

Жемелко Д. Р.

**КОНТРОЛЬ ЗА ЕКСПОРТОМ ТОВАРІВ ПОДВІЙНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ:
ЛОГІСТИЧНИЙ АСПЕКТ**

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

Науковий керівник: д.е.н., проф. Зайцева А.С.

На сучасному етапі розвитку світової економіки парадигма міжнародної логістики зазнає фундаментальних трансформацій. Якщо протягом останніх десятиліть ключовими показниками ефективності ланцюгів постачання (Supply Chain Management) вважалися мінімізація витрат, швидкість доставки та принцип «Just-in-Time», то події 2022–2026 років висунули на перший план нові пріоритети: безпеку, стійкість та відповідність регуляторним нормам. В умовах глобальної геоекономічної фрагментації та загострення військово-політичних конфліктів логістика перестає бути суто технічною функцією переміщення товарів, набуваючи ознак інструменту національної безпеки. Особливої гостроти ця проблема набуває у контексті контролю за експортом товарів подвійного призначення. Розмивання кордонів між цивільними та військовими технологіями призвело до ситуації, коли звичайна мікроелектроніка, навігаційне обладнання чи хімічні компоненти можуть бути використані для створення сучасних видів озброєння. У цьому контексті міжнародні логістичні оператори фактично перетворюються на «першу лінію оборони» в системі експортного контролю, отримуючи невластиві їм раніше функції моніторингу та верифікації вантажів.

Актуальність дослідження зумовлена необхідністю переосмислення ролі логістичних провайдерів у забезпеченні режиму санкцій та експортних обмежень. Традиційні митні процедури виявляються недостатньо гнучкими для виявлення складних схем обходу санкцій, що реалізуються через запутані логістичні маршрути та використання юрисдикцій-посередників. Відтак, відповідальність за «чистоту» ланцюга постачання дедалі частіше перекладається на приватний сектор - експедиторів, перевізників та складських операторів, які змушені інтегрувати

процедури експортного контролю у свої операційні процеси. Метою даної роботи є аналіз логістичного аспекту контролю за переміщенням товарів подвійного призначення, виявлення вразливостей у існуючих ланцюгах постачання, що дозволяють здійснювати «сірий» експорт, а також визначення організаційних та технологічних інструментів, здатних підвищити ефективність моніторингу без критичного уповільнення міжнародної торгівлі.

Фундаментальною проблемою, з якою стикаються учасники логістичного процесу при роботі з чутливими вантажами, є складність їх коректної ідентифікації та класифікації. Згідно з міжнародними нормами, зокрема Вассенаарськими домовленостями [6, с. 5] та Регламентом ЄС 2021/821, товари подвійного призначення - це продукція, включаючи програмне забезпечення та технології, яка може бути використана як у цивільних, так і у військових цілях [3, с. 4]. Однак на практиці проведення чіткої межі між "безпечним" та "контрольованим" товаром стає дедалі складнішим завданням для експедиторів та митних брокерів, які зазвичай не мають профільної технічної освіти. Основним джерелом колізій є неузгодженість між Гармонізованою системою опису та кодування товарів (ГС), на основі якої базується УКТЗЕД, та списками експортного контролю [4, с. 18]. Митні коди (HS Codes) розроблялися насамперед для фіскальних цілей та збору статистики, а не для безпекового моніторингу. Як наслідок, один код УКТЗЕД може охоплювати широкий спектр номенклатури: від побутової електроніки, що вільно обертається на ринку, до спеціалізованих компонентів, що підлягають суворому ліцензуванню. Наприклад, певні категорії напівпровідників або датчиків можуть мати ідентичний митний код, але критично відрізнятися за технічними характеристиками (стійкістю до температур, радіації тощо), що і визначає їх належність до товарів подвійного призначення.

Ситуація ускладнюється принципом «всеохоплюючого контролю» (Catch-all control) [1, с. 148], який покладає на логіста відповідальність за блокування навіть неліцензованого вантажу при підозрі його військового використання [3, с. 8]. Це створює зону невизначеності, посилену практикою навмисного викривлення даних (misclassification), коли товари подвійного призначення маскують під цивільні

коди, що робить їх виявлення без експертизи майже неможливим. Еволюція методів обходу санкцій призвела до заміщення прямої контрабанди «сірими» схемами [2, с. 47]. Найпоширенішою є використання юрисдикцій-посередників (transshipment hubs), коли товар легально прямує до нейтральної країни, а звідти реекспортується до підсанкційної держави. Іншою загрозою є «хибний транзит» (false transit), де вантаж декларується транзитом через підсанкційну територію, але фактично вивантажується там. Також застосовується фрагментація маршруту між різними перевізниками, що унеможливорює моніторинг ланцюга «door-to-door» та верифікацію кінцевого користувача кожним окремим оператором.

У відповідь на зростання ризиків логістичні оператори інтегрують програми внутрішньої відповідності (ICP), які стають обов'язковою умовою діяльності на ринку [5, с. 16]. Фундаментом ICP є процедура Due Diligence та принцип «Know Your Customer» (KYC), що передбачає автоматизований скринінг усіх учасників ланцюга через міжнародні санкційні списки (ЄС, США) ще на етапі оформлення замовлення. Критично важливим елементом операційної роботи є виявлення персоналом «червоних прапорців»: нетипових логістичних маршрутів, спроб анонімної оплати або відмови надати дані про кінцевого споживача, що сигналізує про потенційну незаконність угоди [5, с. 24]. Впровадження таких систем неминуче веде до зростання транзакційних витрат та певного уповільнення логістичних процесів. Додатковий час на перевірку комплаєнс-офіцерами, запит додаткових сертифікатів кінцевого користувача (End-User Certificate) - все це суперечить традиційному прагненню логістики до пришвидшення потоків. Однак в умовах жорсткої відповідальності за порушення санкційного режиму (вторинні санкції, втрата репутації, кримінальна відповідальність), витрати на комплаєнс розглядаються бізнесом як необхідна інвестиція у безпеку. Логістичний оператор трансформується з пасивного перевізника на активного гаранта легальності міжнародної торгівлі. Перспектива вирішення дилеми між безпекою та швидкістю логістики лежить у площині повної цифровізації процесів. Майбутнє експортного контролю неможливе без автоматизованого обміну даними між митними органами різних країн та інтеграції державних баз даних безпосередньо в логістичні

платформи. Використання технологій Big Data дозволяє аналізувати глобальні товаропотоки у реальному часі, виявляючи аномалії, невидимі для людського ока. Крім того, перспективним є впровадження технології блокчейн для створення незмінного цифрового сліду товару від виробника до кінцевого споживача, що унеможливить підробку супровідної документації на проміжних етапах транспортування.

Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що логістична складова стає визначальною у системі контролю за експортом товарів подвійного призначення. Трансформація геополітичного ландшафту змушує логістичних операторів виходити за межі традиційних функцій перевезення, перебираючи на себе роль агентів безпеки та комплаєнсу. Ефективність протидії незаконному розповсюдженню чутливих технологій залежить від здатності бізнесу впроваджувати жорсткі внутрішні протоколи перевірки (ICP) та готовності держав створювати єдині цифрові простори для обміну митною інформацією. Лише синергія технологічних рішень та відповідального партнерства між державою та приватним сектором дозволить забезпечити надійність ланцюгів постачання в умовах глобальної нестабільності.

Список використаних джерел: 1. Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання : Закон України від 20.02.2003 р. № 549-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 23. ст. 148. 2. Терещенко С. С. Митний пост-аудит як інструмент протидії незаконному обігу товарів подвійного використання. Економіка та держава. 2023. № 5. С. 45-51. 3. Regulation (EU) 2021/821 of the European Parliament and of the Council setting up a Union regime for the control of exports, brokering, technical assistance, transit and transfer of dual-use items. Official Journal of the European Union. 2021. L 206. P. 1–461. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32021R0821> (дата звернення: 31.01.2026). 4. World Customs Organization. Strategic Trade Control Enforcement (STCE) Implementation Guide. Brussels, 2019. URL: <http://www.wcoomd.org/en/topics/enforcement-and-compliance/instruments-and-tools/guidelines/wco-strategic-trade-control-enforcement-implementation-guide.aspx> (дата звернення: 31.01.2026). 5. Commission Recommendation (EU) 2019/1318 of 30 July 2019 on internal compliance programmes for dual-use trade controls under Council Regulation (EC) No 428/2009. Official Journal of the European Union. 2019. L 205. P. 15–27. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32019H1318> (дата звернення: 31.01.2026). 6. The Wassenaar Arrangement on Export Controls for Conventional Arms and Dual-Use Goods and Technologies. Public Documents, Vol. I. Vienna, 2024. URL: <https://www.wassenaar.org/app/uploads/2024/01/Public-Docs-Vol-I-Founding-Documents.pdf> (дата звернення: 31.01.2026).

Зайцева А. Д., Фролов М. А.

**ТРАНСПОРТНА ЛОГІСТИКА ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ
МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИКИ**

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: д.е.н., професор Зайцева А.С.

Транспортна логістика посідає провідне місце в системі міжнародної логістики, оскільки забезпечує планування, координацію та управління процесами переміщення товарних потоків між державами. Розглядаючи транспортну логістику в міжнародному контексті, слід розуміти, що це не просто перевезення, а комплексна система управління потоками матеріалів та інформації з метою ефективного перетину кордонів, вирішення завдання планування маршрутів, вибору транспорту, оформлення документів, оптимізації витрат та часу.

Міжнародна логістика ґрунтується на використанні різних видів транспорту — автомобільного, авіаційного, морського та залізничного — з метою досягнення своєчасної, надійної й економічно ефективної доставки вантажів. Функціонування логістичної галузі в міжнародних сполученнях неможливе без транспортної складової. Оскільки, у межах міжнародних перевезень транспортна логістика поєднує комплексні транспортні рішення, враховує митні, правові та валютні особливості зовнішньоекономічної діяльності, а також активно впроваджує цифрові технології для підвищення ефективності управління глобальними ланцюгами постачання [1].

Основні види транспорту, які залучаються до міжнародних перевезень, це автомобільний, (доставка «від дверей до дверей», ідеально для ЄС), авіаційний (найшвидший, для перевезення цінних вантажів у короткі терміни); морський (для масових та великогабаритних вантажів); залізничний (для великих партій та важких вантажів на далекі відстані); трубопровідний (транспортування вантажів спеціального призначення).

В сучасних умовах, не використовується один вид транспорту для міжнародного перевезення, комбінують види транспорту для оптимізації маршрутів – мультимодальні перевезення.

Транспортна логістика є основою міжнародної логістики, оскільки забезпечує фізичне переміщення товарів між країнами та регіонами, формуючи матеріальну основу світової торгівлі. Транспортна логістика охоплює планування, організацію, управління та контроль транспортних потоків у міжнародних ланцюгах постачання з таких параметрів, як: часові, вартісні та просторові. Ефективність транспортної логістики безпосередньо впливає на конкурентоспроможність суб'єктів міжнародного бізнесу та на інтеграцію національних економік у глобальні ринки.

Транспорт, виконує функцію зв'язуючої ланки між виробництвом, складською інфраструктурою та кінцевими споживачами у міжнародній логістиці. Морський, автомобільний, залізничний, авіаційний, комбінації видів транспорту доповнюють один одного, формуючи глобальну транспортно-логістичну систему, здатну обслуговувати різні типи вантажів і ринків. Комбінації видів транспорту допомагають вибудовувати альтернативні маршрути, оптимізувати схеми доставки, знизити рівень логістичних витрат та підвищити рівень надійності постачань [2].

Розвиток транспортної логістики сприяє зниженню торговельних бар'єрів і трансакційних витрат у міжнародній торгівлі. Країни з розвиненою транспортною інфраструктурою та ефективною логістикою отримують додаткові конкурентні переваги, зокрема зростання експорту, залучення іноземних інвестицій і розвиток транзитного потенціалу.

Транспортна логістика стає важливим інструментом реалізації принципів сучасної міжнародної логістики, яка дедалі більше спирається на цифрові технології: системи управління транспортом (TMS), електронні транспортні документи, GPS-моніторинг, великі дані та штучний інтелект. Ці інструменти забезпечують прозорість логістичних процесів, зменшують операційні ризики та підвищують рівень координації між учасниками міжнародних перевезень.

Інновації у транспортній логістиці сприяють формуванню більш гнучких і стійких ланцюгів постачання у міжнародних сполученнях [3,4].

Таким чином, транспортна логістика є невід’ємним елементом міжнародної логістики, саме вона забезпечує ефективне функціонування глобальних ланцюгів постачання та міжнародної торгівлі. Від рівня розвитку транспортної логістики, яка представлена видами транспорту та транспортною інфраструктурою залежать конкурентоспроможність національних економік, інтеграція у світові ринки та реалізація транзитного потенціалу країн. Подальший розвиток міжнародної логістики неможливий без удосконалення транспортної інфраструктури, впровадження інноваційних технологій і дотримання принципів сталого розвитку.

*Список використаних джерел: 1. Авраменко О. В. Міжнародна логістика: місце України на світовому ринку транспортно-логістичних послуг / О. В. Авраменко // Ефективна економіка. – 2021. – № 9. 2. Міжнародна логістика [Електронний ресурс] : ел. підручник / О. М. Сохацька, Р. Є. Зварич, В. М. Панасюк [та ін.] ; за наук. ред. О. М. Сохацької. - Тернопіль : ЗУНУ, 2022. - 373 с. 3. Трушкіна, Н. В., & Сербіна, Т. В. (2022). Сутність поняття «міжнародна логістика». *Theoretical and science bases of actual tasks: Proceedings of the XIV International Scientific and Practical Conference (Portugal, Lisbon, April 12-15, 2022) (pp. 137-142). Lisbon: International Science Group.* 4. Хмелевський, О. В. (2019). Міжнародна логістика у ключових трендах її розвитку. *Інфраструктура ринку*, 38, 61-67. <https://doi.org/10.32843/infrastruct38-10>.*

УДК: 339.543:656.615(492):502.1

Краснокутський Б.В.

**ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОРТУ РОТТЕРДАМ ПІД ВПЛИВОМ СВАМ:
РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНИХ СТАНДАРТІВ У ПЕРЕРОЗПОДІЛІ
ТРАНЗИТНИХ ПОТОКІВ ДО ЄС**

*Харківський національний
університет імені В.Н.Каразіна*

Науковий керівник: д.е.н., проф. Зайцева А.С.

Сучасні глобальні ланцюги поставок переживають період докорінної трансформації, головною рушійною силою якої стало стрімке зростання неопротекціоністських заходів. Вони набули особливої інтенсивності після світової фінансової кризи 2008 року та різко прискорилися внаслідок пандемії

COVID-19 і геополітичних конфліктів. Вони є складною системою нетарифних бар'єрів, державних субсидій та обмежень на експорт критичних товарів [1, с. 22]. Ця тенденція є прямим викликом традиційній тенденції до глобалізації. В контексті Європейського союзу найбільш впливовим інструментом неопротекціонізму є саме “зелений” протекціонізм. Він наглядно відображений в змінах у логістичних хабах, які є воротами в Європу. Одним з найбільших таких хабів вважається саме порт Роттердам.

Особлива увага з боку урядів країн ЄС до “зеленого протекціонізму” спостерігається саме останніми роками. У 2022 році Європейський Союз (ЄС) запровадив Механізм коригування вуглецевих кордонів (СВАМ, аббревіатура англійською) як частину своєї стратегії досягнення кліматичної нейтральності до 2050 року, маючи на меті скорочення викидів парникових газів (ПГ) на 55% до 2030 року порівняно з рівнями 1990 року. СВАМ націлений на імпорт з вуглецевоємних галузей промисловості, щоб запобігти витоку вуглецю, при якому виробництво переміщується в країни з менш жорсткою кліматичною політикою. Це, у свою чергу, стимулює переміщення галузей з інтенсивними викидами до юрисдикцій із більш м'якими кліматичними правилами, підвищуючи ризик витоку вуглецю, що підриває глобальні зусилля щодо зменшення викидів парникових газів [2, с. 163]. Таким чином, СВАМ є механізмом вирівнювання умов гри: він захищає екологічні амбіції ЄС від конкуренції з боку виробників, які ігнорують декарбонізацію.

Згідно зі звітами Port of Rotterdam Authority (2023-2024), загальний річний вантажообіг порту становить приблизно 438-440 млн тонн [3]. На імпорт припадає 315-320 млн тонн. До 2026 року програма СВАМ перебуває на початковому етапі впровадження, а отже впливає лише на частину вантажів, що надходить до порту. В загальному вигляді обсяг накладання мит за програмою СВАМ має наступний формат:

Розміри мит СВАМ на деякі вантажі з певних країн

Країна	Вуглецеве мито, %			
	Залізо	Добрива	Цемент	Алюміній
Бангладеш	0.677	55.783	56.283	2.285
Китай	17.246	61.602	68.401	4.289
Індонезія	12.652	138.718	66.113	12.135
Індія	55.375	58.168	64.728	3.509
Іран	5.763	69.238	63.126	4.076
Малайзія	3.970	48.843	84.748	1.403
Пакистан	3.621	86.867	55.474	2.863
Філіппіни	4.994	21.514	54.645	0.138
Таїланд	3.166	46.211	88.735	0.578
В'єтнам	3.247	87.664	69.933	0.464

Джерело: побудоване автором за матеріалом [2]

В контексті розгляду вантажообігу порту Роттердам зазначені в Таблиці 1 вантажі сукупно є великим сегментом серед усіх доставлених товарів. Товари, що підпадають під СВАМ становлять 40-42 млн тонн, що складає приблизно 13% від усього імпорту. Хоча товари СВАМ складають лише десяту частину тоннажу, їхня стратегічна роль у ланцюгах доданої вартості Нідерландів робить цей механізм потужним інструментом економічного тиску. Проте існує реальна загроза втрати цих ланцюгів. Головна проблема для Роттердама не в самому податку, а в адміністративному бар'єрі. Якщо порти поза ЄС (наприклад, порти Великобританії або Танжер у Марокко) запропонують швидшу та дешевшу обробку цих же вантажів без перевірок «вуглецевих сертифікатів», Роттердам ризикує перетворитися з «Воріт Європи» на «вузьке місце», яке бізнес намагатиметься оминати.

Враховуючи такі обставини, уряд Нідерландів намагається боротись з ризиками, використовуючи наступні методи. Перш за все, Роттердам просуває ідею створення зелених коридорів. Уряд Нідерландів підписав угоду про створення найдовшого у світі зеленого коридору з Сінгапуром. Це логістичний шлях, де судна використовують низьковуглецеве паливо, що дозволяє зменшити "вуглецеву вартість" товарів ще до того, як вони потраплять під контроль СВАМ

у порту [4]. Також важливим кроком є те, що Нідерланди намагаються просувати в Єврокомісії ідею, що СВМ не повинен застосовуватися до транзитних вантажів, які лише перевантажуються в Роттердамі для відправки за межі ЄС. Такий підхід значно спростив би процес оформлення товарів [6]. Уряд також пропонує створити єдину цифрову платформу для автоматичного розрахунку вуглецевого сліду, щоб митне оформлення не займало дні, а проходило за лічені хвилини. Це їхній спосіб зберегти логістичну швидкість.

Попри це дії Роттердаму, що пов'язані з СВМ, мають прямі ознаки неопротекціонізму. Головна мета СВМ, яку не приховують лідери ЄС, – захистити європейських виробників (сталі, цементу тощо) від конкуренції з боку дешевого імпорту [5]. Оскільки європейські заводи платять за квоти на викиди (система ETS), їхня продукція дорожча. Проте найголовнішою регуляторною ознакою є саме адміністративний бар'єр. Дискримінаційний характер СВМ виявляється у порушенні принципу національного режиму ГАТТ/СОТ через збереження безкоштовних квот (free allowances) для внутрішніх виробників ЄС. Допоки європейські компанії отримують частину дозволів на викиди безкоштовно, накладення повного вуглецевого збору на імпортовані «подібні товари» створює ситуацію «подвійного захисту» внутрішнього ринку. Такий підхід фактично ставить іноземних постачальників у завідомо гірші умови, ніж місцевих виробників, що перетворює екологічну ініціативу на класичний інструмент неопротекціонізму, спрямований на штучне підвищення конкурентоспроможності європейської індустрії [7].

Аналіз показує, що хоча СВМ має на меті запобігти витоку вуглецю та створити рівні умови для галузей, які підпадають під дію асиметричних кліматичних норм, він ризикує функціонувати як прихована форма зеленого протекціонізму, якщо його не розробити та не впровадити справедливо. Це занепокоєння узгоджується з класичними теоріями торгівлі, зокрема теорією порівняльних переваг, яка припускає, що зовнішні втручання, такі як прикордонні тарифи, можуть спотворити оптимальні торговельні потоки та непропорційно вплинути на менш розвинені економіки, які у випадку, що розглядається, залежать від експорту з інтенсивними викидами.

Список використаних джерел: 1. Панченко В. Г. Критичний аналіз підходів до моніторингу протекціонізму: ідентифікація форм прояву неопротекціонізму в економічній політиці. *Економіка та держава*. 2018. № 3. С. 22-28. 2. Wirdyansyah, D. M. Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) and Its Implications for Developing Economies: A Systematic Literature Review. *Indonesian Journal of Energy*. 2025 8(2), с 162–176. 3. Port of Rotterdam Authority. *Facts & Figures 2023*. Rotterdam, 2024. URL: <https://www.portofrotterdam.com/en/our-port/facts-and-figures> (дата звернення: 29.01.2026). 4. I. Chalaris, B. Jeong Strategic forecasting of GHG intensity: Econometrically enhanced LCA for the Singapore-Rotterdam containership green corridor. *Results in Engineering*. 2025, 107437. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2590123025034929> (дата звернення: 29.01.2026) 5. UNCTAD (2021). *A European Union Carbon Border Adjustment Mechanism: Implications for developing countries*. UNCTAD/DITC/TAB/2021/3. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2021d3_en.pdf (дата звернення: 29.01.2026) 6. ESPO Position Paper on the Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM). European Sea Ports Organisation. Brussels, 2021. 6 p. URL: [https://www.espo.be/media/ESPO%20Position%20Paper%20on%20the%20Carbon%20Border%20Adjustment%20Mechanism%20\(CBAM\)%20-%20Final.pdf](https://www.espo.be/media/ESPO%20Position%20Paper%20on%20the%20Carbon%20Border%20Adjustment%20Mechanism%20(CBAM)%20-%20Final.pdf) (дата звернення: 29.01.2026). 7. Sapir A. *The European Union's carbon border adjustment mechanism and the WTO*. Bruegel Policy Contribution. 2021. Issue № 22. 20 p. URL: <https://www.bruegel.org/blog-post/european-unions-carbon-border-mechanism-and-wto>

УДК 339:9

Коджебаш О. С.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ГЛОБАЛЬНОГО ЛАНЦЮГА ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ТА ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ КИТАЮ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: к.е.н., доц. Майборода О. Є.

Світова економіка входить у фазу глибокої структурної перебудови, в основі якої лежить трансформація глобальних ланцюгів доданої вартості (ГЛДВ). Після тривалого періоду інтенсивної глобалізації ГЛДВ дедалі більше зазнають впливу фінансових криз, геополітичних конфліктів, технологічних зрушень і тенденцій деглобалізації. Це призводить до фрагментації виробничих процесів, переосмислення міжнародної спеціалізації та перегляду ролі країн у глобальному поділі праці. У результаті глобальні ланцюги вартості переходять від моделі

максимізації ефективності до моделі підвищення стійкості, що формує новий економічний контекст для міжнародного виробництва, торгівлі та інвестицій [4].

Китай протягом кількох десятиліть сформувався як один із ключових вузлів глобальних ланцюгів доданої вартості, зосередивши значну частину світового промислового виробництва, експортних потоків і міжфірмових коопераційних зв'язків. Його інтеграція в міжнародні виробничі мережі забезпечила ефект масштабу, зниження витрат та високу швидкість адаптації до попиту світових ринків. Водночас надмірна концентрація виробничих і логістичних ланок в межах однієї країни виявила структурні ризики для глобальної економіки. Порушення постачання, викликані пандемією, торговельними конфліктами та геополітичною напругою, продемонстрували вразливість глобальних ланцюгів у разі залежності від одного центру виробництва. Це змусило міжнародні компанії та уряди переосмислити роль Китаю в ГЛДВ, поєднуючи визнання його системної значущості з пошуком шляхів диверсифікації виробничих ризиків.

Реструктуризація глобальних ланцюгів доданої вартості безпосередньо впливає на зміну характеру міжнародних інвестиційних потоків і логіку розміщення виробництва. Перебудова виробничих мереж супроводжується скороченням надмірної концентрації, зростанням ролі регіональних виробничих кластерів та диверсифікацією ланцюгів постачання. У таких умовах прямі іноземні інвестиції дедалі частіше спрямовуються не лише на зниження витрат, а й на забезпечення стійкості, технологічної безпеки та доступу до ключових ринків. Зміна конфігурації ГЛДВ зумовлює перегляд інвестиційних стратегій транснаціональних компаній, які адаптуються до нових ризиків і обмежень глобального середовища. Таким чином, інвестиційні рішення стають інструментом структурної адаптації до нової архітектури світового виробництва [2].

Еволюція позицій Китаю в глобальних ланцюгах доданої вартості тісно пов'язана зі змінами у вартості факторів виробництва, технологічному розвитку та параметрах внутрішнього ринку. Зростання витрат на робочу силу та ресурсні обмеження стимулювали переорієнтацію китайських компаній від трудомістких сегментів до технологічно складніших видів діяльності. Водночас ускладнення

механізму глобального руху капіталу проявляється у зміні форм інвестування, зростанні ролі реінвестованих доходів та використанні нетрадиційних інструментів фінансування. Поєднання факторних змін і масштабів внутрішнього ринку формує специфічну модель інвестиційної поведінки Китаю. У результаті прямі іноземні інвестиції використовуються як засіб структурного оновлення та адаптації до нових умов ГЛДВ.

У сучасний період відбувається суттєва географічна трансформація світових потоків прямих іноземних інвестицій на користь країн, що розвиваються, та економік з перехідним типом розвитку. Вперше за весь період статистичних спостережень саме ці країни акумулювали переважну частку глобальних ПІІ, що свідчить про зміну балансу сил у світовій економіці. Паралельно посилюється регіоналізація виробництва, коли інвестиції дедалі частіше спрямовуються в межах географічно близьких або політично споріднених регіонів. Така перебудова зменшує залежність від віддалених ланцюгів постачання та підвищує стійкість економічних зв'язків. У підсумку формується нова просторово-економічна конфігурація глобальних інвестиційних потоків [1].

Китай одночасно виступає одним із найбільших отримувачів прямих іноземних інвестицій та активним експортером капіталу на світових ринках. Зростання надходжень ПІІ до країни було зосереджене насамперед у переробній промисловості та високотехнологічних галузях, що відображає зміну інвестиційних пріоритетів [5]. Поряд із цим китайські компанії дедалі активніше використовують зовнішні інвестиції як інструмент технологічного оновлення, доступу до брендів і розширення ринків збуту. Така подвійна роль Китаю посилює його вплив на конфігурацію глобальних ланцюгів доданої вартості. Водночас вона демонструє перехід від пасивної інтеграції до активного формування міжнародних виробничих зв'язків [3].

Сукупний аналіз змін у глобальних ланцюгах доданої вартості свідчить, що Китай не втрачає своїх позицій, а поступово адаптується до нової структури світового виробництва. Перехід від трудомістких операцій до технологічно складніших сегментів супроводжується активним використанням інвестиційних

механізмів. Реструктуризація ланцюгів вартості створює для Китаю як виклики, так і можливості для поглиблення участі у етапах виробництва з високою доданою вартістю. Водночас зростає роль країни як системного елемента регіоналізованих виробничих мереж. Це формує підґрунтя для довгострокової трансформації її економічної моделі.

Зміна структури глобальних інвестиційних потоків має прикладне значення для стратегій міжнародного бізнесу та державної інвестиційної політики. Компанії змушені враховувати підвищену волатильність, геополітичні ризики та необхідність диверсифікації виробничих ланцюгів. Для держав це означає потребу у формуванні гнучких механізмів залучення та експорту капіталу, орієнтованих на інновації та довгострокову стійкість. Водночас транснаціональні виробничі мережі, сформовані в попередні періоди, зберігають своє значення й надалі. Це підтверджує, що реструктуризація інвестицій не означає згортання глобалізації, а її якісну трансформацію.

Список використаних джерел: 1. Герасименко Т. В. Інноваційна динаміка прямих іноземних інвестицій. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. 2023. № 18. С. 9–16. URL: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.18.1> (дата звернення: 29.01.2026). 2. Управління економічними системами та процесами в умовах глобалізаційних трансформацій: колективна монографія за ред. д.е.н.,проф. Прохорової В. В. Харків: Видавництво Іванченка І. С., 2020. с 297. 3. Galperina L., Kolechko D., Umanskyi O. “China plus one” model in modern conditions of global uncertainty: the case of China – Vietnam coopetion. Chinese Studies. 2022. № 2. С. 54–65. URL: <https://doi.org/10.51198/chinesest2022.02.054> (дата звернення: 28.01.2026). 4. The Impact of Global Value Chain Restructuring on the OFDI Transformation of Manufacturing Industry: Evidence from China / C. Wang та ін. Sustainability. 2025. Т. 17, № 12. С. 5448. URL: <https://doi.org/10.3390/su17125448> (дата звернення: 26.01.2026). 5. Al-Ababneh, H. A., Kafka, S., Serbina, T., Maiboroda, O., & Afanasiev, D. (2025). The impact of blockchain systems on the transparency of international logistics operations. Multidisciplinary Science Journal, 8(6), 2026404. <https://doi.org/10.31893/multiscience.2026404> (дата звернення: 28.01.2026)

Майборода О. Є., Жуков О. І.

**ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ СКЛАДСЬКИМИ
ЗАПАСАМИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ: ВІД JUST-IN-TIME ДО JUST-
IN-CASE**

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується високим рівнем турбулентності та невизначеності. Пандемія COVID-19, геополітичні конфлікти та блокування ключових транспортних артерій виявили вразливість глобальних ланцюгів поставок. У цьому контексті складська логістика, яка десятиліттями розвивалася під гаслом мінімізації витрат та скорочення запасів, зазнає фундаментальних змін. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю переосмислення ролі складів не як центрів витрат, а як стратегічних буферів безпеки міжнародного бізнесу.

Протягом останніх 30 років домінуючою парадигмою в міжнародній логістиці була концепція «Just-in-Time» (JIT – точно в строк), популяризована японською школою менеджменту. Її сутність полягала у максимальному скороченні складських запасів (Zero Inventory), що забезпечувало вивільнення обігових коштів компаній. Склади виконували переважно транзитну функцію (крос-докінг). Однак, як зазначають експерти DHL Group у звіті «Logistics Trend Radar», ця модель виявилася занадто крихкою в умовах глобальних збоїв (disruptions) [1].

Сьогодні спостерігається переорієнтація на стратегію «Just-in-Case» (JIC – про всяк випадок). Ця стратегія передбачає навмисне створення надлишкових страхових запасів (safety stock) на ключових вузлових складах. Це призводить до зростання попиту на складські площі класу «А» та зміни топології складських мереж. Міжнародні корпорації переходять від централізації (один мега-хаб на континент) до мультилокації — розміщення запасів на декількох менших

регіональних складах, щоб мінімізувати ризики логістичної ізоляції окремих ринків.

Важливим аспектом забезпечення стійкості (Resilience) складської системи є впровадження технологій предиктивної аналітики. Сучасні WMS-системи (Warehouse Management Systems), інтегровані з модулями штучного інтелекту, уможливають не просто реакцію на дефіцит товару, а його передбачення. Аналіз великих даних (Big Data) про погодні умови, політичні новини та страйки в портах надає системі змогу автоматично коригувати норми запасів у розподільчих центрах ще до настання кризової події [2, 4].

Окремої уваги заслуговує концепція «Omni-shoring» (всебічного розміщення). Вона передбачає поєднання офшорних складів (у країнах виробництва, наприклад, Азії) з ніаршорними (near-shoring) складами, розташованими у безпосередній близькості до ринків збуту (наприклад, Східна Європа для ринку ЄС). Такий підхід дає змогу міжнародним компаніям балансувати між низькою вартістю зберігання та швидкістю реакції на зміни попиту. Для логістичних операторів, таких як DHL, це відкриває нові можливості надання послуг контрактної логістики, включаючи управління стратегічними запасами клієнтів.

Варто також зазначити, що зміна стратегій висуває нові вимоги до гнучкості складської інфраструктури. Набуває поширення модель «Warehousing on Demand» (склад за вимогою) — своєрідний «Uber для складів». Платформи цифрової логістики уможливають оренду палето-місць на короткий термін без укладання довгострокових контрактів, що забезпечує швидке масштабування складських потужностей у пікові періоди [3].

Подібна гнучкість стає критичним фактором виживання в умовах перманентних криз. Важливо підкреслити, що трансформація стратегій управління запасами не є одновимірним процесом простого збільшення обсягів зберігання. Вона передбачає комплексний перехід від парадигми ефективності (cost-efficiency) до парадигми стійкості (resilience). Для наочного відображення фундаментальних відмінностей між традиційним та новітнім підходами до організації складської

логістики в міжнародному бізнесі нами розроблено порівняльну характеристику, наведену в таблиці 1.

Таблиця 1

Трансформація підходів до управління складськими запасами в умовах
глобальної нестабільності

Критерій порівняння	Традиційна модель (Just-in-Time)	Модель стійкості (Just-in-Case)
Пріоритет	Мінімізація витрат та запасів (Zero Inventory)	Безперервність бізнесу та наявність товару
Структура мережі	Централізована (великі регіональні хаби)	Децентралізована (мережа локальних складів)
Реакція на ризики	Реактивна (гасіння "пожеж" після збою)	Проактивна (моделювання сценаріїв "що, якщо")
Використання даних	Історичні дані про продажі	Предиктивна аналітика в реальному часі
Тип контрактів	Довгострокові фіксовані угоди	Гнучкі контракти та On-demand warehousing

Джерело: розроблено авторами на основі [3, 5]

Як зазначається у сучасних дослідженнях [3], цифровізація виступає не просто інструментом автоматизації, а фундаментом для побудови прозорості (transparency). Технології цифрових двійників (Digital Twins) дозволяють моделювати поведінку складської системи в умовах стресу, що допомагає менеджерам виявляти "вузькі місця" ще до зупинки відвантажень. Інтеграція WMS-систем із платформами відстеження вантажів гарантує наскрізну видимість запасів — від моменту виходу з виробництва до розміщення на полиці.

Окремим вектором розвитку є екологізація складських процесів як складова стійкості. "Зелені" склади, обладнані енергоефективними системами, стають менш залежними від коливань цін на енергоносії, що підвищує їхню операційну автономність [3].

Таким чином, перехід від ЛІТ до ЛІС у поєднанні з глибокою діджиталізацією сприяє перетворенню складської логістики міжнародних компаній з вразливої ланки на драйвер конкурентної стійкості.

Список використаних джерел: 1.DHL Logistics Trend Radar 6.0. DHL Customer Solutions & Innovation. 2022. [Electronic resource] URL: <https://www.dhl.com/global-en/home/insights-and-innovation/insights/logistics-trend-radar.html> (дата звернення: 10.01.2026). 2.Christopher M. Logistics & Supply Chain Management. 5th Edition. London: Pearson UK, 2016. 328 p. 3.Current State and Future of International Logistics Networks—The Role of Digitalization and Sustainability in a Globalized World. Logistics. 2023. Vol. 7, Issue 4. [Electronic resource]. URL: <https://www.mdpi.com/2305-6290/7/4/83> (дата звернення: 12.01.2026). 4. Ali Al-Ababneh, H., Maiboroda, O., Kulin, I., Yakovets, V., & Hryniv, L. (2025). Big data adoption in international logistics management. Journal of Theoretical and Applied Information Technology, 103(14), 4951–4966 [Electronic resource]. URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.16681023> (дата звернення: 26.01.2026). 5.Nitsche B., Durach C.F. Much Discussed, Little Conceptualized: Supply Chain Volatility. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. 2018. Vol. 48. P. 866–886. [Electronic resource]. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/ijpdlm-02-2017-0078/full/html> (дата звернення: 12.01.2026).

УДК 656.07:339.9:658.7

Мартишко В. О.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: д.е.н., проф. Зайцева А.С.

Одним із ключових елементів функціонування глобальної економіки є світовий ринок логістичних послуг, оскільки саме логістичні послуги забезпечують безперервний рух товарів, інформації та фінансових потоків між країнами і регіонами. Роль логістики постійно зростає в умовах глобалізації, цифровізації та зростання міжнародної торгівлі, перетворюючи її на стратегічний фактор конкурентоспроможності держав і компаній. Сучасні виклики, зокрема геополітична нестабільність, пандемічні шоки та трансформація світових ланцюгів постачання, актуалізують питання перспектив розвитку світового ринку логістичних послуг.

Світовий ринок логістичних послуг охоплює комплекс операцій, які пов'язані з транспортуванням, складуванням, митним оформленням, управлінням запасами, інформаційним супроводом та логістичним консалтингом. У структурі ринку

послуг виділяють транспортну логістику, складську логістику, контрактну логістику, експедиторські послуги та інтегровані логістичні рішення, які здатні реалізувати логістичні провайдери- 3PL, 4PL, 5PL. Розвиток ринку визначається зростанням попиту на комплексні та високотехнологічні логістичні сервіси, орієнтовані на оптимізацію глобальних ланцюгів постачання [1,4].

До ключових чинників розвитку світового ринку логістичних послуг належать зростання міжнародної торгівлі та поглиблення глобалізації виробництва та спеціалізації країн. Значного впливу завдає розвиток електронної комерції, яка в свою чергу формує нові вимоги до швидкості, гнучкості та надійності логістичних операцій. Не менш важливим чинником є цифровізація економіки, що стимулює впровадження інноваційних технологій у логістичні процеси та підвищує прозорість і керованість логістичних ланцюгів.

Сьогодні цифрові технології стали драйвером, що визначає напрям розвитку світового ринку логістичних послуг. Використання систем управління транспортом і складом, аналітики великих даних, Інтернету речей, штучного інтелекту та блокчейну дозволяє оптимізувати маршрути перевезень, зменшувати витрати та мінімізувати ризики збоїв у постачанні. У перспективі цифровізація сприятиме переходу від фрагментованих логістичних операцій до інтегрованих цифрових платформ, що забезпечують повний контроль над ланцюгами постачання в реальному часі [1,4].

Трансформація ринку логістичних послуг під впливом цифровізації проявляється у принципових змінах організації та управління логістичними процесами. Впровадження цифрових платформ, систем управління транспортом і складом, технологій Інтернету речей, великих даних та штучного інтелекту забезпечує прозорість ланцюгів постачання, можливість моніторингу вантажів у режимі реального часу та підвищення точності планування. Це сприяє зниженню операційних витрат, скороченню термінів доставки та підвищенню якості логістичного сервісу, а також формує попит на інтегровані логістичні рішення з високою доданою вартістю.

Водночас цифровізація змінює структуру ринку логістичних послуг і конкурентне середовище. Зростає роль глобальних логістичних операторів і цифрових маркетплейсів, що поєднують різних учасників ланцюгів постачання в єдині екосистеми, тоді як дрібні компанії змушені адаптуватися або інтегруватися в такі платформи. Посилюється значення інновацій, кібербезпеки та управління даними, а логістичні компанії дедалі частіше переходять від традиційних транспортних послуг до комплексних цифрових сервісів, орієнтованих на гнучкість, стійкість і клієнтоорієнтованість [5].

Світовий ринок логістичних послуг зазнає суттєвих змін внаслідок трансформації міжнародних ланцюгів постачання. Компанії дедалі частіше застосовують стратегії диверсифікації постачальників, регіоналізації виробництва, що зменшує залежність від окремих ринків і транспортних коридорів. Це в свою чергу формує попит на гнучкі логістичні рішення та розвиток мультимодальних перевезень, які дозволяють швидко адаптуватися до змін глобальної кон'юнктури [2].

Раніше, ще десять років тому назад, ключовим перспективним напрямом розвитку у світового ринку логістичних послуг стане впровадження принципів сталого розвитку, але багато компаній впроваджують екологічні рішення для підвищення якості логістичних послуг, відбувається зростання екологічних вимог з боку держав, бізнесу та споживачів, що також стимулює використання енергоефективних транспортних засобів, розвиток залізничних і водних перевезень, оптимізацію маршрутів та скорочення викидів парникових газів. «Зелена» логістика поступово перетворюється на конкурентну перевагу логістичних операторів на світовому ринку.

Світовий ринок логістичних послуг характеризується значною регіональною нерівномірністю. Найбільш розвиненими є ринки Північної Америки, Європи та Східної Азії, де зосереджені провідні логістичні компанії та сучасна інфраструктура. Водночас країни, що розвиваються, мають значний потенціал зростання, оскільки розвиток логістики сприяє їх інтеграції у світову економіку та залученню іноземних інвестицій [1,5].

Перспективи розвитку світового ринку логістичних послуг супроводжуються низкою викликів, серед яких геополітична нестабільність, торговельні обмеження, інфраструктурні дисбаланси та дефіцит кваліфікованих кадрів. Зростання кіберризиків і загроз інформаційній безпеці також потребує посилення захисту цифрових логістичних систем. Подолання цих викликів вимагає координації зусиль держав, бізнесу та міжнародних організацій [3].

У довгостроковій перспективі розвиток світового ринку логістичних послуг визначатиметься переходом до інтегрованих цифрових екосистем, зростанням ролі контрактної логістики та поширенням сервісів із високою доданою вартістю. Очікується посилення ролі логістики у формуванні конкурентних переваг міжнародних компаній і держав, а також подальша консолідація ринку через злиття й поглинання.

Таким чином, світовий ринок логістичних послуг перебуває на етапі глибокої трансформації, зумовленої цифровізацією, змінами в міжнародній торгівлі та зростанням вимог до сталого розвитку. Його перспективи пов'язані з упровадженням інноваційних технологій, розвитком гнучких логістичних рішень і екологізацією логістичних процесів. У майбутньому ефективний розвиток логістичних послуг стане одним із ключових чинників стабільності та конкурентоспроможності світової економіки.

Список використаних джерел: 1. World Bank. Connecting to Compete 2023: Trade Logistics in an Uncertain Global Economy [Electronic resource]. – Washington, DC : World Bank, 2023. – Mode of access: <https://www.worldbank.org>. 2. Organisation for Economic Co-operation and Development. Global Logistics and Supply Chains: Resilience, Sustainability and Digitalisation [Electronic resource]. – Paris : OECD Publishing, 2022. – Mode of access: <https://www.oecd.org>. 3. United Nations Conference on Trade and Development. Review of Maritime Transport 2023 [Electronic resource]. – Geneva : UNCTAD, 2023. – Mode of access: <https://unctad.org>. 4. McKinsey & Company. Global Supply Chains: The Future of Logistics and Trade [Electronic resource]. – McKinsey Global Institute, 2022. – Mode of access: <https://www.mckinsey.com>. 5. DHL. Logistics Trend Radar 2023 [Electronic resource]. – Bonn : DHL Customer Solutions & Innovation, 2023. – Mode of access: <https://www.dhl.com>.

Маховицька А. І.

МІСЦЕ ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ В ІНДЕКСІ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИКИ (LPI)

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: к.е.н., доц. Макарчук К. О.

Згідно зі звітом Світового банку за 2023 рік, Південна Корея продемонструвала значний прогрес, піднявшись із 25-го місця у 2018 році на 17-ту позицію у світовому рейтингу логістичної ефективності (LPI) та розділивши показник 3,8 бала зі Сполученими Штатами, що дозволило країні вперше за всю історію спостережень увійти до двадцятки глобальних лідерів (табл. 1).

Таблиця 1

Показники Південної Кореї у Індексі ефективності логістики у 2007-2023 рр.

Показник / рік	2007	2010	2012	2014	2016	2018	2023
LPI значення	3,52	3,64	3,7	3,67	3,72	3,61	3,8
LPI рейтингове місце	25	23	21	21	24	25	17
Customs (Ефективність митного оформлення)							
LPI значення	3,22	3,33	3,42	3,47	3,45	3,4	3,9
LPI рейтингове місце	27	26	23	24	26	25	7
Infrastructure (Якість логістичної інфраструктури)							
LPI значення	3,44	3,62	3,74	3,79	3,79	3,73	4,1
LPI рейтингове місце	25	23	22	18	20	22	9
International shipments (Легкість організації міжнародних перевезень)							
LPI значення	3,44	3,47	3,67	3,44	3,58	3,33	3,4
LPI рейтингове місце	24	15	12	28	27	33	26
Logistics quality and competence (Якість логістичних послуг)							
LPI значення	3,63	3,64	3,65	3,66	3,69	3,59	3,8
LPI рейтингове місце	22	23	22	21	25	28	20
Tracking and tracing (Можливість відстеження вантажів)							
LPI значення	3,56	3,83	3,68	3,69	3,78	3,75	2,8
LPI рейтингове місце	25	23	22	21	24	22	23
Timeliness (Своєчасність)							
LPI значення	3,86	3,97	4,02	4	4,03	3,92	3,8
LPI рейтингове місце	30	28	21	28	23	25	25

Джерело: побудоване автором за матеріалом [1]

Стрімке зміцнення позицій Південної Кореї в рейтингу LPI стало можливим завдяки масштабній модернізації ключових транспортних вузлів - порту Пусан та аеропорту Інчхон, що вивело країну на 9-те місце за якістю інфраструктури, а також завдяки впровадженню спрощених і оптимізованих протоколів митного оформлення, які забезпечили Кореї високу 7-му сходинку в категорії митного адміністрування [2, 3].

Корейська торгово-промислова палата (KCCI) підкреслює, що прогрес у митній сфері став можливим завдяки впровадженню національної системи електронного декларування та інтелектуальної системи огляду багажу на основі ШІ [3].

Згідно з офіційною заявою Міністерства морських справ та рибальства (на чолі з міністром Кан До Хьоном), торгові порти країни обробили рекордний обсяг контейнерів, який склав 31,73 млн TEU (рис. 1) [4].

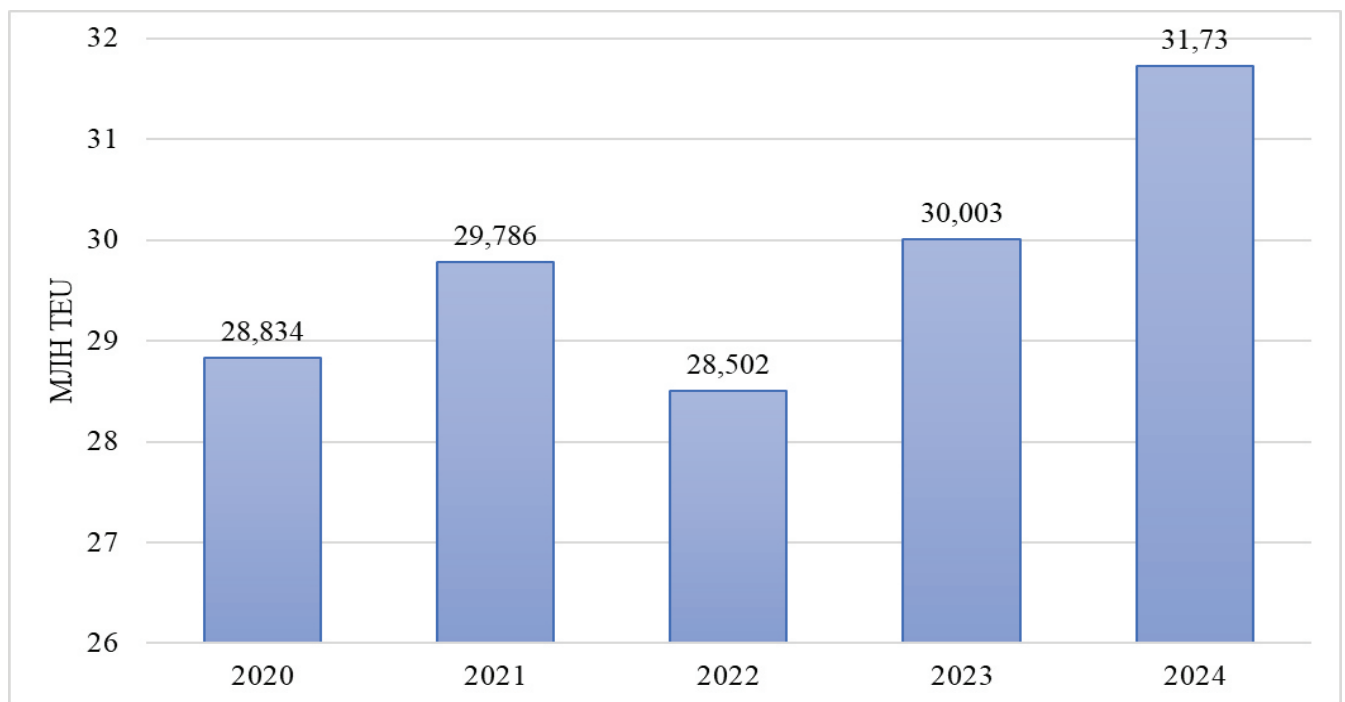


Рис. 1. Загальна пропускна здатність контейнерних портів у Південній Кореї з 2020-2024 рр., млн TEU [4, 5]

Досягнення історичного піка в обробці контейнерів стало результатом активізації торговельних відносин із ключовими партнерами, зокрема завдяки відновленню споживчого попиту в США та нарощуванню обсягів транзитних перевезень із Китаю [4].

Особливу роль у цьому відіграв порт Пусан: запуск у квітні 2023 року першого в Південній Кореї повністю автоматизованого терміналу дозволив суттєво підвищити пропускну здатність об'єкта, що безпосередньо сприяло встановленню нових рекордів вантажообігу [4].

За даними французької дослідницької компанії Alphaliner, порт Пусан посів сьоме місце у світі за обсягом морських вантажоперевезень у 2021 році, з результатом 21,7 млн TEU (двадцятифутових еквівалентів). А вже у 2024 році порт обробив 24,4 млн TEU, що є найвищим показником за всю історію [3, 4].

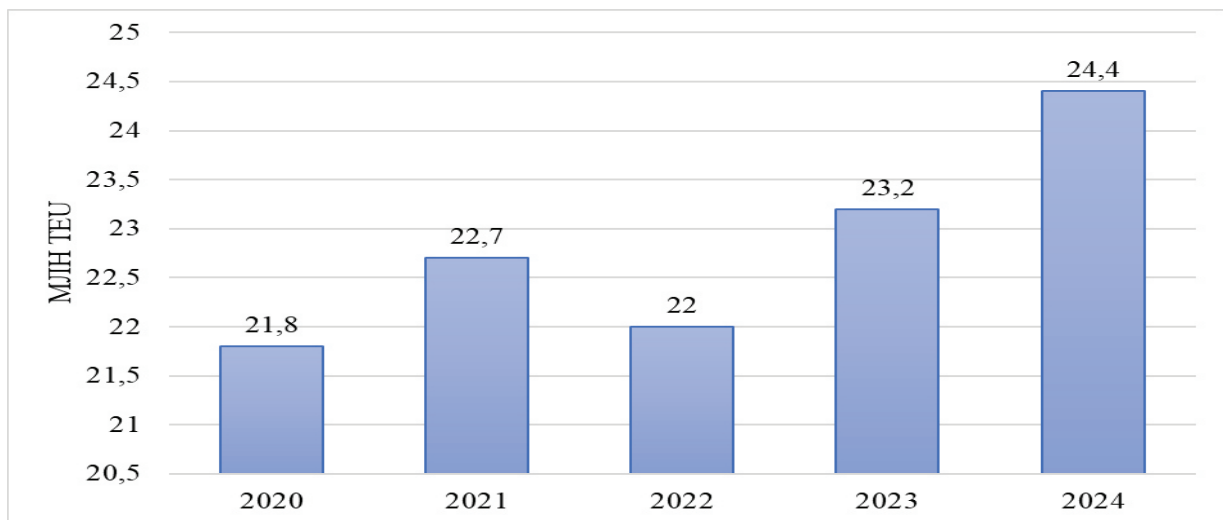


Рис. 2. Загальна пропускну здатність порту Пусан у 2020-2024 рр., млн TEU [6]

Міжнародна рада аеропортів (ACI) у своєму звіті зазначила, що аеропорт Інчхон став другим у світі за обсягами вантажних перевезень у 2021 році, опрацювавши близько 3,3 млн тонн вантажів [3].

За результатами 2024 року, міжнародний аеропорт Інчхон продемонстрував позитивну динаміку вантажообігу, обробивши 2,95 млн тонн авіаційних вантажів, що на 7,4% більше порівняно з попередніми показниками (рис. 3).

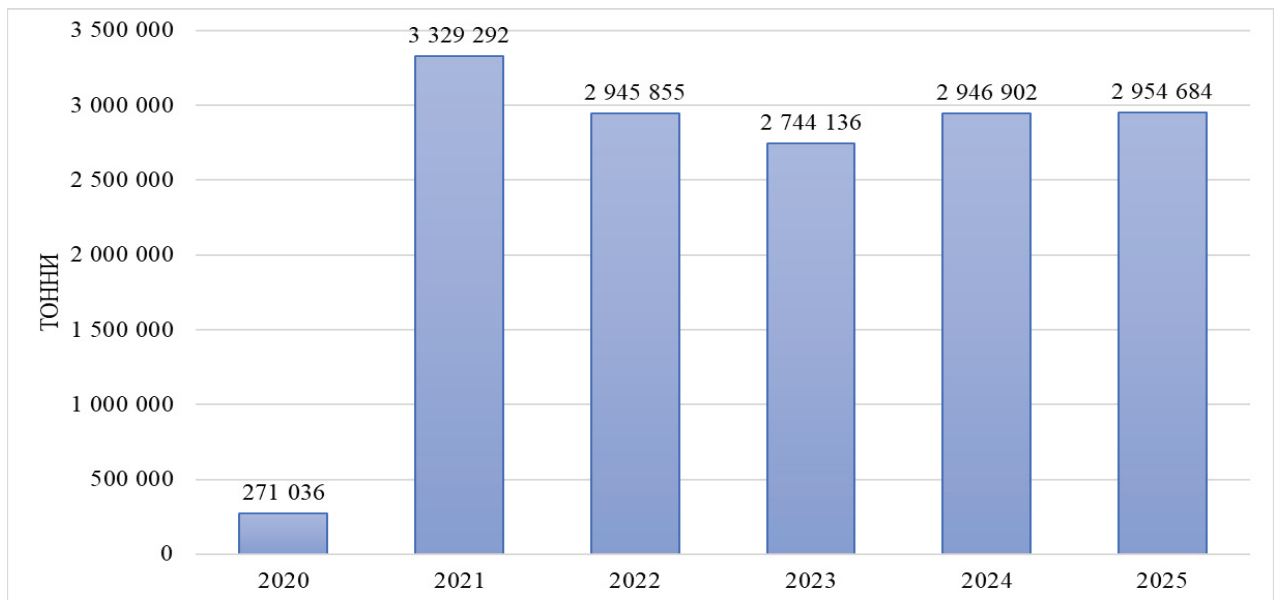


Рис. 3. Обсяг авіаційних вантажоперевезень аеропорту Інчхон 2020-2025 рр., тонн [7]

Ключовим драйвером успіху є вільна митна зона площею 3,2 млн кв. м. Аеропорт прагне залучити іноземні інвестиції для створення глобальних розподільчих центрів. На сьогодні близько 50% міжнародного вантажообігу Інчхона припадає на транзитні вантажі, з окрема з Південно-Східної Азії та Індії, для яких Корея стає зручним перевалочним пунктом на шляху до США [8].

Однак усі інші категорії Індексу LPI Південної Кореї не входять до топ-20. До них належать «відстеження вантажів» (23-тє місце), «своєчасність» (25-тє місце), «зручність розрахунку вартості перевезення» (26-тє місце) та «якість логістичних послуг» (20-тє місце). Це створює нагальну проблему для корейської логістичної галузі забезпечити конкурентоспроможність своєї програмної системи для надання та експлуатації логістичних послуг [2].

Хоча технічна база Південної Кореї визнана однією з найкращих у світі, галузь і досі стикається з певними обмеженнями. Зокрема, через складні політичні взаємини з північним сусідом національна залізнична система залишається ізольованою від трансконтинентальних наземних шляхів, що унеможлиблює пряме сполучення з іншими державами регіону.

Проте ця геополітична особливість стала потужним стимулом для інновацій: дедалі більшої популярності набувають інтермодальні транспортні рішення, що

гармонійно поєднують залізничні та автомобільні мережі для досягнення максимальної ефективності вантажопотоків.

Список використаних джерел: 1. Logistics Performance Index (LPI). Home | Logistics Performance Index (LPI). URL: <https://lpi.worldbank.org/> (date of access: 30.01.2026). 2. Korea ranks 17th in the world in terms of logistics competitiveness. PPL. URL: <https://ppl.com.vn/en/news/korea-ranks-17th-in-the-world-in-terms-of-logistics-competitiveness.html> (date of access: 30.01.2026). 3. S. Korea breaks into World Bank's global logistics top 20 list for 1st time. KED Global. URL: <https://www.kedglobal.com/logistics/newsView/ked202306260020> (date of access: 30.01.2026). 4. Korea's Ports Handle Record-High Container Volume of 31.73 Million TEUs in 2024. MINISTRY OF OCEANS AND FISHERIES ENGLISH MAIN HOMEPAGE. URL: <https://www.mof.go.kr/doc/ko/selectDoc.do?docSeq=60215&menuSeq=485&bbsSeq=90> (date of access: 30.01.2026). 5. UNCTADstat Data Centre. Container port throughput. UNCTAD Data Hub. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.ContPortThroughput> (date of access: 30.01.2026). 6. KOSIS KOREAN Statistical Information Service. Transport and Traffic. KOSIS. URL: <https://kosis.kr/eng/> (date of access: 30.01.2026). 7. View Incheon Airport Statistics. Incheon International Airport. URL: https://www.airport.kr/co_en/4272/subview.do (date of access: 30.01.2026). 8. Incheon Airport bets on connectivity, cargo and smart terminals. Air Cargo Week. URL: <https://aircargoweek.com/incheon-airport-bets-on-connectivity-cargo-and-smart-terminals/> (date of access: 30.01.2026).

УДК 656.07(520)

Потолова Є. Ю.

ЛОГІСТИЧНІ СИСТЕМИ ЯПОНІЇ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ЛОГІСТИКИ

Харківський національний університет

імені В.Н. Каразіна

Науковий керівний к.е.н., доц. Макаруч К. О.

Японія, яка є одним із провідних центрів технологічного розвитку та інновацій у світі, володіє однією з найбільш ефективних логістичних систем. Завдяки високій точності, стабільності роботи та добре розвиненій інфраструктурі логістичний сектор відіграє ключову роль в економічному розвитку країни. Логістичні системи Японії вирізняються точністю, надійністю та глибокою інтеграцією сучасних цифрових технологій і принципів сталого розвитку. Саме ці характеристики дозволили японській моделі логістики стати орієнтиром для багатьох країн світу та

суттєво вплинути на формування сучасних підходів до управління матеріальними, інформаційними й фінансовими потоками [1].

На сьогодні однією з найефективніших логістичних систем у світі є організація виробничих процесів за концепцією «точно вчасно» (just-in-time, JIT), що виникла в Японії наприкінці 1950-х років у галузі автомобілебудування. Сутність цієї системи полягає в ліквідації або максимальному скороченні страхових запасів і заморожених фінансових ресурсів підприємства, а також у такій побудові руху матеріальних потоків, за якої сировина, комплектуючі та готова продукція постачаються в необхідному обсязі, у відповідне місце й у чітко визначений час. Це дає змогу мінімізувати витрати, пов'язані зі зберіганням запасів, при цьому постачання відбуваються в повній синхронізації з виробничим процесом.

У концепції «точно вчасно» визначальне значення має попит, який зумовлює подальший рух сировини, матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції. Однією з ключових характеристик цієї системи є організація частих поставок малими партіями. Водночас підвищення частоти поставок є економічно доцільним лише за умови, що зниження витрат, пов'язаних зі зберіганням запасів, перевищує зростання витрат на транспортування та організацію поставок.

Дослідження показали, що збільшення частоти поставок призводить до наступних змін:

- зростають витрати на доставку матеріальних ресурсів та управління поставками;
- зменшуються витрати на зберігання;
- скорочуються капітальні вкладення на будівництво складських приміщень;
- кошти завдяки швидшій оборотності;
- знижується потреба в кредитних ресурсах та витрати на їх обслуговування.

Попри намагання європейських і американських виробників інтегрувати принцип «точно вчасно» у наявні системи планування та управління виробництвом, найвищу ефективність продемонструвала мікрологістична система KANBAN, розроблена японською корпорацією Toyota Motor.

Основу цієї системи становлять такі ключові положення:

- раціональне та збалансоване вибудовування виробничих процесів;
- всебічний контроль якості на кожному етапі виробництва, а також оцінка якості вихідних матеріальних ресурсів у постачальників;
- співпраця виключно з надійними постачальниками й перевізниками;
- високий рівень професійної відповідальності та трудової дисципліни всього персоналу.

Сутність системи KANBAN полягає у формуванні безперервного виробничого потоку, який легко адаптується до змін попиту та майже не потребує створення страхових запасів. Японські менеджери відмовилися від масового виробництва великими партіями, запровадивши безперервно-потоккову модель багатомоделного виробництва, що передбачає випуск продукції невеликими партіями [2].

Одним із досягнень японського менеджменту також є впровадження так званих «гнучких виробничих систем», заснованих на принципово новій концепції виробництва. Вони дозволяють оперативно, якісно та з мінімальними витратами задовольняти як масовий попит, так і індивідуальні потреби окремого споживача. До складу таких систем входять комп'ютерне проектування та виробництво, верстати з числовим програмним управлінням, промислові роботи, обробні центри та автоматизовані склади. Завдяки швидкому переналаштуванню обладнання його можна легко перенаправити на випуск продукції різного призначення як масового, так і індивідуального характеру.

Сучасний етап розвитку японського ефективного менеджменту тісно пов'язаний із практичним застосуванням концепції Kaizen та її останньої модифікації – «Gemba Kaizen» (Гемба кайдзен).

Теорія та практичний досвід впровадження системи «Кайдзен» японськими компаніями та фірмами інших країн представлені у двох книгах керівника Токійського Інституту Кайдзен Масаакі Імаї, виданих американським видавництвом McGrawHill (у 1986р. та 1996р.). Перша книга розкриває основні складові Кайдзен, зокрема: «загальний контроль якості», «загальний догляд за обладнанням», систему управління «точно вчасно», гуртки якості та «систему

пропозицій», а також різні принципи та поняття, що лежать в основі цієї концепції. У другій книзі вперше для західної культури менеджменту вводиться поняття «Гемба кайдзен». Термін «Гемба» означає робоче місце, а в книзі розповідається, як застосовувати маловитратний підхід до організації та управління робочим простором, будь то виробнича лінія, відділ страхування чи бухгалтерія.

Підхід Кайдзен передбачає використання таких інструментів, як здоровий глузд, контрольні списки та методи, що не потребують значних фінансових витрат. Існують три основні правила його впровадження: підтримка порядку, усунення втрат (муда) та стандартизація процесів [3].

Кайдзен – це основа ощадливого виробництва та Toyota Way. Він був розроблений у виробничому секторі для зниження дефектів, усунення втрат, підвищення продуктивності, заохочення цілеспрямованості та відповідальності працівників та просування інновацій [4].

Ощадливе виробництво (Lean Production) – це американська назва виробничої системи Toyota. Її засновник, Таїті Оно, розпочав перші експерименти з оптимізації виробництва ще у 1950-х роках. На той час Японія перебувала в руїнах після Другої Світової війни, і країні були потрібні нові автомобілі. Проблема полягала в тому, що попит на них був недостатньо високий, щоб виправдати створення потужних виробничих ліній на кшталт Ford. Потрібно було виготовляти різні типи автомобілів – легкові, мало- та середньотонажні вантажівки, проте попит на кожен конкретний вид був замалим. Японцям довелося навчитися працювати ефективно, виробляючи багато моделей у умовах обмеженого попиту на кожну з них. Подібною проблеми раніше ніхто не вирішував, адже ефективність тоді оцінювали виключно через призму масового виробництва [5].

Таїті Оно зазначав, що виробнича система Toyota базується на двох основних «стовпах»: системі Дзідока та принципі «точно вчасно». Дзідока передбачає, що виробниче обладнання здатне самостійно виявляти проблеми – самодіагностувати та усувати несправності, виявляти дефекти продукції або затримки у виконанні робіт, автоматично зупинятися та сигналізувати про необхідність втручання для їх усунення. Пізніше консультанти виділили у концепції ощадливого виробництва

низку елементів (табл. 1), кожен з яких є окремим методом, а деякі, як, наприклад, Кайдзен, фактично набувають статусу окремої концепції.

Таблиця 1

Елементи Lean Production

Елемент	Сутність
Система TPM (Total Productive Maintenance)	Спрямований на розподіл відповідальності за технічне обслуговування та продуктивність обладнання, сприяючи більшій залученості працівників і покращенню командної взаємодії у сферах управління, інженерії, технічного обслуговування та експлуатації
Система 5S	Seiri, Seiton, Seiso, Seiketsu, Shitsuke – сортуйте, дотримуйтесь порядку, тримайте в чистоті, стандартизуйте, вдосконалюйте
Карта стандартної операції SOP	Набір покрокових інструкцій, розроблених організацією для допомоги працівникам у виконанні рутинних операцій. СОП спрямовані на забезпечення ефективності, стабільної якості продукції та рівномірності роботи, водночас зменшуючи ризик помилок і невідповідності галузевим стандартам
Система швидкого переналаджування устаткування SMED	Миттєвий обмін цифровим штапом, який забезпечує швидкий і ефективний перехід виробничого процесу від випуску поточного продукту до запуску наступного
Кайдзен	Японська філософія або практика, що спрямована на постійне вдосконалення виробничих процесів, розробки, допоміжних бізнес-процесів, управління та всіх інших аспектів діяльності організації
Гемба Кайдзен	Суть ідеї полягає в тому, що при виникненні проблеми фахівці повинні безпосередньо відвідати робоче місце, зібрати дані на місці, визначити причину проблеми та запропонувати шляхи її вирішення
Система витягування, канбан	Продукція «витягується» замовником, замість того щоб «штовхатися» виробником
Точно вчасно	Комплектуючі передаються на наступний етап лише у момент фактичної потреби і не раніше
«Рока-уке» («Захист від помилок»)	Спеціальний пристрій або метод, який запобігає появі дефектів; забезпечує захист обладнання та/або програмного забезпечення від помилок користувачів під час експлуатації, технічного обслуговування чи виробництва

Джерело: побудоване автором за матеріалом [6]

Логістичні системи Японії демонструють унікальне поєднання технологічних інновацій, організаційної дисципліни та культури безперервного вдосконалення. Використання принципів Just-in-Time, KANBAN, Кайдзен та ощадливого виробництва дозволяє ефективно координувати матеріальні потоки, мінімізувати запаси, оптимізувати витрати та забезпечувати високу якість продукції. Акцент на активній участі персоналу, стандартизації процесів і партнерських відносинах із постачальниками робить систему гнучкою та здатною швидко адаптуватися до змін ринку.

Досвід Японії став не лише національним надбанням, а й важливим чинником формування сучасної світової логістики. Її методи та підходи вплинули на глобальні стандарти управління ланцюгами постачань, сприяючи підвищенню ефективності, конкурентоспроможності та стійкості логістичних систем у всьому світі.

Список використаних джерел: 1. Логістика в Японії: Технології та сталий розвиток. URL: <https://blog.gettransport.com/uk/trends-in-logistic/34-2/>; 2. Гудзь П.В., Остапенко Т.І. Аналіз зарубіжного досвіду застосування системного управління логістичною діяльністю // БІЗНЕІНФОРМ, №4, 2011, с. 139-142. URL: https://mail.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2011-4_0-pages-139_142.pdf; 3. Лагодієнко В.В., Корнієцький О.В. Логістика по-японськи: підвищення ефективності діяльності підприємств // Культура народів Причорномор'я, №275, 2014, с. 207-210. URL: <https://nasplib.isoftware.kiev.ua/server/api/core/bitstreams/71000e54-bbf5-4f01-a15f-34138ef8f4a3/content>; 4. Сологуб О.С. Кайдзен як універсальна, комплексна організаційноуправлінська система покращення процесів роботи та забезпечення сталого розвитку // Управлінські парадигми сталого розвитку та інклюзивного економічного зростання : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 27-28 листопада 2024 р. / за заг. ред. І. І. Рекуненка, В. В. Сулим. Суми : Сумський державний університет, 2024. С. 142-146. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/86db1f8b-42bc-4cf7-9b98-ed0bc7e26a31/content>; 5. Кобилюх О.Я., Мельник Г.М. Ощадливе виробництво як концепція оптимізації виробничого та управлінського процесів // Вісник Національного університету «Львівська політехніка», 2012, с. 43-49. URL: https://www.researchgate.net/publication/344046322_OSADLIVE_VIROBNICTVO_AK_KONCEPCIA_OPTIMIZACII_VIROBNICOGO_TA_UPRAVLINSKOGO_PROCESIV_LEAN_PRODUCTION_AS_A_CONCEPT_OF_OPTIMIZATION_OF_PRODUCTION_AND_ADMINISTRATIVE_PROCESSES; 6. Економічна модель ощадливого виробництва та послуг. URL: https://business.dii.gov.ua/entrepreneur-handbook/item/ekonomichna_model_oschadlivogo_virobnictva_ta_poslug

Тріщенко М. В.

**ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ
В АВСТРІЇ**

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: к.е.н., доц. Майборода О. Є.

Інновації у сфері міжнародної логістики наразі є ключовим інструментом підвищення ефективності бізнес-процесів у глобальних ланцюгах поставок. Впровадження новітніх технологій дає змогу скоротити час доставки, зменшити операційні витрати та підвищити прозорість і керованість логістичних операцій. Водночас навіть найсучасніші рішення не працюватимуть ефективно без відповідного регуляторного середовища, тому роль державної підтримки логістичного сектору сьогодні складно переоцінити.

Австрія є прикладом країни, де державна політика в транспортній та логістичній сфері поєднує цілі підвищення конкурентоспроможності, цифрової трансформації та досягнення кліматичної нейтральності у довгостроковій перспективі. Стратегічним орієнтиром, що визначає рамки розвитку мобільності та логістики, виступає «Mobility Master Plan 2030» (ВМК). Згідно з цим документом, кліматична нейтральність транспортного сектору має бути досягнута до 2040 року на основі розвитку досліджень, інновацій та цифровізації як ключових чинників трансформації [1].

У сфері вантажних перевезень та логістики Федеральне міністерство Австрії реалізує спеціальну логістичну ініціативу, у межах якої оновлюється «Logistics Action Plan». Цей документ відрізняється від суто декларативних стратегій тим, що містить понад 30 конкретних заходів, спрямованих на стимулювання інтермодальних перевезень та розвиток «розумної» інфраструктури. Особливу увагу приділено впровадженню цифрових рішень для управління потоками вантажів. У цій моделі держава виступає фасилітатором, створюючи умови для

інтеграції залізничного та автомобільного транспорту через єдині цифрові платформи [2].

Важливим інструментом підтримки інноваційних логістичних рішень є державне фінансування пілотних проєктів. У межах «Logistics financial assistance» передбачено грантову підтримку впровадження інноваційних логістичних концепцій для всіх видів транспорту за участі державного сектору, що реалізується через грантове співфінансування проєктів з модернізації складського господарства та впровадження систем безпілотного керування. Особливу увагу тут приділяють малому та середньому бізнесу (SME). Це дає змогу впроваджувати інновації не лише у великі транснаціональні корпорації, а й у регіональні логістичні вузли. Для систематизації інструментів підтримки логістичних процесів в Австрії доцільно розглянути ключові напрями державної політики [3].

Таблиця 1

Пріоритетні напрями державної підтримки логістичних інновацій в Австрії

Напрямок підтримки	Ключовий інструмент	Вплив на бізнес-процеси
Регуляторний	«Mobility Master Plan 2030»	Встановлення чітких екологічних та цифрових стандартів
Фінансовий	Грантова програма «Logistics financial assistance»	Оновлення технічної бази SME та автоматизація складів
Ринковий	Механізм PPPI (інноваційні закупівлі)	Зниження ризиків первинного впровадження нових технологій
Регіональний	Проєкт «Sustainable Logistics 2030+»	Оптимізація «останньої милі» та міської дистрибуції

Джерело: побудовано автором за матеріалами [2, 4, 5]

Окремої уваги заслуговує досвід Австрії у використанні публічних закупівель інновацій (Public Procurement of Innovative solutions, PPPI). Держава формує початковий попит на технології, які ще не мають масового ринку. У документах Європейської Комісії підкреслюється, що такий підхід сприяє прискоренню комерціалізації інноваційних логістичних технологій. Можливим напрямом є впровадження систем моніторингу вантажів на основі Інтернету речей (IoT) у

складних кліматичних умовах, що дозволяє компаніям-розробникам масштабувати свої рішення, мінімізуючи фінансові ризики на початкових етапах. Такий початковий попит з боку держави мінімізує ризики для бізнесу, дозволяючи компаніям безпечно імплементувати нові бізнес-процеси [5].

Проект «Sustainable Logistics 2030+ Niederösterreich–Wien» становить регіональний вимір австрійської підтримки, орієнтований на сталі міські та міжрегіональні логістичні рішення. Він базується на ефективному державно-приватному партнерстві (PPP), у межах якого місцева влада Відня та Нижньої Австрії координує зусилля з торгово-промисловими палатами для створення безшовних логістичних коридорів. У межах цієї платформи розробляються та впроваджуються пілотні й масштабовані проекти з екологізації та підвищення ефективності логістичних процесів у регіоні. Такий підхід дозволяє оптимізувати «останню милю» у міській дистрибуції, що передбачає розвиток інтермодальних рішень та цифрових сервісів управління потоками, тим самим зменшуючи витрати бізнесу та покращуючи екологію міст [4].

Послідовна підтримка галузі з боку держави зрештою вивела Австрію на провідні позиції у міжнародних рейтингах логістичної ефективності. За даними Світового банку, інтегральний показник Logistics Performance Index для Австрії у 2023 р. становив 4,0 (за шкалою від 1 до 5). Отриманий результат відповідає групі країн з високим рівнем розвитку логістичних послуг, інфраструктури, митних процедур і надійності постачання. Поєднання інвестицій у інфраструктуру, цифровізацію та інституційні інновації формує сприятливе середовище для підвищення ефективності логістичних процесів [6, 7].

За даними European Innovation Scoreboard 2024, Австрія належить до групи країн-сильних інноваторів в ЄС, демонструючи високі результати за показниками інноваційної активності підприємств, ресурсної продуктивності та розвитку екологічно орієнтованих технологій. Це створює додатковий потенціал для подальшого впровадження інновацій у логістичні системи, у тому числі через підтримку досліджень, пілотних проектів і цифрових рішень у сфері транспорту й мобільності [8].

Список використаних джерел: 1. Austria's 2030 Mobility Master Plan. URL: <https://www.bmimi.gv.at/en/topics/mobility/mobilitymasterplan2030.html>; 2. Freight transport and the logistics initiative of the Federal Ministry (BMK). URL: https://www.bmimi.gv.at/en/topics/mobility/transportation/freight_transport.html; 3. Logistics financial assistance. USP.gv.at – Unternehmensserviceportal. URL: <https://www.usp.gv.at/en/themen/betrieb-und-umwelt/transport-und-verkehr/weitere-informationen-transport-und-verkehr/logistikfoerderung.html>; 4. Sustainable Logistics 2030+ Niederösterreich–Wien. URL: <https://www.logistik2030.at>; 5. Austria – Country report on innovation procurement 2024. European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/assets/rtd/innovation-procurement/country-report-2024-policy-benchm-austria.pdf>; 6. Logistics Performance Index: Overall – Austria. World Bank data. URL: <https://databank.worldbank.org/id/1aecc4e9>; 7. Al-Ababneh, H. A., Kafka, S., Serbina, T., Maiboroda, O., & Afanasiev, D. (2025). The impact of blockchain systems on the transparency of international logistics operations. *Multidisciplinary Science Journal*, 8(6), 2026404. URL: <https://doi.org/10.31893/multiscience.2026404>. 8. European Innovation Scoreboard 2024. Country Profile: Austria. URL: https://ec.europa.eu/assets/rtd/eis/2024/ec_rtd_eis-country-profile-at.pdf

УДК 339.9:656.61:504.7

Федоров І. М.

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПРОЦЕСУ ДЕКАРБОНІЗАЦІЇ У СФЕРІ МІЖНАРОДНОГО СУДНОПЛАВСТВА

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О. А.

Міжнародне судноплавство є фундаментом сучасної глобалізованої економіки, забезпечуючи транспортування понад 80% обсягів світової торгівлі товарами за вагою та близько 70% за вартістю. Проте ця критична роль у забезпеченні глобальної логістики супроводжується значним екологічним слідом: морський транспорт відповідає за приблизно 3% загальносвітових викидів парникових газів, що еквівалентно річному споживанню близько 300 мільйонів тонн палива понад 100 000 комерційних суден. В умовах посилення кліматичної кризи та прийняття міжнародних зобов'язань, таких як Паризька угода, галузь розпочала безпрецедентний процес декарбонізації, економічні наслідки якого

мають системний характер і торкаються кожного аспекту світової господарської системи [1].

Актуальність дослідження економічних наслідків декарбонізації судноплавства обумовлена переходом від декларативних цілей до жорстких регуляторних механізмів, що інтегрують екологічні стандарти безпосередньо в ринкове ціноутворення. Якщо раніше екологічні ініціативи розглядалися як додаткові витрати, то сьогодні вони формують нову парадигму економічного зростання, де кліматична нейтральність стає обов'язковою умовою доступу до ринків та капіталу. Актуальність теми також підкріплюється тривожною статистикою: попри зусилля щодо підвищення ефективності, викиди ПГ від судноплавства за останнє десятиліття зросли на 20%. Без рішучого втручання цей показник може сягнути 130% від рівня 2008 року до 2050 року. Це створює критичну потребу в аналізі того, як перехід до нульових викидів змінить вартість фрахту, структуру світового флоту та економічну стабільність держав, особливо тих, що розвиваються [2; 3].

Таблиця 1

Контрольні точки та цілі декарбонізації згідно зі Стратегією ІМО 2023 та регулюванням ЄС

Регуляторний акт / Організація	Цільовий показник	Термін виконання	Очікуваний економічний та екологічний ефект
ІМО Strategy 2023	Скорочення загальних річних викидів ПГ	2030	Мінімум 20%, прагнення до 30% (від рівня 2008)
ІМО Strategy 2023	Скорочення загальних річних викидів ПГ	2040	Мінімум 70%, прагнення до 80% (від рівня 2008)
ІМО Strategy 2023	Використання технологій/палива з нульовим викидом	2030	Щонайменше 5%, прагнення до 10% енергії
ІМО Strategy 2023	Скорочення вуглецевої інтенсивності перевезень	2030	Щонайменше 40% (середнє значення по галузі)

Джерело: побудовано автором за матеріалами [4]

Економічний ландшафт декарбонізації визначається двома основними регуляторними полюсами: Міжнародною морською організацією (ІМО) на глобальному рівні та Європейським Союзом на регіональному. Оновлена стратегія

ІМО 2023 року (табл. 1) встановила надзвичайно амбітні цілі, що передбачають досягнення чистого нульового рівня викидів ПГ приблизно до 2050 року. На відміну від попередньої стратегії 2018 року, яка передбачала лише 50% скорочення, новий документ вводить конкретні проміжні контрольні точки, що мають вирішальне значення для інвестиційного планування судноплавних компаній [4].

Європейський Союз діє більш радикально, інтегруючи морський транспорт у свою Систему торгівлі викидами (EU ETS) з 1 січня 2024 року. Це означає, що за кожен тону викидів CO₂ судноплавні компанії повинні здавати еквівалентну кількість європейських квот (EUA). Оскільки ціна квоти на ринку коливається в межах 70–100 євро за тону, це створює безпосереднє фінансове навантаження, яке у 2025 році для багатьох операторів стане «новою нормою» через збільшення частки покриття викидів до 70%. Поряд з цим, регламент FuelEU Maritime, що набуває чинності з 2025 року, встановлює жорсткі межі інтенсивності викидів палива протягом усього життєвого циклу («від видобутку до пропелера»), стимулюючи перехід на відновлювані види палива [5].

Економічні наслідки декарбонізації міжнародного судноплавства є фундаментальними та багатограними. Перехід до чистого нуля до 2050 року означає повну трансформацію фінансової моделі галузі. Ключовими висновками аналізу є неминуче зростання вартості логістики; поява інвестиційних викликів, потреби в глобальній координації.

Список використаних джерел: 1. Review of Maritime Transport 2023 : towards a green and just transition. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Geneva : United Nations, 2023. 157 p. URL: <https://www.un-ilibrary.org/content/books/9789213584569>. 2. Constantinescu T. Decarbonization in the Maritime Industry: Key Factors for an Effective Transition Strategy. Constitutional Discourse. 2023. URL: <https://constitutionaldiscourse.com/decarbonization-in-the-maritime-industry-key-factors-for-an-effective-transition-strategy/>. 3. Bold global action needed to decarbonize shipping and ensure a just transition: UNCTAD report. UNCTAD. 2023. URL: <https://unctad.org/news/bold-global-action-needed-decarbonize-shipping-and-ensure-just-transition-unctad-report>. 4. 2023 IMO Strategy on Reduction of GHG Emissions from Ships. International Maritime Organization. 2023. URL: <https://www.imo.org/en/ourwork/environment/pages/2023-imo-strategy-on-reduction-of-ghg-emissions-from-ships.aspx>. 5. EU extends its ETS to the maritime sector. International Carbon Action Partnership (ICAP). 2024. URL: <https://icapcarbonaction.com/en/news/eu-extends-its-ets-maritime-sector>.

Шовчко А. С.

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ КРАЇН,
ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ В ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ УМОВАХ**

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: к.геогр.н., доц. Ханова О.В.

Розвиток логістичної інфраструктури є одним з найважливіших факторів економічного зростання країн, які розвиваються, та підтримки їхньої інтеграції в глобальні системи постачання. Ефективність транспортних мереж, робота митних органів, система зберігання товарів та доступність логістичних послуг впливають на ціну та швидкість доставки товарів. Індекс ефективності логістики (LPI) часто використовується для загальної оцінки цих аспектів, оскільки він показує, наскільки розвинена інфраструктура, якість логістичних послуг та умови функціонування систем.

Для дослідження було обрано групу країн, що розвиваються, які репрезентують різні макрорегіони світової економіки та відрізняються моделями інтеграції у глобальні ланцюги постачання. Зокрема, Індія, В'єтнам і Філіппіни представляють динамічні економіки Азії, що активно залучені до глобальних виробничо-логістичних мереж; Бразилія є провідною економікою Латинської Америки з розвиненим експортним потенціалом; Єгипет виконує роль ключового транспортно-логістичного вузла між Європою, Азією та Африкою; Нігерія характеризує країни Африки з обмеженою логістичною спроможністю та високими інфраструктурними бар'єрами.

Динаміка значень LPI для вибраних країн у 2007-2023 рр. подана на рис. 1. Динаміка Індексу ефективності логістики у зазначених країнах показує загальну тенденцію до підвищення рівня логістичної ефективності, водночас характеризуючись різною інтенсивністю та стабільністю трансформаційних процесів.

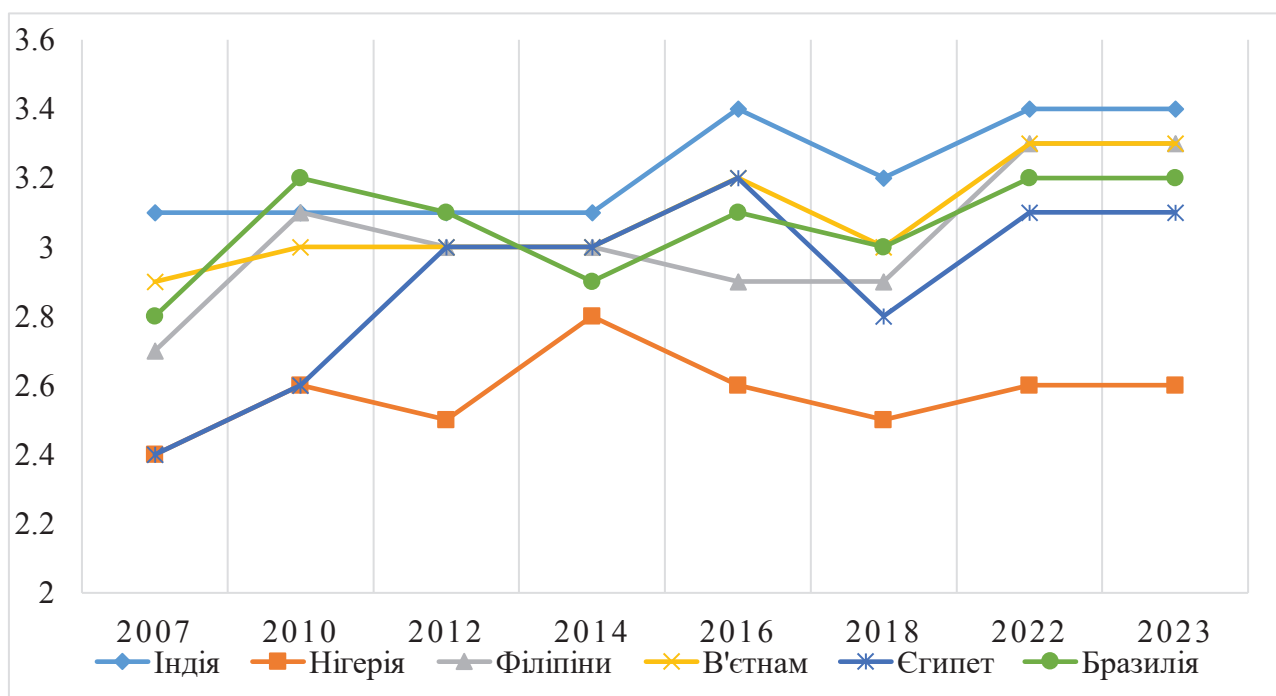


Рис. 1. Динаміка індексу LPI в країнах, що розвиваються, 2007-2023 рр.

Побудовано автором за матеріалами [1; 2]

Для Індії характерна відносно стійка динаміка показників, що відображає послідовну модернізацію транспортно-логістичної інфраструктури та адаптацію логістичних систем до зростаючих потреб зовнішньої торгівлі. Схожа траєкторія спостерігається у Філіппінах, де підвищення значень LPI зумовлене структурними змінами у сфері логістичних послуг та реалізацією інфраструктурних проєктів, спрямованих на інтеграцію країни в регіональні виробничі мережі. У В'єтнамі позитивна динаміка індексу відображає поглиблення участі країни в глобальних виробничо-логістичних ланцюгах, зокрема через розвиток портової інфраструктури та підвищення якості логістичного сервісу, що сприяло зростанню загальної ефективності логістичної системи. Натомість Нігерія демонструє обмежений прогрес у розвитку логістичної інфраструктури, що проявляється у низьких значеннях індексу та свідчить про збереження системних інституційних і інфраструктурних бар'єрів інтеграції країни у світові ланцюги постачання.

Для країн Африки та Латинської Америки загалом притаманна більш нестабільна динаміка логістичної ефективності. Зокрема, у Єгипті коливання значень LPI відображають нерівномірність реалізації інфраструктурних реформ і

залежність логістичного розвитку від макроекономічної та інституційної стабільності, попри стратегічне транспортно-географічне положення країни. В Бразилії зафіксовано відносно високий, проте структурно нестійкий рівень логістичної ефективності, що зумовлений поєднанням значного інфраструктурного потенціалу та внутрішніх обмежень у сфері управління логістичними процесами.

Порівняльний аналіз змін значень LPI дає змогу виявити відмінності між країнами за інтенсивністю та темпами розвитку логістичної інфраструктури, а також оцінити рівень їхньої інтегрованості у глобальні ланцюги постачання. Узагальнені результати такого аналізу наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Зміни значень індексу LPI в країнах, що розвиваються в період 2007-2023 рр.

Країна	LPI 2007	LPI 2023	Зміни
Індія	3,1	3,4	0,3
Нігерія	2,4	2,6	0,2
Філіппіни	2,7	3,3	0,6
В'єтнам	2,9	3,3	0,4
Єгипет	2,4	3,1	0,7
Бразилія	2,8	3,2	0,4

Джерело: систематизовано автором за матеріалами [1; 2]

Найбільший приріст показника LPI зафіксовано в Єгипті (0,7), що вказує на істотні структурні зрушення у розвитку транспортно-логістичної інфраструктури та інституційного середовища. Значні темпи зростання також характерні для Філіппін (0,6), що відображає активне залучення країни до регіональних і глобальних виробничо-логістичних мереж та модернізацію логістичних сервісів. Помірний, але стабільний приріст індексу спостерігається у В'єтнамі, Бразилії та Індії, що свідчить про еволюційний характер розвитку їхніх логістичних систем, зумовлений поступовим оновленням інфраструктури, залученням інвестицій та розширенням участі у світових торговельних потоках. Відносно невелике зростання значень LPI у Нігерії (0,2) вказує на збереження системних інфраструктурних та інституційних обмежень, які стримують повноцінну інтеграцію країни у глобальні ланцюги постачання.

Результати дослідження свідчать, що розвиток логістичної інфраструктури країн, що розвиваються, у глобалізаційних умовах має диференційований і асиметричний характер. Попри загальну тенденцію до підвищення ефективності логістичних систем, траєкторії їхнього розвитку визначаються поєднанням інституційних, інфраструктурних та геоекономічних чинників, а також глибиною інтеграції національних економік у глобальні ланцюги постачання. Глобалізація виступає ключовим каталізатором модернізації логістичної інфраструктури, водночас посилюючи структурні відмінності між країнами. Економіки, які активно залучаються до міжнародної торгівлі, іноземних інвестицій та регіональних виробничо-логістичних мереж, демонструють більш динамічний розвиток логістичних систем. Натомість країни з обмеженою інституційною спроможністю та нерівномірною реалізацією інфраструктурних реформ зіштовхуються з труднощами адаптації до вимог глобального ринку.

Список використаних джерел: 1. World Bank, (2023). The Logistic Performance Index 2023: Connecting to Complete. URL: https://lpi.worldbank.org/sites/default/files/2023-04/LPI_2023_report.pdf 2. World Bank. World Development Indicators: Logistic Performance Index (overall). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/LP.LPI.OVRL.XQ>

Секція 3

Розвиток міжнародного підприємництва в умовах глобальної фрагментації

УДК 339.13:629.33–83(100)

Ананьєв І. І.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ У СВІТІ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник к.е.н., доц. Майборода О. Є.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується активним переходом до використання чистіших та більш сталих джерел енергії з метою скорочення викидів парникових газів і протидії глобальній кліматичній кризі. Одним із ключових напрямів цього процесу є трансформація транспортного сектору, який залишається одним із найбільших джерел викидів CO₂ у світі. У цих умовах електромобілі набувають дедалі більшого значення як перспективна альтернатива традиційним транспортним засобам з двигунами внутрішнього згоряння. Світовий ринок електромобілів демонструє стійку тенденцію до зростання, що зумовлено технологічним прогресом, посиленням екологічного регулювання та підтримкою з боку державної політики.

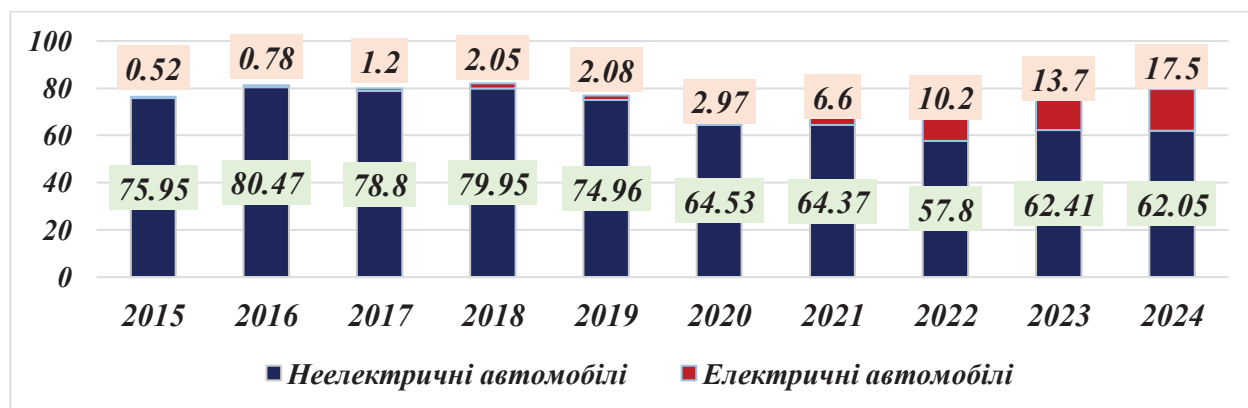


Рис. 1. Динаміка продажів автомобілів у 2015–2024 рр., млн одиниць [1]

З рис.1. зафіксовано структурну дивергенцію глобального авторинку, де на основі даних, що наведено на графічному зображенні, можна констатувати фундаментальну зміну парадигми світового автомобілебудування в період 2015–2024 років. Графічна візуалізація демонструє чітку дивергенцію трендів між сегментами традиційних автомобілів (з двигунами внутрішнього згоряння, тобто ДВЗ) та електрифікованого транспорту.

Зафіксовано процеси стагнації та спад сегмента ДВЗ. Починаючи з пікових показників у 2016 році (80,47 мільйонів одиниць), ринок неелектричних автомобілів увійшов у фазу затяжної рецесії. Критичною точкою біфуркації став 2020 рік, де відбулась точка біфуркації та пандемічний шок, коли обсяг продажів скоротився до 64,53 мільйонів одиниць. Важливо зазначити, що у посткризовий період (2021–2024 рр.) відновлення цього сегменту не відбулося, в навпаки, спостерігається на рівні 62–64 млн. одиниць, що свідчить про насичення ринку та відтік інвестиційного капіталу з технологій ДВЗ.

Також зафіксовано експоненційне зростання сегмента EV, де сектор електромобілів демонструє класичну S-подібну криву впровадження інновацій. Якщо ж у 2015 році частка електромобілів становила всього 0,52 млн. од., то вже у період років з 2020–2024 рр. характеризується агресивним зростанням із середньорічним темпом приросту, що значно випереджає загально ринкові показники. За вказане десятиліття обсяг продажів електромобілів зріс у понад 33 рази (з 0,52 до 17,5 млн. од.).

Відбувається також ефект заміщення, аналіз сукупного обсягу продажів у 2023–2024 роках показує, що загальне зростання авторинку забезпечується виключно за рахунок електричного сегмента, який компенсує падіння продажів традиційних авто. Це підтверджує тезу про незворотність автомобільного переходу на електротягу.

PHEV– це тип гібрида може підключатися до зовнішніх джерел енергії для зарядки акумулятора через типові зарядні роз'єми. Для більш тривалих подорожей використовується традиційний двигун внутрішнього згоряння.

BEV позначає повністю електричний автомобіль, який не має двигуна внутрішнього згоряння. У нього встановлено лише електродвигун, а батареї заряджаються від зовнішнього джерела через типові зарядні роз'єми.

Сучасний етап розвитку глобальної автомобільної промисловості характеризується фундаментальним технологічним зсувом, сутність якого полягає у поступовому витісненні транспортних засобів з двигунами внутрішнього згоряння (ДВЗ) та переході до електрифікованих платформ. Представлені графічні дані на попередньому рис.1. та наступному рис.2. візуалізують ключові аспекти цього процесу, наприклад, темпи заміщення технологій та географічну диспропорцію попиту.

Кругова діаграма з рис. 2 демонструє домінуючу роль азійського регіону в цілому та суттєві відмінності у структурі споживання.

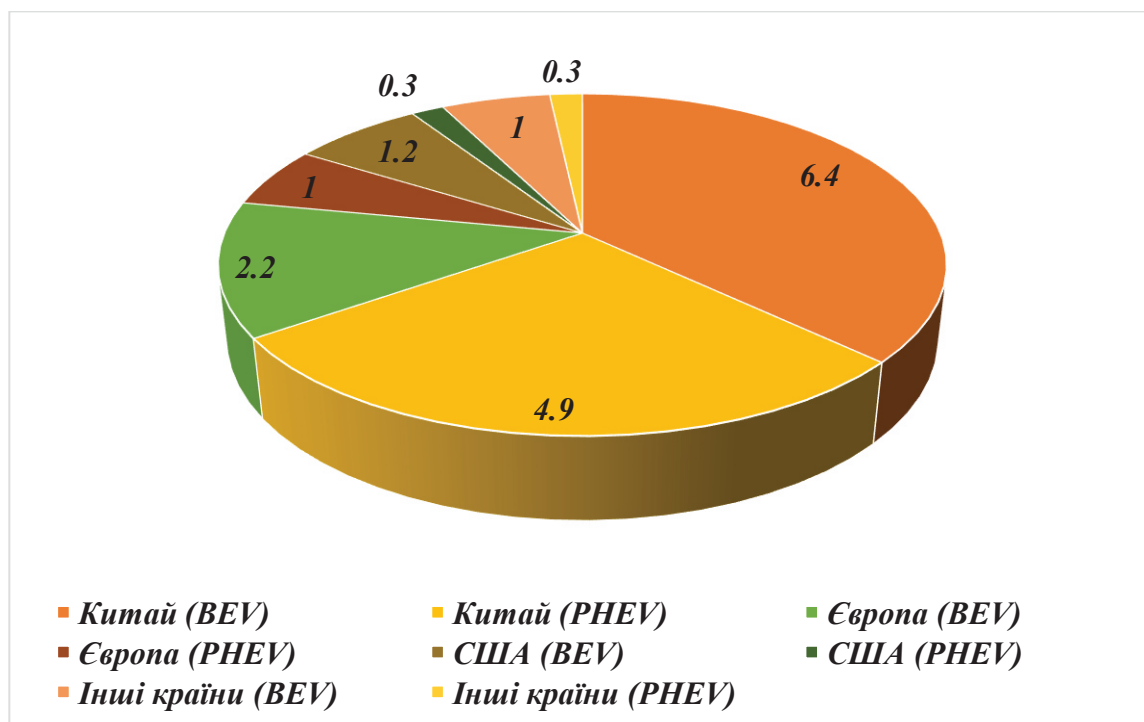


Рис. 2. Географічна структура продажів електромобілів у 2024 р., млн одиниць [2]

Але спершу для коректної інтерпретації регіональних даних, необхідно чітко розмежувати технологічні підтипи електромобілів, оскільки їх співвідношення варіюється залежно від ринку.

І спершу про BEV (Battery Electric Vehicle), де це повністю електричний транспортний засіб, позбавлений двигуна внутрішнього згоряння. Рух

забезпечується виключно тяговою батареєю, що заряджається від зовнішньої мережі. Це технологія нульових викидів.

А другим типом є PHEV (Plug-in Hybrid Electric Vehicle), це є гібридний транспортний засіб, що поєднує ДВЗ та електродвигун із можливістю зовнішньої зарядки. PHEV виступає перехідною технологією, дозволяючи здійснювати короткі поїздки на електротязі, а для далеких подорожей використовувати традиційне паливо.

З рисунку видно, що КНР є безумовним лідером галузі, генеруючи сумарно 11,3 млн продажів (6,4 млн BEV та 4,9 млн PHEV). Це становить понад 64% від світового обсягу (17,5 млн, зазначених на рис.1).

Специфікою китайського ринку є концентрація та висока частка гібридів (PHEV) у Китаї – 4,9 млн, що суттєво перевищує показники всіх інших регіонів разом узятих. Це свідчить про специфічну державну політику підтримки обох типів нових енергетичних транспортних засобів (NEV).

Щодо Європи та США, Європейський ринок посідає друге місце із загальним обсягом 3,2 млн BEV та 1 млн PHEV). США демонструють значне відставання (1,5 млн сумарно), при цьому американський ринок є найбільш консервативним щодо гібридів (лише 0,3 млн PHEV), надаючи перевагу чистим електромобілям (BEV).

Сукупний аналіз з цього рисунку дозволяє стверджувати, що світовий автопром, дійсно, пройшов точку біфуркації у переході на електротягу. Однак цей процес є географічно нерівномірним: якщо Китай виступає драйвером як кількісного, так і технологічного зростання, як активно розвиваючи і BEV, і PHEV, то західні ринки рухаються повільніше, фокусуючись переважно на повністю електричних моделях.

Представлені статистичні дані у наступній табл. 1. відображають докорінну зміну розстановки сил у глобальній автомобільній індустрії, де аналіз показників провідних виробників дозволяє констатувати перехід до нової ринкової реальності.

Таблиця 1

Динаміка світових продажів електромобілів за виробниками у 2023–2024 рр.,

тис. одиниць

№	Виробник електромобілів	2023	2024	Темпи зростання, %
1	BYD	2885	4137	+43,4
2	Tesla	1809	1789	–1,1
3	Geely	867	1386	+59,8
4	SAIC	907	1018	+12,2
5	Volkswagen	996	999	+0,3
6	Changan	471	694	+47,4
7	Hyundai&Kia	560	550	–1,8
8	BMW Group	527	534	+1,2
9	Chery	155	520	+236
10	Li Auto	381	501	+31,5
	Інші	4427	5505	+24,4

Джерело: побудоване автором за матеріалом [3]

Центральною подією звітної періоду стала зміна глобального лідера, що ознаменувала встановлення гегемонії китайських OEM (Original Equipment Manufacturers). Беззаперечну першість здобув концерн BYD, який продемонстрував стрімке зростання на 43,4%, збільшивши обсяги продажів з 2,88 до 4,14 млн одиниць. При цьому розрив між новим лідером та його найближчим конкурентом, компанією Tesla, набув критичного характеру: якщо ще у 2023 році різниця становила близько 1 млн автомобілів, то за підсумками 2024 року вона перевищила 2,3 млн. Така динаміка свідчить про фундаментальний зсув парадигми галузі, в саме від монополярного домінування американських технологій до азійської моделі масового виробництва.

На тлі успіхів китайського лідера особливо помітною стає стагнація західних та традиційних автовиробників, у яких фіксуються виразні кризові явища. Показовим є результат Tesla, що продемонструвала від'ємну динаміку на рівні 1,1%, що сигналізує про насичення попиту на існуючий модельний ряд та суттєве посилення цінової конкуренції. Схожа ситуація спостерігається і серед класичних європейських та корейських концернів: Volkswagen, BMW Group та Hyundai&Kia демонструють результати фактично в межах статистичної похибки (+0,3%, +1,2% та –1,8% відповідно). Це вказує на те, що дані виробники де-факто втрачають свою частку ринку, оскільки не встигають за загальними темпами його зростання.

Водночас, слід зауважити, що структурні зміни ринку не обмежуються лише зміною лідера, адже спостерігається агресивна експансія «другого ешелону» китайських брендів. Саме нові гравці, а не старі лідери, демонструють найвищі темпи приросту, активно виходячи на експортні напрямки. Феноменального результату досягла компанія Chery, збільшивши продажі на 236% (з 155 до 520 тис. одиниць). Значне зростання також зафіксовано у Geely (+59,8%) та Changan (+47,4%), що підтверджує системний характер масштабування китайського автопрому, яке відбувається не лише за рахунок внутрішнього попиту, а й завдяки успішній експансії на зовнішні ринки.

Аналіз глобального авторинку за 2015–2024 роки засвідчує завершення етапу первинної адаптації та перехід до незворотної структурної трансформації галузі, де технології BEV та PHEV стали єдиним драйвером зростання на тлі стагнації сегмента двигунів внутрішнього згоряння. Ключовою особливістю сучасного етапу є геоекономічний зсув лідерства до Азійсько–Тихоокеанського регіону, що супроводжується встановленням гегемонії китайських OEM (зокрема BYD) та втратою домінування західних технологічних гігантів. Подальший розвиток ринку визначатиметься жорсткою конкуренцією, де вирішальним фактором стане економічна ефективність масового виробництва в умовах нової азійської моделі.

Список використаних джерел: 1. Ritchie H. Tracking global data on electric vehicles. Our World in Data. URL: <https://ourworldindata.org/electric-car-sales>. 2. Global EV Outlook 2025. IEA. URL: <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2025>. 3. Press Release: From Jan to Dec 2024, Global Electric Vehicle Deliveries. SNE Research. URL: https://www.sneresearch.com/en/insight/release_view/375/page/24?s_cat=&s_keyword=

Бондаренко А. А.

**ТЕНДЕНЦІЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ
МІЖНАРОДНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ
ФРАГМЕНТАЦІЇ**

Національний університет

«Чернігівська політехніка»

Науковий керівник: д.е.н., проф. Іванова Н.В

Електронну комерцію в нинішніх умовах становлення світової економіки, на наш погляд, можна сміливо вважати одним із ключових драйверів міжнародного підприємництва, який суттєво випереджає традиційну торгівлю за масштабами зростання, сферами поширення, темпами цифровізації та рівнем інтеграції у глобальні ринки. Попри поступове уповільнення річних темпів приросту, обсяги електронної торгівлі продовжують стабільно зростати, що свідчить про її структурну стійкість і довгострокову стратегічну значущість.

Існуюче різноманіття моделей електронної комерції свідчить не лише про її стрімкий розвиток та поширення, але й її гнучкість до глобальних змін. Незважаючи на первинне домінування у e-commerce моделі B2C, треба відмітити, що наразі особливу роль у цьому процесі відіграє сегмент B2B, який формує основну частину глобального обороту електронної комерції та забезпечує трансформацію міжкорпоративних взаємодій у міжнародному бізнес-середовищі. За даними міжнародної статистики найбільш поширеним видом електронної комерції в світі (близько 80% усього її обороту [1]) є модель B2B (business to business) – бізнес для бізнесу або комерція між компаніями (міжкорпоративна електронна комерція). Вона передбачає систему взаємодії по типу «виробник – оптовик – роздрібний продавець» у традиційній торгівлі, коли віртуальні контакти й операції здійснюються виключно між бізнесовими структурами (компаніями, підприємствами).

Другою за величиною, але першою, що з'явилася і набула поширення, є

модель B2C (business to consumer) – бізнес для споживача. Це найбільш звична і зрозуміла для більшості модель придбання товарів та послуг пересічним споживачем «через Інтернет». За своїм функціональним змістом вона є аналогом традиційної роздрібною торгівлі. Офіційною датою її зародження вважають 11.08.1994 р. – продаж першого компакт-диску через сайт NetMarkey (американську роздрібну платформу) [1]. Хоча, в реальності, електронна комерція почала свій розвиток набагато раніше. Перші її найпростіші системи з'явилися в США ще у 1960-х рр. XX ст. Використовувалися вони здебільшого транспортними компаніями для замовлення квитків та обміну інформацією між транспортними службами. Зокрема, у 1964 р. завершилося створення першої електронної системи бронювання авіаквитків SABRE (Semi-Automatic Business Research Environment, Sabre). Система могла резервувати місця для 26 тисяч пасажирів на день. Допомогали розставлені в півсотні міст термінали American Airlines, підключені до системи по телефонних лініях. Розробка системи здійснювалась спільно з IBM [2]. Модель C2C (consumer to consumer) передбачає торгівлю між приватними споживачами, а модель C2B (consumer to business) – надання приватних послуг бізнесовим структурам (наприклад, участь споживачів в електронних опитуваннях фірм за визначену плату або рекламних акціях, продаж власної продукції тощо).

Що стосується взаємин між бізнесом та державою (B2G, G2G), споживачем і державою (C2G, G2C), а також відносини типу «державна – державі» (G2G) – всі вони пов'язані з реалізацією державним апаратом своїх функцій по відношенню до суспільства, бізнесу і громадян, а також їхніх зобов'язань по відношенню до держави (наприклад, електронні закупівлі для державних потреб, інформаційно-довідкові, юридичні, адміністративні послуги тощо).

Розвиток e-commerce відбувається в умовах поглиблення глобальної фрагментації світової економіки, що проявляється у нерівномірному регіональному розподілі ринкових можливостей, різних темпах зростання та зміні географічних центрів економічної активності. Домінування Азійсько-Тихоокеанського регіону, високий потенціал зростання окремих ринків, а також поширення нових моделей електронної комерції, зокрема D2C, свідчать про структурні зрушення у

глобальному підприємницькому просторі. За таких умов аналіз глобальних тенденцій розвитку електронної комерції набуває особливої актуальності для розуміння сучасних трансформацій міжнародного підприємництва та його адаптації до фрагментованого світового економічного середовища. Рейтинг країн за розміром доходів від електронної комерції очолюють США (1,2 трлн дол.) та Китай (1,1 трлн дол. США) [3]. Якщо ж аналізувати за регіонами світу, то лідером цього рейтингу є Азія (загальний дохід азійських країн від електронної комерції за попередніми підрахунками у 2025 р. перевищить 1,5 трлн дол. (рис. 1).

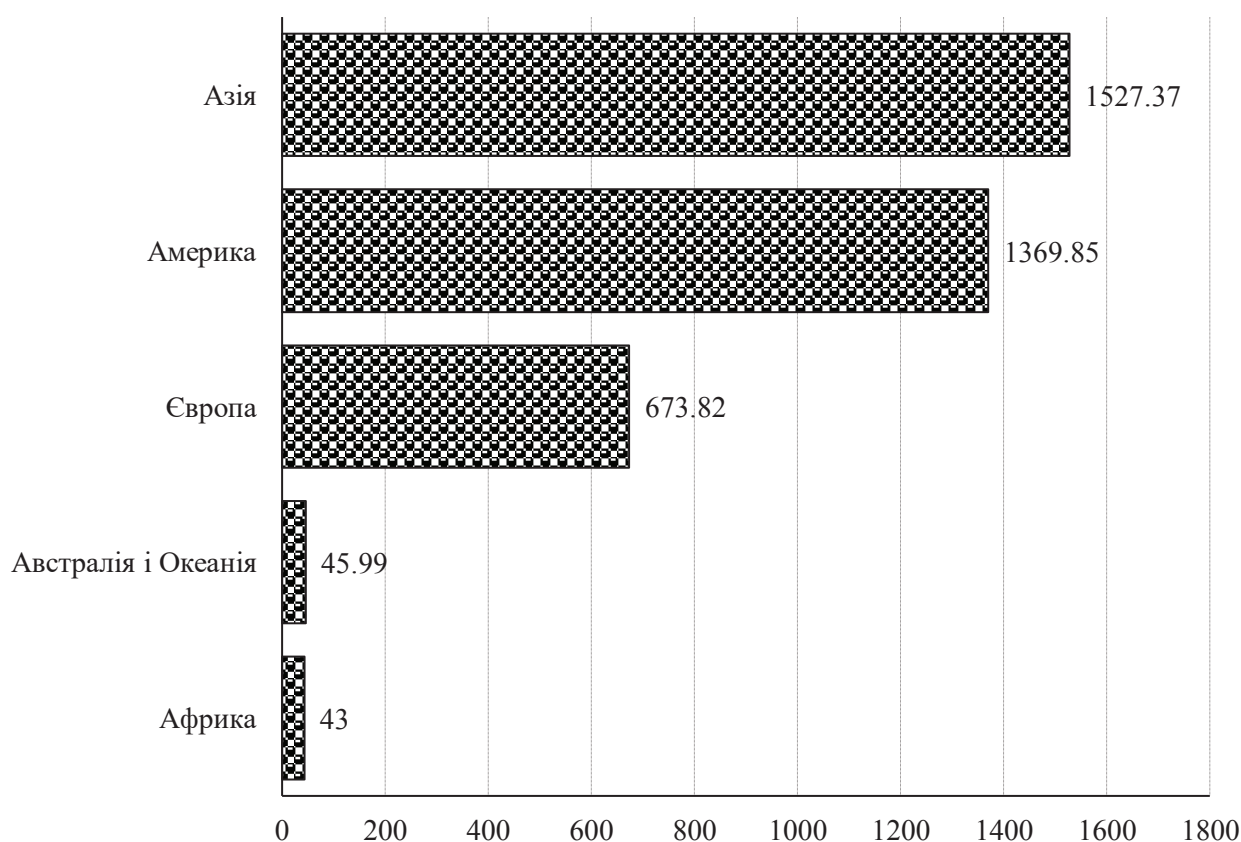


Рис. 1. Загальний дохід від роздрібної електронної комерції у всьому світі у 2025 р. за регіонами, млрд дол. США [3]

Якщо ж проводити порівняльний аналіз за показником ринкової вартості, то найбільший ринок електронної комерції у світі має Китай (рис. 2). Його ринкова вартість оцінюється в 3,45 трлн дол., продажі через нього складають 47,3% від загального обсягу роздрібних продажів. За оцінками експертів, китайський ринок електронної комерції досягне 3,98 трлн дол. до 2027 року [4].



Рис. 2. Найбільші ринки електронної комерції в світі за ринковою вартістю, 2025 р., млрд дол. [4]

Зміни, які відбулися в бізнесовому середовищі за останні п'ять років (пандемія COVID-19, загострення військових конфліктів), внесли суттєві корективи в тенденції розвитку електронної торгівлі в тому числі. В систему відносин «продавець – покупець» почали активно входити виробники, що дало поштовх розвитку ще одній моделі електронної торгівлі – D2C (direct to consumer) – виробник для споживача. Це нове покоління автоматизованих і персоналізованих продажів, модель прямої взаємодії між виробником та споживачем, у рамках якої компанія пропонує і продає товар чи послугу безпосередньо споживачу без посередника [5]. За такої моделі відстань між виробником і споживачем суттєво скорочується, а рівень знеособлення взаємодії знижується завдяки оперативному зворотному зв'язку, даючи можливість виробникові швидко усувати недоліки, поліпшувати товар, спираючись на реакцію конкретних споживачів.

На сьогодні кількість виробників, що не лише виробляють, але і самостійно просувають і продають свою продукцію, постійно зростає. Для виробника ж модель електронної комерції – один з найдешевших і найпростіших у використанні

варіантів реалізації. Крім того, це дає компанії додаткові конкурентні переваги на ринку [5], оскільки виробник, на відміну від комерційного посередника має більшу мотивацію щодо якості обслуговування споживача, задоволення його потреби, визначення споживчої вартості товару; досконало знає свою продукцію і свої можливості її покращення у відповідь на запит споживача; прагне отримати «свого» постійного покупця; має максимальний контроль над своїм брендом, продуктом, репутацією і обслуговуванням клієнтів.

Узагальнюючи наведене вище, ми можемо констатувати, що e-commerce залишається стійким і важливим чинником розвитку міжнародного підприємництва, зокрема, в умовах посилення глобальної фрагментації світової економіки. Домінування сегмента B2B, зростаюча роль Азійсько-Тихоокеанського регіону та поява інноваційних моделей, зокрема D2C і соціальної комерції, свідчать про глибокі структурні трансформації глобального підприємницького середовища. Незважаючи на уповільнення темпів зростання, електронна комерція продовжує випереджати традиційні форми торгівлі, формуючи нові можливості для інтеграції бізнесу у міжнародні ринки. Зауважимо, що регіональна асиметрія розвитку та нерівномірність цифрової інфраструктури актуалізують необхідність подальшого аналізу механізмів адаптації міжнародного підприємництва до фрагментованого глобального економічного простору.

Список використаних джерел: 1. Ляшевська В., Давиденко Н. Становлення електронної комерції на підприємстві. Вісник Хмельницького національного університету, 2022. № 4. С. 192-196. 2. Hussung T. From Storefronts to Search Engines: A History of E-Commerce Concordia St. Paul. 2016. URL: <https://online.csp.edu/blog/business/history-of-ecommerce>. 3. Revenue of the e-commerce industry worldwide from 2017 to 2029, by selected country (in billion U.S. dollars). Statista. URL: <https://www.statista.com/forecasts/1283912/global-revenue-of-the-e-commerce-market-country>. 4. Largest Ecommerce Markets in The World (2025 Data). SellersCommerce, May 12, 2025. URL: <https://www.sellerscommerce.com/blog/largest-ecommerce-markets>. 5. Семенда Д.К., Семенда О.В. Перспективи запровадження моделі D2C електронної комерції в Україні. Інфраструктура ринку. 2021. Випуск 51. С. 209-213.

Гудименко А. О.

**ЦИФРОВІЗАЦІЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В СФЕРІ
ЕНЕРГЕТИКИ В ЄС ТА УКРАЇНІ**

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: д.е.н., проф. Матюшенко І. Ю.

В наш час, цифровізація малого та середнього бізнесу у сфері енергетики поступово стає ключовим чинником підвищення ефективності, конкурентоспроможності та стійкості підприємств. У ЄС цифрові технології впроваджуються в рамках стратегій Digital Decade та Європейської зеленої угоди, що дозволяє підвищувати енергоефективність, зменшувати витрати та сприяти інтеграції відновлюваних джерел енергії [1]. У країнах ЄС цифровізація малого та середнього бізнесу відбувається під егідою стратегій Digital Decade та Європейської зеленої угоди, що передбачають розвиток цифрової інфраструктури, впровадження smart-рішень та інтеграцію підприємств у міжнародні ринки. Європейські компанії активно використовують цифрові платформи для прогнозування попиту, управління витратами та моніторингу енергетичних процесів. Це дозволяє малому та середньому бізнесу зменшувати залежність від коливань ринку та підвищувати ефективність операцій.

Для малого та середнього бізнесу цифрові рішення включають смарт-лічильники, хмарні платформи управління енергоспоживанням, AI-аналітику, цифрові енергетичні платформи та системи дистанційного моніторингу. Ці інструменти дозволяють оперативно контролювати витрати, прогнозувати попит, оптимізувати виробництво та підвищувати стійкість бізнесу до змін ринку [2].

У 2024-2025 роках у ЄС спостерігався активний розвиток цифрових енергетичних платформ, що дозволяють підприємствам більш ефективно взаємодіяти із енергетичними мережами, проводити аналітику та брати участь у локальних енергетичних ринках. Українські компанії паралельно адаптують

подібні інструменти, створюючи локальні цифрові рішення, що забезпечують автономність і безпеку енергопостачання [3; 4].

Серед найбільш поширених технологій у сфері енергетики виділяють смарт-лічильники, що автоматично відстежують споживання енергії в реальному часі, хмарні системи управління, що обробляють великі обсяги даних і дозволяють прогнозувати енергетичні потреби, AI-аналітику, яка оптимізує виробництво і допомагає оцінювати ризики, а також цифрові енергетичні платформи, що інтегрують підприємства у локальні та міжнародні ринки. Додатково застосовуються системи дистанційного моніторингу, які дозволяють швидко реагувати на аварійні ситуації, зменшувати втрати та забезпечувати безпеку інфраструктури [2; 3].

В Україні цифрові ініціативи також набирають обертів. Проект EU4Business: SMEPIS спрямований на дерегуляцію, цифровізацію та підготовку підприємств до євроінтеграції шляхом навчання, спрощення процедур та взаємодії з європейськими партнерами. Цей проєкт надає практичні інструменти для підвищення спроможності українських малих та середніх бізнесів, сприяючи їхньому входженню на єдиний європейський ринок [5].

Крім цього, цифрові енергетичні компанії, такі як DTEK, використовують цифрові платформи та інноваційні IT-рішення для управління мережами, підвищення кібербезпеки та підтримки стійкості енергетичної інфраструктури в умовах фізичних і цифрових загроз. Це включає розробку систем AI-моніторингу, цифрових інструментів для аналізу даних та заходів із захисту критичної інфраструктури.

Особливо важливим для українських малого та середнього бізнесу є впровадження систем AI-аналітики та дистанційного моніторингу, що дозволяють прогнозувати попит, оперативно реагувати на відмови обладнання та оптимізувати споживання енергії. Використання хмарних рішень і цифрових енергетичних платформ забезпечує інтеграцію у міжнародні ринки та підвищує прозорість операцій. Це створює конкурентні переваги та сприяє залученню інвестицій, одночасно скорочуючи цифровий розрив із європейськими підприємствами [2; 4].

Державна політика щодо цифровізації малого та середнього бізнесу в ЄС і Україні відрізняється масштабами та швидкістю реалізації. У ЄС держава активно впроваджує стандарти безпеки, забезпечує кіберзахист, стимулює інвестиції та створює сприятливе середовище для інновацій. В Україні наголос робиться на залученні міжнародної допомоги, розвитку локальних ініціатив і підтримці стартапів. Незважаючи на поступовість процесу, українські малі та середні бізнеси демонструють стабільне зростання цифровізації завдяки поєднанню державних програм і локальної активності підприємств [4].

Інтеграція цифрових платформ та інноваційних рішень стимулює розвиток нових бізнес-моделей, наприклад, peer-to-peer енергетичного обміну, де підприємства можуть продавати надлишки енергії або купувати її у конкурентів. Це дозволяє знизити витрати, підвищити гнучкість бізнесу та швидше реагувати на ринкові зміни.

Дослідження свідчать, що малий та середній бізнес, які впроваджують цифрові технології, мають вищу продуктивність, більшу стійкість до кризових явищ та швидше адаптуються до зовнішніх змін порівняно з традиційними підприємствами. В Україні цифровізація малого та середнього бізнесу поступово скорочує розрив із європейськими компаніями завдяки поєднанню державної підтримки, міжнародних грантів і локальної ініціативи [2; 4].

Таблиця 1

Порівняльний рівень цифровізації малого та середнього бізнесу у сфері енергетики в ЄС та Україні (2024–2025), % підприємств

Показник	ЄС 2024	Україна 2024	ЄС 2025	Україна 2025
Використання смарт-лічильників	78	52	83	60
Хмарні системи управління	63	41	70	48
AI-аналітика	36	19	44	27
Цифрові енергетичні платформи	31	14	39	22
Системи дистанційного моніторингу	68	47	74	55

Джерело: побудоване автором за матеріалом [2; 4]

Як видно з таблиці, рівень цифровізації малого та середнього бізнесу у ЄС суттєво перевищує українські показники, особливо у сфері AI-аналітики та

цифрових енергетичних платформ. ЄС має більш розвинену інфраструктуру, доступ до фінансування та широку підтримку державних програм цифровізації, що сприяє швидшому впровадженню інновацій. В Україні цифровізація поступова, але стабільна, і основними драйверами є державні та міжнародні програми підтримки, розвиток локальних інноваційних рішень і залучення інвестицій.

Підводячи підсумок, цифровізація малого та середнього бізнесу у сфері енергетики є стратегічним пріоритетом, що забезпечує підвищення ефективності, конкурентоспроможності та стійкості підприємств. Вона дозволяє оптимізувати ресурси, підвищувати кібербезпеку, впроваджувати інноваційні бізнес-моделі та скорочувати час виходу нових продуктів на ринок. Інтеграція цифрових платформ сприяє залученню інвестицій, розвитку внутрішніх інновацій і інтеграції українських малих та середніх бізнесів у європейські енергетичні ринки. Розширене впровадження цифрових технологій у майбутньому стане ключем до економічної стабільності та стійкості енергетичної системи України.

Список використаних джерел: 1. Eurostat. Digitalisation in Europe – 2025 edition; доступно: URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/interactive-publications/digitalisation-2025> 2. OECD. Enhancing Resilience by Boosting Digital Business Transformation in Ukraine, OECD Publishing, Paris, 2024; https://www.oecd.org/en/publications/enhancing-resilience-by-boosting-digital-business-transformation-in-ukraine_4b13b0bb-en.html 3. EEAS. EU4Business: SMEPIS – дерегуляція, цифровізація та підготовка України до євроінтеграції, 2025; URL: <https://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine/pidsumki-proektu-eu4business-smepis> 4. European Commission. Strategic Roadmap for digitalisation and AI in the energy sector, 2025; https://energy.ec.europa.eu/news/strategic-roadmap-digitalisation-and-ai-energy-sector-consultations-opened-2025-08-06_en 5. Підсумки проєкту EU4Business: SMEPIS - дерегуляція, цифровізація та підготовка України до євроінтеграції URL: https://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine_uk?s=232

Мірошниченко Т. М., Беліченко М. О.

ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: к.е.н. доц. Мірошниченко Т. М.

Домінування провідних транснаціональних корпорацій (ТНК) у 2025 році свідчить про поглиблення структурних трансформацій світової економіки, у межах яких технологічні інновації, енергетична безпека та фінансові потоки формують нову архітектуру глобального розвитку. Провідні корпорації виступають не лише економічними агентами, а й важливими суб'єктами впливу на міжнародні ринки, регіональні економіки та державну політику.

Особливе місце у сучасному бізнес-ландшафті посідають технологічні гіганти, зокрема Apple, Microsoft, Alphabet, Amazon та NVIDIA. Їхнє зростання зумовлене стрімким розвитком цифрових технологій, поширенням штучного інтелекту, хмарних обчислень і платформних бізнес-моделей. Ці компанії формують глобальні цифрові екосистеми, що охоплюють виробництво, фінанси, комунікації та споживчі ринки, посилюючи взаємозалежність національних економік. Водночас концентрація технологічної потужності в руках обмеженого кола корпорацій породжує нові виклики, пов'язані з регулюванням ринків, захистом даних і цифровим суверенітетом держав [1].

Енергетичні корпорації, зокрема Saudi Aramco та ExxonMobil, залишаються ключовими гравцями світової економіки, незважаючи на глобальний курс на декарбонізацію та сталий розвиток. Їхній вплив зумовлений стратегічною роллю енергетичних ресурсів у забезпеченні економічної стабільності та геополітичної рівноваги. У 2025 році енергетичний сектор перебуває у стані трансформації, поєднуючи традиційні вуглеводневі моделі з інвестиціями у відновлювані джерела енергії, водневі технології та низьковуглецеві рішення. Таким чином, найбільші

енергетичні ТНК адаптуються до нових умов, зберігаючи провідні позиції у глобальних ланцюгах постачання.

Фінансові та інвестиційні корпорації, зокрема великі холдинги та інституційні інвестори, відіграють зростаючу роль у перерозподілі капіталу на глобальному рівні. Їхній вплив проявляється у фінансуванні інноваційних проєктів, формуванні ринкових трендів і визначенні пріоритетів корпоративного розвитку. Цифровізація фінансових послуг, поширення фінтех-рішень і розвиток цифрових валют змінюють традиційні механізми фінансового посередництва, посилюючи взаємозв'язок між технологічним та фінансовим секторами [2].

Важливою характеристикою діяльності найбільших ТНК у 2025 році є їхня активна участь у формуванні міжнародних ланцюгів створення доданої вартості. Глобалізація виробництва, водночас із тенденціями до регіоналізації та «friend-shoring», призводить до перегляду стратегій розміщення виробничих потужностей і логістичних маршрутів. У цьому контексті ТНК дедалі частіше адаптують свої бізнес-моделі до геополітичних ризиків, торговельних обмежень і вимог національних регуляторів.

Окремої уваги заслуговує вплив найбільших корпорацій на соціально-економічний розвиток і поведінку споживачів. Через маркетингові стратегії, цифрові платформи та інноваційні продукти ТНК формують нові стандарти споживання, трудових відносин і корпоративної відповідальності. Зростає значення екологічних, соціальних та управлінських критеріїв (ESG), які поступово інтегруються у корпоративні стратегії як інструмент підвищення конкурентоспроможності та легітимності на світових ринках. В таблиці 1.1. представлений список десяти найбільших транснаціональних корпорацій у світі станом на 2025 рік, виходячи з ринкової капіталізації (market cap) одного з найпоширеніших вимірів «величини» компанії в глобальній економіці.

Таблиця 1

Топ-10 найбільших ТНК світу (2025, за ринковою капіталізацією)

№ п/п	Назва	Ринкова капіталізація (у доларах США)	Сектор
1	NVIDIA (США)	4,381 трлн дол.	Провідний виробник чипів для AI і графічних процесорів
2	Apple (США)	4,118 трлн дол.	Один із найбільших виробників електроніки та сервісів
3	Alphabet Google (США)	3,866 трлн дол.	Материнська компанія Google і інших технологічних підрозділів
4	Microsoft (США)	3,608 трлн дол.	Глобальний лідер у програмному забезпеченні, хмарних сервісах і AI
5	Amazon (США)	2,449 трлн дол.	Гігант електронної комерції та хмарних обчислень
6	Broadcom (США)	1,877 трлн дол.	Великий виробник мікрочипів і інтегрованих рішень
7	Meta Platforms (США)	1,597 трлн дол.	Материнська компанія Facebook/Instagram/WhatsApp
8	Saudi Aramco (Саудівська Аравія)	1,588 трлн дол.	Одна з провідних світових нафтових компаній
9	TSMC (Тайвань)	1,503 трлн дол.	Провідний контрактний виробник напівпровідників
10	Tesla (США)	1,418 трлн дол.	Автомобільна промисловість, відновлювана енергетика, IT та програмне забезпечення

Джерело: побудоване автором за матеріалом [3, 4]

Ці корпорації представляють різні сектори економіки, зокрема технологічний, енергетичний, напівпровідниковий, сферу інтернет-послуг, автомобільну промисловість та інвестиційну діяльність, водночас усі вони здійснюють значний вплив на глобальну економіку завдяки масштабам операцій, розгалуженим міжнародним ланцюгам постачання та високому рівню капіталізації. Дані про ринкову капіталізацію змінюються щодня залежно від динаміки ринку, але список залишається стабільно домінованим технологічними компаніями США та великими енергетичними корпораціями з Близького Сходу.

Отже, найбільші компанії світу у 2025 році є ключовими індикаторами змін у глобальній економіці. Їхній розвиток відображає перехід до цифрово орієнтованої, інноваційної та водночас більш фрагментованої моделі світового господарства.

Аналіз діяльності провідних транснаціональних корпорацій дозволяє глибше зрозуміти сучасні тенденції глобального розвитку та окреслити перспективи подальшої еволюції міжнародної економічної системи.

Список використаних джерел: 1. World Investment Report 2024: Investment Facilitation and Digital Transformation / United Nations Conference on Trade and Development. Geneva : UNCTAD, 2024 URL: <https://unctad.org> 2. Dunning J. H., Lundan S. M. Multinational Enterprises and the Global Economy. 3rd ed. Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2020. URL: https://dipiufabc.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/06/dunning_multinational-enterprises-and-global-economy.pdf 3. Top 10 biggest companies in the world by market cap in 2025. URL: https://www.forbesindia.com/article/explainers/top-10-largest-companies-world-market-cap/86341/1?utm_source=chatgpt.com 4. Galera. URL: <https://galera.news/vyshcha-liha-kapitalu-top-naydorozhchikh-it-kompaniy-u-sviti-15794/>

УДК 347.77/.78:005:004.738.5

Овсієнко О. В.

ЕЛЕКТРОННІ ПЛАТФОРМИ ОБМІНУ ПРАВАМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

*Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана*

Інфраструктура сучасного ринку прав інтелектуальної власності є доволі розгалуженою та включає сукупність інституцій, механізмів і інструментів, що забезпечують створення, охорону, передачу та комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності. До її складу належать державні органи, патентні відомства, судові та квазісудові інституції, посередницькі організації, а також інформаційно-аналітичні та цифрові сервіси. Важливе місце серед цих сервісів займають цифрові платформи обміну правами інтелектуальної власності.

Електронні платформи обміну правами інтелектуальної власності – це цифрові сервіси або онлайн-системи, що забезпечують організований та стандартизований процес пошуку, передачі, ліцензування та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Вони поєднують у собі функції посередника, інформаційного каталогу та інструменту для укладення угод, спрощуючи взаємодію між правовласниками,

покупцями, інвесторами та іншими учасниками ринку. Фактично платформи стають ринком, де права на інтелектуальні об'єкти можуть швидко та прозоро передаватися від одного суб'єкта до іншого.

Основними функціями платформ є:

- каталогізація та пошук (на платформах створюються структуровані бази даних об'єктів інтелектуальної власності, що надає користувачам можливість швидкого доступу до необхідних патентів, авторських прав чи ліцензій);

- ліцензування та продаж прав (платформи пропонують онлайн-оферти для купівлі або оренди прав, підтримують електронні договори, дозволяють укладати угоди в цифровому форматі);

- управління правами (платформа дає можливість відстежувати статус патентів, торгових марок і авторських прав, контролювати використання ліцензій та авторських прав);

- фінансові операції та розрахунки (інтеграція з платіжними системами для безпечних транзакцій, автоматичний розподіл роялті між власниками прав);

- захист та безпека інформації (на платформах відбувається шифрування даних та правової інформації, що мінімізує ризики несанкціонованого використання або порушення прав);

- аналітика та оцінка вартості інтелектуальної власності (платформи пропонують аналітичні інструменти для оцінки комерційної цінності об'єктів інтелектуальної власності та моніторингу їхньої популярності на ринку).

Електронні платформи обміну правами інтелектуальної власності мають низку переваг перед традиційними способами обміну правами (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки електронних платформ у порівнянні з традиційними способами обміну правами інтелектуальної власності

Критерій	Електронні платформи	Традиційні методи
Географічне охоплення	Глобальний ринок, доступ з будь-якої точки світу	Локальний або регіональний характер
Час та швидкість угод	Цілодобовий доступ, швидка ідентифікація контрагентів	Обмежені рамками конкретних подій, значні часові витрати

Трансакційні витрати	Знижені (менше посередників, цифровий документообіг)	Високі (відрядження, організаційні витрати, паперовий документообіг)
Прозорість та доступність	Можливість перевірки даних, рейтинги учасників, електронна аналітика	Часто обмежена доступність, значна залежність від особистих контактів
Юридичні ризики	Виникають через різні юрисдикції, складність захисту прав онлайн	Краще регламентовані в межах національної правової системи
Надійність	Є ризик шахрайства, кібератак	Вищий рівень довіри завдяки особистому контакту
Ефективність комунікації	Стандартизовані електронні формати, автоматизовані пошукові системи	Жива комунікація, можливість комплексного обговорення

Джерело: складено автором.

Зіставлення електронних платформ та традиційних методів обміну правами інтелектуальної власності демонструє, що цифрові сервіси забезпечують значні переваги щодо географічного охоплення, швидкості угод, рівня трансакційних витрат та підвищення прозорості процесів. Водночас вони супроводжуються певними ризиками, зокрема юридичними складнощами, кібератаками та потенційною недовірою учасників.

Найбільш відомими електронними платформами у сфері обігу прав інтелектуальної власності є: WIPO Match, IAM Market, IP Marketplace, Alibaba IP Protection Platform, а також спеціалізовані ліцензійні та технологічні платформи, що функціонують у межах глобальних цифрових екосистем.

Зазначимо, що електронні платформи обміну правами інтелектуальної власності, попри їх функціональність і зручність, не забезпечують повноцінного юридичного захисту прав у традиційному розумінні. Фіксація авторства на такій платформі, як правило, має доказове значення лише в обмеженому обсязі та не завжди визнається судами як належне підтвердження виникнення виключних прав. Судова практика свідчить, що записи на електронних платформах можуть використовуватися як допоміжні докази, однак вони не замінюють державну реєстрацію або патентний захист [1]. Тому державні патенти та реєстрація авторського права залишаються ключовими інструментами юридичного захисту, особливо у разі судових спорів.

Водночас електронні платформи демонструють високу ефективність у сфері комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Вони значно спрощують процес ліцензування, укладення договорів та пошук контрагентів. Їх доцільно розглядати не як альтернативу державній системі охорони прав, а як додатковий інструмент, орієнтований передусім на ринкову реалізацію та обіг прав інтелектуальної власності.

Список використаних джерел: I. Kalenský P., Martin T., Tolva-nen A., Arbant G., Trep-poz E., Vrhovac P., Gelencsér A., Halász B., Manstretta F., Vantini A., Molle C., Riege M. Round-up of national decisions on online intermediaries and platforms 2023. Journal of Intellectual Property Law and Practice. 2024. vol. 19(3), pp. 206-216. URL: <https://doi.org/10.1093/jiplp/jpad120> (дата звернення: 04.02.2026).

УДК 339.727.22:338.45:664

Марченко І.С., Бурлака Ю.А.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В ХАРЧОВІЙ ГАЛУЗІ СВІТУ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Транснаціональні корпорації перетворили харчову галузь на одну з найбільш глобалізованих і сконцентрованих сфер світової економіки. Кілька десятків найбільших гравців — Nestlé, PepsiCo, Coca-Cola, Unilever, Cargill, ADM, JBS, Tyson Foods, Mars, Mondelez, Danone та інші — контролюють значну частину ланцюгів постачання від сировини до готових продуктів на полицях магазинів. У багатьох ключових сегментах (насіння, пестициди, переробка олій, какао, кава, безалкогольні напої, дитяче харчування, кондитерські вироби) частка 4–6 найбільших компаній сягає 50–75 % світового ринку [1].

Ці корпорації будують діяльність на глибокій вертикальній та горизонтальній інтеграції. Вони одночасно займаються закупівлею сировини, її переробкою, створенням брендів, логістикою, дистрибуцією та навіть роздрібною торгівлею в

окремих країнах. Багато з них активно використовують контрактне землеробство: укладають довгострокові угоди з фермерами, визначаючи сорти культур, обсяги виробництва, агротехнічні вимоги, а нерідко й ціну. Такий підхід гарантує стабільність сировинної бази, але суттєво обмежує самостійність дрібних і середніх виробників.

Величезні маркетингові бюджети дозволяють ТНК формувати харчові звички цілих поколінь. Реклама, спонсорство, product placement та цифрові кампанії особливо активно спрямовані на дітей і підлітків, що викликає постійну критику з боку громадських організацій і регуляторів. Водночас компанії швидко реагують на зміни в уподобаннях споживачів: останні роки спостерігається бум лінійок рослинних альтернатив, продуктів без цукру, збагачених білком, функціональних напоїв та їжі. Проте багато таких ініціатив критикують як greenwashing, коли заявлена «сталість» на практиці обмежується косметичними змінами.

Фінансова потужність ТНК проявляється також у хвилі мега-злиттів і поглинань останнього десятиліття. Угоди на кшталт Bayer–Monsanto, Dow–DuPont, JBS–різні м'ясні активи суттєво підвищили рівень концентрації в окремих сегментах. Завдяки лобістським можливостям ці компанії серйозно впливають на державну політику — від норм щодо ГМО та пестицидів до правил маркування, рекламних обмежень і умов міжнародних торговельних угод [2].

Діяльність транснаціональних корпорацій у харчовій сфері має двоякий ефект. З одного боку, вони забезпечують безпрецедентний масштаб виробництва, стабільність поставок, широкий асортимент і впровадження сучасних технологій. З іншого — посилюють залежність країн і споживачів від кількох центрів прийняття рішень, сприяють поширенню ультра-оброблених продуктів, збільшують тиск на дрібних фермерів, суттєво навантажують довкілля через велике споживання води, землі та агрохімії.

На початку 2026 року перед ТНК постають одночасно кілька викликів: посилення вимог до реального скорочення вуглецевого сліду та екологічного навантаження, тиск на покращення поживної цінності продуктів, конкуренція з боку foodtech-стартапів і локальних брендів, а також зростання суспільного запиту

на прозорість і справедливість у харчових системах. Саме від того, наскільки успішно корпорації знайдуть баланс між прибутковістю та відповіддю на ці суспільні очікування, значною мірою залежатиме їхня роль у глобальній харчовій системі найближчого десятиліття.

Транснаціональні корпорації продовжують домінувати в харчовій галузі, активно адаптуючись до нових глобальних реалій 2025–2026 років. У цей період спостерігається прискорення злиттів і поглинань, спрямованих на посилення позицій у сегментах здорового харчування та функціональних продуктів. Наприклад, Mars завершив поглинання Kellanova за \$36 млрд, що суттєво розширило його портфель снєків, тоді як PepsiCo придбала бренд пребіотичних напоїв Poppi за майже \$2 млрд, а Hershey посилила напрямок здорових закусок через покупку LesserEvil. Водночас деякі гіганти йдуть шляхом реструктуризації: Kraft Heinz планує розділитися на дві окремі компанії, Unilever відокремила свій бізнес морозива, а Nestlé проводить масштабне скорочення штату та розглядає продаж частини кавового та водного напрямків, намагаючись оптимізувати портфель у відповідь на тиск інвесторів і зростання витрат [3].

Паралельно зростає фокус на реальному скороченні екологічного впливу. Компанії стикаються з посиленням регуляторних вимог, зокрема щодо упаковки, вуглецевого сліду та traceability сировини в Європі та Північній Америці. PepsiCo та Unilever спільно просувають ініціативи з регенеративного землеробства, спрямовані на 10 млн акрів до 2030 року, тоді як багато ТНК декларують перехід від простого «net neutral» до «net positive» — тобто не просто компенсацію шкоди, а активне відновлення природи. Водночас критики зазначають, що частина таких програм все ще залишається на рівні маркетингових заяв, а реальні зміни в ланцюгах постачання відбуваються повільніше через високу вартість і складність [4].

Ще однією важливою тенденцією стає інтеграція штучного інтелекту в усі етапи діяльності — від формулювання нових рецептур і прогнозування попиту до оптимізації логістики та персоналізованого харчування. AI дозволяє скоротити терміни розробки продуктів у рази, але водночас вимагає чіткого регулювання

етичних аспектів і захисту даних. Споживачі дедалі частіше віддають перевагу «справжній» їжі з мінімальною обробкою, прозорим походженням інгредієнтів і етичним виробництвом, що змушує ТНК переглядати рецептури, зменшувати вміст цукру, солі та ультра-оброблених компонентів.

Усе це відбувається на тлі зростання геополітичних ризиків, торговельних бар'єрів і кліматичних шоків, які ускладнюють глобальні ланцюги постачання. Транснаціональні корпорації намагаються підвищувати стійкість через диверсифікацію джерел сировини, локалізацію виробництва в ключових регіонах і партнерства з місцевими фермерами. Водночас конкуренція з боку foodtech-стартапів, які пропонують альтернативні білки, вертикальне фермерство та 3D-друковану їжу, змушує традиційних гігантів прискорювати інновації, щоб не втратити частку ринку серед молоді та свідомих споживачів [5].

Таким чином, у 2026 році діяльність ТНК у харчовій сфері характеризується одночасним прагненням до масштабування прибуткових категорій, серйозним тиском на справжню сталість і спробами зберегти довіру споживачів у світі, де прозорість і відповідальність стають обов'язковими умовами успіху. Саме здатність знайти компроміс між комерційними цілями та суспільними викликами визначатиме, які з цих корпорацій залишаться лідерами наступного десятиліття.

Список використаних джерел: 1. Access to Nutrition Initiative. URL: <https://accesstonutrition.org> 2. FAIRR Initiative. URL: <https://www.fairr.org> 3. FoodNavigator.com. URL: <https://www.foodnavigator.com> 4. Oxfam. Behind the Brands. URL: <https://www.oxfam.org/en/behind-brands> 5. Statista. Food Industry. URL: <https://www.statista.com/topics/1636/food-industry/>

Петров Г. А.

**ІСПАНСЬКІ КООПЕРАТИВИ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА**

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник д.е.н., проф. Гончаренко В.В.

Кооперативний рух в Іспанії має глибоке історичне коріння та специфічну траєкторію розвитку, що робить іспанські кооперативи важливим об'єктом дослідження у контексті міжнародного підприємництва [1; 7]. Іспанська модель кооперативізму, сформована під впливом соціально-економічних трансформацій ХХ століття, демонструє високу адаптивність до ринкових умов за одночасного збереження базових кооперативних принципів [8]. Особливе значення має досвід Мондрагонської корпорації кооперативів (Mondragón Corporación Cooperativa, МСС), яка є найбільшою кооперативною організацією у світі та однією з провідних бізнес-груп Іспанії з оборотом понад 11 млрд євро станом на 2023 рік [10]. Загалом кооперативний сектор Іспанії об'єднує понад 18,9 тис. кооперативів із загальним оборотом 86,3 млрд євро, що становить 5,8% ВВП країни [4; Таб. 1].

Актуальність дослідження іспанських кооперативів у системі міжнародного підприємництва зумовлена низкою чинників. По-перше, в умовах глобалізації та зростання конкуренції кооперативна модель демонструє високу стійкість і здатність до інновацій [3]. По-друге, іспанський досвід підтверджує можливість масштабування кооперативів до рівня міжнародних корпорацій без втрати соціальної місії та демократичних засад управління [11]. По-третє, під час економічних криз кооперативи характеризуються вищою стійкістю порівняно з традиційними підприємствами.

Формування іспанського кооперативного руху розпочалося у другій половині ХІХ століття під впливом ідей Роберта Оуена та Шарля Фур'є, що сприяло створенню перших споживчих і виробничих кооперативів [1]. Однак інтенсивний розвиток кооперативізму припадає на повоєнний період та епоху франкізму, коли

кооперативи стали інструментом соціально-економічного відновлення країни. Важливу роль у цьому процесі відіграв священик Хосе Марія Арісмендіарріета, який у 1956 році заснував перший промисловий кооператив у місті Мондрагон, що згодом став основою для формування найбільшої кооперативної корпорації у світі [10].

Специфіка іспанської моделі кооперативізму полягає у поєднанні класичних кооперативних принципів із сучасними підходами до корпоративного управління та інноваційного розвитку [6; 8]. Законодавство Іспанії, зокрема Закон про кооперативи 1987 року з подальшими змінами, створює сприятливі умови для розвитку кооперативного сектору, передбачаючи податкові стимули та підтримку міжкооперативної співпраці [4]. Регіональна автономія дозволяє окремим автономним співтовариствам розробляти власні нормативні акти, адаптовані до локальних соціально-економічних умов.

Мондрагонська корпорація кооперативів є показовим прикладом інтеграції кооперативної моделі у глобальну економіку [11]. Заснована у 1956 році, станом на 2023 рік корпорація об'єднує 95 автономних кооперативів, функціонує у чотирьох секторах — промисловості, роздрібній торгівлі, фінансах та сфері знань — і має виробничу присутність у 31 країні світу [10; Таб. 2]. У 2023 році оборот МСС склав 11,2 млрд євро, з яких близько 67% було сформовано за межами Іспанії [10; Таб. 2].

Організаційна структура МСС поєднує автономність окремих кооперативів із координацією на корпоративному рівні [6]. Кооперативи самостійно приймають рішення щодо операційної діяльності, водночас користуючись перевагами спільних сервісів, дослідницьких центрів та фінансових механізмів. Важливу роль відіграє кооперативний банк Caja Laboral, який забезпечує фінансування нових проєктів і підтримку кооперативів у кризові періоди [10]. Принцип солідарності реалізується через систему перерозподілу прибутків і фонди взаємодопомоги [8].

Іспанські кооперативи характеризуються низкою конкурентних переваг, що забезпечують їхню стійкість у глобальній економіці [11]. Передусім це висока адаптивність до ринкових змін, зумовлена демократичною системою управління [8]. Емпіричні дослідження свідчать, що у період кризи 2008–2013 років рівень

банкрутств серед кооперативів був приблизно на 30% нижчим, ніж серед традиційних підприємств аналогічного масштабу. Це пояснюється гнучкістю управлінських рішень, зокрема готовністю членів кооперативів до тимчасових коригувань доходів з метою збереження зайнятості [5].

Важливою перевагою кооперативів є високий рівень залученості та мотивації працівників. Співвідношення оплати праці між вищим менеджментом і рядовими працівниками, як правило, не перевищує 1:6, що суттєво відрізняється від практик традиційних корпорацій [10]. Поєднання відносної рівності доходів з участю у прийнятті стратегічних рішень формує відчуття відповідальності та сприяє зростанню продуктивності праці, яка, за наявними даними, на 15–20% перевищує показники порівнянних підприємств капіталістичного типу.

Водночас процес міжнародної експансії іспанських кооперативів супроводжується низкою викликів [3]. Основними з них є обмежений доступ до зовнішнього капіталу, складність збереження кооперативних принципів за кордоном через законодавчі обмеження та проблема міжгенераційної передачі кооперативних цінностей [5]. Молодші покоління працівників нерідко надають перевагу індивідуальним економічним вигодам, що ускладнює відтворення кооперативної ідентичності.

Інтернаціоналізація іспанських кооперативів здійснюється за кількома основними напрямками [3]. Найпоширенішою стратегією є експорт продукції, який домінує у діяльності сільськогосподарських і продовольчих кооперативів та забезпечує присутність іспанських товарів на світових ринках [2; 9].

Іншою важливою стратегією є створення виробничих підрозділів за кордоном, що характерно для промислових кооперативів Мондрагонської корпорації [10]. Закордонні підприємства часто функціонують у формі дочірніх компаній із традиційною корпоративною структурою, тоді як стратегічні рішення ухвалюються материнським кооперативом в Іспанії, що формує гібридну модель управління [6].

Третьою стратегією є участь у міжнародних кооперативних альянсах і мережах, які сприяють міжкооперативній співпраці на засадах солідарності [7; 8].

Прикладом є залучення іспанських кооперативів до європейських та міжнародних кооперативних об'єднань у аграрному та фінансовому секторах [2].

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що іспанська модель кооперативізму підтверджує ефективність альтернативних форм організації бізнесу у глобальній економіці [11]. Поєднання демократичного управління, соціальної відповідальності та економічної ефективності забезпечує кооперативам підвищену стійкість, лояльність працівників і конкурентоспроможність на міжнародних ринках [8].

Перспективи подальших досліджень пов'язані з аналізом впливу цифрової трансформації на кооперативну модель [9], вивченням можливостей її адаптації в інших країнах [3], а також розробкою інноваційних фінансових інструментів для розширення доступу кооперативів до капіталу без порушення їхніх базових принципів [5].

Таблиця 1

Основні показники кооперативного сектору Іспанії (2023 р.)

Показник	Значення	% від ВВП
Кількість кооперативів	18 942	—
Кількість членів/працівників	323 456	1,7%
Річний оборот (млрд €)	€86,3	5,8%
Частка експорту (%)	34,2%	—

Джерело: побудоване автором на основі даних СОСЕТА [4]

Таблиця 2

Структура діяльності «Mondragón Corporación» за секторами (2023 р.)

Сектор	Оборот (млрд €)	Працівників	% експорту
Промисловість	€4,8	28 450	78%
Роздрібна торгівля	€5,2	39 120	12%
Фінансові послуги	€0,9	3 890	23%
Освіта та знання	€0,3	2 340	8%
Всього	€11,2	73 800	67%

Джерело: побудоване автором на основі Annual Report Mondragón Corporation 2023 [10]

Список використаних джерел: 1. Altman M. *Cooperatives, History and Theories of* // *International Encyclopedia of Civil Society*. – 2010. – P. 563–570. – DOI: 10.1007/978-0-387-93996-4_102. – URL: https://doi.org/10.1007/978-0-387-93996-4_102; 2. Belo Moreira, M. *The Cooperative Movement and the Agricultural Cooperatives in the Context of Globalization* // *Journal of Rural Cooperation*. – 2001. – Vol. 29, No 2. – P. 1–18. – URL: <https://doi.org/10.22004/ag.econ.60898>; 3. Bretos, I., Marcuello, C. *Revisiting globalization challenges and opportunities in the development of cooperatives* // *Annals of Public and Cooperative Economics*. – 2016. – Vol. 88, No 1. – P. 47–73. – URL: <https://doi.org/10.1111/apce.12145>; 4. COCETA. *Memoria de Actividades COCETA 2023*. Madrid: Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA), 2024. URL: <https://coceta.coop/wp-content/uploads/2024/10/informe-gestion-coceta-2023.pdf>; 5. Errasti, A., Bretos, I., Núñez, A. *The Viability of Cooperatives: The Fall of the Mondragon Cooperative Fagor* // *Review of Radical Political Economics*. – 2017. – Vol. 49, Issue 3. – P. 348–366. – URL: <https://doi.org/10.1177/0486613416666533>; 6. Heras-Saizarbitoria, I., Basterretxea, I. *Do co-ops speak the managerial lingua franca? An analysis of the managerial discourse of Mondragon cooperatives* // *Journal of Co-operative Organization and Management*. – 2016. – Vol. 4, Issue 1. – P. 13–21. – URL: <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2016.02.001>; 7. Hoyt, A., Menzani, T. *The International Cooperative Movement: A Quiet Giant* // *The Cooperative Business Movement, 1950 to the Present*. – Cambridge: Cambridge University Press, 2012. – P. 23–62. – URL: <https://doi.org/10.1017/CBO9781139237208.003>; 8. International Cooperative Alliance. *Cooperative identity, values & principles*. – 2025. – URL: <https://ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity>; 9. Moral, A. M., Uclés, D. F. *The Agricultural Cooperative in the Face of the Challenges of Globalization, Sustainability and Digitalization* // *Agriculture*. – 2022. – Vol. 12, No 3. – Article 424. – URL: <https://doi.org/10.3390/agriculture12030424>; 10. MONDRAGON Corporation. *Annual Report 2023*. Mondragon, Spain: MONDRAGON Corporation, 2024. URL: <https://www.mondragon-corporation.com/people/site/assets/files/103207/annual-report-2023-ext.pdf>; 11. Retegi, J., Igartua, J. I. *An analysis of the Mondragon case's competitiveness from a systemic perspective* // *Intangible Capital*. – 2023. – Vol. 19, Issue 4. – P. 513–533. – URL: <https://doi.org/10.3926/ic.2261>.

УДК 339.92:334.726

Скороход І. С.

РОЛЬ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У ПОСТКРИЗОВОМУ ТА ПОСТКОНФЛІКТНОМУ ВІДНОВЛЕННІ ЕКОНОМІК КРАЇН

Волинський національний
університет імені Лесі Українки

Поглиблення інтеграційних процесів у світі зумовило перетворення багатонаціональних корпорацій (БНК) на провідних суб'єктів міжнародних економічних відносин, що визначають вектори руху ресурсів та технологій. Завдяки формуванню розгалужених ланцюгів створення вартості, ці структури

безпосередньо впливають на архітектуру національних економік. Сьогодні потенціал багатонаціональних корпорацій є критично важливим для модернізації виробництва, оскільки вони виступають не лише джерелом капіталу, а й головним рушієм інноваційного відновлення держав.

В умовах глобальної нестабільності, зумовленої збройними конфліктами та системними фінансовими кризами, особливої актуальності набувають питання відновлення національних економік. Посткризовий стан економіки зазвичай супроводжується значними структурними деформаціями та розривом традиційних виробничих зв'язків. У цьому контексті багатонаціональні корпорації стають стратегічними суб'єктами відновлення, оскільки їхній потужний фінансовий, інноваційний та управлінський потенціал здатний стати каталізатором позитивних зрушень у країнах-реципієнтах.

Інвестиційна діяльність БНК безпосередньо впливає на структуру глобальної економіки, де понад 50% світового промислового виробництва, 70% світової торгівлі та більше 80% інновацій забезпечуються багатонаціональними підприємствами. Протягом останніх років співвідношення національних економік і економік БНК становить відповідно 48% та 52%. Понад 80% материнських компаній знаходяться на території промислово розвинених країн світу, решта – у країнах, що розвиваються [1].

Слід зазначити, що в посткризових та постконфліктних економіках багатонаціональні підприємства, за умови інтеграції їхньої діяльності в національну модель розвитку, виступають не лише джерелом капіталу, а вагомим чинником економічного відновлення, структурної трансформації та інституційної стабілізації країни.

Одним із прикладів залучення та ефективного використання потенціалу багатонаціональних корпорацій є досвід Боснії та Герцеговини, яка після Дейтонських угод, опинилася в стані тотальної відбудови економіки та необхідності формування нових ринкових інституцій. Важливу роль у повоєнному відновленні країни зіграли саме БНК, що підтверджується статистикою надходження прямих іноземних інвестицій, обсяг яких поступово збільшувався з

періоду 1998 року. Динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій у Боснію і Герцеговину впродовж 2008-2023 рр. характеризується значними коливаннями, які зумовлені світовою фінансовою кризою 2008 року та пандемією COVID-19, проте, в останній період спостерігається стійка тенденція до зростання. Зокрема, обсяг прямих іноземних інвестицій у 2022 році становив 736 млн євро, а у 2023 році даний показник зріс до 969,2 млн євро, що є одним із найвищих показників за весь посткризовий період [2].

Вагомим виявився і фінансовий ефект зростання інвестиційної активності багатонаціональних корпорацій у Боснії та Герцеговині. Протягом 2019-2022 рр. надходження від податку на прибуток підприємств і податку на додану вартість зросли більш ніж на 10 %, що дозволило уряду частково збалансувати державний бюджет і розширити фінансування соціальних програм та збільшити інвестиції в інфраструктурні проекти, що реалізовувалися за участі БНК у межах програм Європейського Союзу та міжнародних фінансових інституцій. [3].

Отже, активізацію інвестиційної діяльності багатонаціональних корпорацій у Боснії і Герцеговині після 2018 року слід розглядати не як тимчасове зростання фінансових надходжень, а як індикатор фундаментальної структурної перебудови економіки. Іноземний капітал став детермінантом макроекономічної стійкості, забезпечивши ефективну інтеграцію країни в регіональні ринки ресурсів та інновацій. Це зумовило якісну трансформацію бізнес-середовища через впровадження високих стандартів прозорості діяльності компаній та корпоративного менеджменту.

Іншим прикладом є Ірландія, економіка якої зазнала масштабної дестабілізації внаслідок глобальної фінансової кризи 2008 року. Системні проблеми в банківському секторі, обвал ринку нерухомості та критичний фінансовий дефіцит зумовили необхідність реалізації жорстких програм зовнішньої підтримки та комплексних структурних реформ. Ключовим чинником економічного відновлення країни стала орієнтація на експорт та активне залучення капіталу багатонаціональних підприємств. Станом на 2023 рік обсяг акумульованих прямих іноземних інвестицій в Ірландії сягнув близько 1,3 трлн євро, що становить 255%

ВВП та значно перевищує середні показники по ЄС. Слід зазначити, що понад дві третини цих інвестицій мають американське походження, що свідчить про стратегічну роль технологічних та фармацевтичних лідерів США у структурі ірландської економіки [4].

За даними Central Statistics Office, у 2022 році товарообіг багатонаціональних компаній в ірландському бізнес-секторі перевищив 921 млрд євро, що більш ніж утричі перевищує показники 2010-х років. У 2023 році частка БНК у створенні валової доданої вартості бізнес-сектору становила 70%, тоді як у 2010 році вона не перевищувала 55%. Це підтверджує, що саме іноземний капітал був основним чинником економічного зростання в Ірландії. [5].

Для України проблема залучення та використання потенціалу багатонаціональних корпорацій має особливе значення в контексті повоєнного відновлення та модернізації економіки. Обмеженість внутрішніх фінансових ресурсів, необхідність структурної перебудови виробництва, відновлення експортного потенціалу та інтеграції до глобальних ланцюгів створення вартості зумовлюють потребу в залученні БНК для економічного відновлення країни.

Серед ключових напрямів відновлення та якісної трансформації української економіки за участю БНК нами виділено:

- трансформація інфраструктури та логістики через використання моделі державно-приватного партнерства, де БНК здатні забезпечувати проектування, будівництво та подальшу експлуатацію доріг, мостів чи логістичних вузлів за міжнародними стандартами; участь технологічних корпорацій у цифровізації міської інфраструктури відновлених міст;
- інтеграція у глобальні ланцюги створення доданої вартості, через залучення інвестицій БНК у сфери автомобілебудування, електроніки та легкого машинобудування;
- формування аерокосмічного кластера, створення спільних виробничих потужностей спільно з такими БНК, як Rheinmetall, BAE Systems або Baykar;

- «зелена» модернізація та створення енергетичного хабу із залученням інвестицій міжнародних енергетичних компаній для декарбонізації та розвитку відновлювальних джерел енергії;
- створення науково-дослідних та інноваційних центрів за підтримки таких БНК як Google, Samsung, Oracle;
- формування спільних програм БНК та українських університетів для підготовки фахівців під реальні потреби глобального ринку.

Таким чином, для України питання використання можливостей БНК є надзвичайно важливим, оскільки внутрішній дефіцит фінансування та необхідність структурної трансформації вимагають зовнішніх інвесторів. Саме через багатонаціональні корпорації Україна може забезпечити вихід на глобальні ланцюги створення вартості, що сприятиме довгостроковому зростанню та структурній модернізації національної економіки.

Список використаних джерел: 1. Backer K., Miroudot S., Rigo D. Multinational Enterprises in the Global Economy: Heavily Discussed, Hardly Measured. 2019. URL: <https://cepr.org/voxeu/columns/multinational-enterprises-global-economy-heavily-discussed-hardly-measured> 2. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual. Bosnia and Herzegovina. 2025. UNCTADstat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/shared-report/2394e846-df26-4bd0-bf64-5c21bfe51b53> 3. Finance for Development: Annual Report 2023: A Global Finance For Development Umbrella Partnership: Building deep, inclusive, resilient, and efficient financial systems. URL: <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/099232401252498754> 4. IDA Ireland. Annual reports and FDI/employment statistics. URL: <https://www.idaireland.com/> 5. Central Statistics Office (CSO.) Ireland. Official statistics (external trade, national accounts, FDI). URL: <https://www.cso.ie/en/index.html>

Чепурний В. О.

**ЦИФРОВІ ЕКОСИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ
СТАРТАПІВ: СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ТА ДОСВІД ЄС**

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: д.е.н., проф. Матюшенко І. Ю.

Глобальні екологічні виклики, зокрема прискорення кліматичних змін, зростання рівня забруднення довкілля та виснаження природних ресурсів, формують нові вимоги до економічного розвитку. Традиційні моделі зростання дедалі частіше виявляються неефективними в умовах необхідності досягнення кліматичної нейтральності та збереження екосистем. У цьому контексті екологічні стартапи набувають особливого значення як джерело інноваційних рішень, спрямованих на поєднання економічної ефективності з екологічною відповідальністю.

Європейський Союз є одним із найбільш послідовних прикладів формування цифрових екосистем для підтримки екологічних інновацій. Це зумовлено поєднанням стратегічних документів, спрямованих на екологічну трансформацію, та високого рівня цифрової зрілості економік країн-членів. Європейський зелений курс визначає екологічні інновації як ключовий інструмент переходу до кліматично нейтральної економіки, а цифровізація розглядається як каталізатор цього процесу [1].

Стратегічні пріоритети ЄС у сфері розвитку цифрових екосистем стимулювання екологічних стартапів формуються як сукупність взаємопов'язаних напрямів, спрямованих на створення сприятливого інноваційного середовища. Центральне місце серед них посідає забезпечення доступу до фінансових ресурсів. Також важливим чинником є розвиток цифрової інфраструктури, що охоплює хмарні сервіси, платформи обміну даними та мережу цифрових інноваційних хабів [1]. Доповненням до зазначених напрямів виступає гармонізація регуляторного

середовища, яка спрямована на зменшення адміністративних бар'єрів і полегшення виходу екологічних стартапів на ринок.

Особливу роль у цифрових екосистемах ЄС відіграють наднаціональні програми та ініціативи, спрямовані на підтримку екологічних стартапів на різних етапах їхнього життєвого циклу. Вони забезпечують не лише фінансування, а й доступ до менторської підтримки, науково-дослідної інфраструктури та міжнародних партнерських мереж [2]. Завдяки цифровим інструментам такі програми здатні охоплювати широкий спектр учасників та забезпечувати прозорість і ефективність відбору проєктів.

У таблиці 1 наведені ключові інструменти цифрових екосистем для підтримки екологічних стартапів у Європейському Союзі та визначення їх функціонального призначення.

Таблиця 1

Основні інструменти цифрових екосистем підтримки екологічних стартапів у Європейському Союзі

Інструмент	Основна мета	Цифрові механізми реалізації	Роль у розвитку стартапів
Horizon Europe	Підтримка досліджень та інновацій	Єдині онлайн-платформи подання заявок, відкриті бази даних	Формування науково-технологічної основи
EIT Climate-KIC	Акселерація та масштабування	Цифрові акселераційні програми, аналітичні інструменти	Комерціалізація екологічних рішень
European Digital Innovation Hubs	Технологічна підтримка	Хмарні сервіси, тестові середовища	Підвищення технологічної зрілості
EU Startup Nation Standard	Гармонізація регуляторних умов	Єдині цифрові стандарти та сервіси	Зниження адміністративних бар'єрів

Джерело: складено автором за матеріалами [2, 3, 4]

Наведена таблиця відображає системний підхід Європейського Союзу до формування цифрових екосистем підтримки екологічних стартапів, що охоплює різні рівні інноваційного процесу. Представлені інструменти не функціонують

ізолювано, а доповнюють один одного, формуючи цілісне середовище для розвитку екологічного підприємництва. Зокрема, програма Horizon Europe створює науково-технологічне підґрунтя для інновацій, тоді як EIT Climate-KIC фокусується на трансформації наукових результатів у комерційно життєздатні рішення, що сприяє зменшенню розриву між дослідженнями та ринком [2, 3].

Цифрові механізми реалізації, притаманні зазначеним інструментам, забезпечують ефективну координацію учасників екосистеми та прозорість процедур підтримки. Функціонування Digital Innovation Hubs і впровадження EU Startup Nation Standard сприяють підвищенню технологічної зрілості стартапів і зниженню адміністративних бар'єрів, що є критично важливим для інновацій із високим рівнем ризику [2, 4]. У сукупності це дозволяє оптимізувати використання фінансових і людських ресурсів, підвищити довіру інвесторів та створити умови для сталого розвитку екологічних стартапів у межах єдиного цифрового ринку ЄС.

Важливим аспектом функціонування цифрових екосистем є використання даних як стратегічного ресурсу. Аналітика великих даних, цифрові платформи моніторингу та інструменти оцінювання екологічного впливу дозволяють стартапам обґрунтовувати ефективність своїх рішень. Для інвесторів і державних органів це створює можливість ухвалювати рішення на основі об'єктивних показників, а не декларативних заяв щодо екологічності проєктів. Разом із тим, розвиток цифрових екосистем супроводжується низкою викликів: нерівномірний рівень цифрової зрілості країн-членів ЄС, ризики фрагментації цифрових ринків та питання захисту даних [5].

Досвід Європейського Союзу демонструє, що ефективність цифрових екосистем значною мірою залежить від інтеграції екологічних цілей у загальну інноваційну та цифрову стратегію. Фрагментарні ініціативи без системного бачення не здатні забезпечити довгостроковий ефект. Натомість комплексний підхід дозволяє створити умови для формування стійких бізнес-моделей екологічних стартапів.

Важливим результатом функціонування цифрових екосистем у ЄС є формування транснаціональних інноваційних мереж. Такі мережі сприяють

поширенню знань, технологій і кращих практик між країнами, що особливо актуально для вирішення глобальних екологічних проблем. Цифрові платформи при цьому виконують роль інтеграційного механізму, який поєднує локальні ініціативи в єдиний європейський інноваційний простір.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що цифрові екосистеми стимулювання екологічних стартапів у ЄС є ефективним інструментом реалізації політики сталого розвитку. Вони забезпечують синергію між цифровізацією та екологічними інноваціями, сприяючи формуванню конкурентоспроможної та екологічно орієнтованої економіки.

Отриманий досвід має важливе практичне значення для інших країн, які прагнуть прискорити розвиток екологічного підприємництва. Адаптація європейських підходів з урахуванням національних особливостей може стати основою для формування власних цифрових екосистем підтримки екологічних стартапів та сприяти досягненню довгострокових цілей сталого розвитку.

Список використаних джерел: 1. European Commission. *The European Green Deal*. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en. 2. Bıçakçı, A. S. *Digital Europe Program: Nurturing technological sovereignty for a resilient European digital ecosphere*. 2023, p. 135-174. URL: <https://doi.org/10.32450/aacd.1439811>. 3. Klapper R. G., Upham P. J., Oberstrass T. *Transformative pedagogy for sustainable entrepreneurship and technology innovation: The case of EIT Climate-KIC training*. *The International Journal of Management Education*. 2024, vol. 22, No. 2. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2024.100971>. 4. Esnalliance. *Startup Nations Standard*. URL: <https://www.esnalliance.eu/standards>. 5. Ramiro Troitiño, David, and Viktoria Mazur. *The Strategy of the European Institutions on Digital Integration. E-Governance in the European Union: Strategies, Tools, and Implementation*. 2024, p 23-38.

Секція 4.

Глобальні проблеми сучасності та система регулювання економіки

УДК: 35.077:[004.738.5:005.32]:331.101.3(477)

Гаджун І. О.

МОТИВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ Е-УРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Український державний

університет науки і технологій, Україна

Науковий керівник: д.е.н., проф. Міщенко М.І.

Сучасна Україна проходить етап глибоких і водночас болісних змін, у яких переплелися глобальні тенденції розвитку та внутрішні загрози, що не мають аналогів у новітній історії держави. Повномасштабна війна докорінно трансформувала економічний і соціальний простір країни, вплинула на роботу органів влади, регіональні економіки та звичні механізми управління. Руйнування об'єктів енергетики, транспорту й виробництва, розрив усталених логістичних ланцюгів, зростання навантаження на державні фінанси та масштабні міграційні процеси сформували нову реальність, у якій традиційні управлінські інструменти дедалі частіше виявляються недостатніми [6, с. 73–75].

У цих складних умовах цифрові технології перестали сприйматися як допоміжний елемент модернізації. Вони фактично стали основою збереження керованості держави та її інституційної стійкості. Саме завдяки цифровим рішенням вдалося забезпечити безперервність надання публічних послуг, підтримати роботу ключових управлінських процесів і зберегти комунікацію між державою, бізнесом і громадянами навіть у кризових ситуаціях [6, с. 76–77]. Водночас війна чітко показала, що ефективність цифровізації визначається не лише наявністю технологій, а й готовністю людей користуватися ними, довіряти їм і сприймати їх як зручний та надійний інструмент взаємодії [2, с. 38–39].

Особливе місце в цьому процесі посідає система електронного урядування. В умовах воєнного стану вона поступово виходить за межі концепції «сервісної держави» і перетворюється на механізм підтримки національної стійкості. Перехід значної частини управлінських процедур у цифровий формат дозволив скоротити час ухвалення рішень, зменшити бюрократичні перепони та знизити залежність від фізичної присутності як громадян, так і посадових осіб [3, с. 32–34]. Проте реальна результативність цих змін значною мірою залежить від мотивації суб'єктів управління та користувачів цифрових сервісів, що актуалізує дослідження поведінкових і організаційних аспектів е-урядування [1, с. 412–414].

Воєнний стан також суттєво прискорив упровадження цифрових платформ у процеси економічної адаптації регіонів. Показовим прикладом стала релокація підприємств, організована за допомогою цифрових сервісів. Вона дала змогу зберегти виробничий потенціал, робочі місця та податкові надходження у відносно безпечніших регіонах [6, с. 77–78]. У цьому випадку цифрові інструменти виконували не лише функцію обміну інформацією чи координації дій, а й формували для бізнесу відчуття підтримки та зменшували рівень невизначеності, що має безпосередній мотиваційний ефект [5, с. 4–5].

Важливою складовою розвитку електронного урядування в умовах війни є його антикорупційний потенціал. Перехід до електронних процедур у сфері адміністративних послуг, реєстраційних дій, ліцензування та фінансових операцій суттєво звузив простір для неформального впливу й зловживань. Водночас цифрові сервіси поступово змінюють саму логіку взаємодії між державою та громадянами, формуючи нові мотиваційні орієнтири, засновані на прозорості, швидкості та передбачуваності результатів [3, с. 34–36].

Не менш важливою є роль нормативно-правового забезпечення цифрової трансформації. Саме законодавчі рішення формують інституційні рамки розвитку цифрової інфраструктури, визначають правила взаємодії суб'єктів і впливають на рівень довіри до електронних сервісів. У воєнний період особливої значущості набуває пошук балансу між регуляторною гнучкістю та правовою визначеністю: надмірне регулювання може стримувати інновації, тоді як його недостатність —

породжувати недовіру та правову невизначеність [3, с. 35–37].

Розвиток цифрової економіки України в умовах війни супроводжується зміщенням пріоритетів у бік безпекових і оборонних технологій. Сфера military-tech стала одним із ключових драйверів інновацій, об'єднавши зусилля держави, бізнесу та наукової спільноти. Розробка безпілотних систем, використання штучного інтелекту, великих даних і хмарних технологій у військовій сфері потребують не лише фінансування, а й створення мотиваційного середовища, яке заохочує швидке тестування, впровадження та масштабування технологічних рішень [4, с. 415–417].

Цифрові зміни відчутно вплинули й на систему військового управління та підготовки кадрів. Сучасні виклики вимагають від військових фахівців не тільки традиційних навичок, а й високого рівня цифрової грамотності, уміння працювати з інформаційними системами, аналітичними платформами та засобами кіберзахисту [4, с. 418–420].

Вагомим елементом формування мотиваційного апарату електронного урядування є розвиток цифрових компетенцій населення. Навіть найбільш технологічно досконалі сервіси не дають очікуваного ефекту, якщо користувачі не готові ними користуватися або не довіряють їм. Саме тому інвестиції в цифрову освіту, підвищення рівня цифрової грамотності та формування позитивного ставлення до інновацій стають стратегічним завданням державної політики, особливо на регіональному рівні [2, с. 40–42].

У регіональному вимірі цифрова інфраструктура виконує не лише технічну, а й соціальну функцію. Рівний доступ до цифрових сервісів сприяє зменшенню територіальних диспропорцій, підтримує місцеві ініціативи та посилює роль органів місцевого самоврядування. Водночас саме мотиваційні механізми, закладені в системі е-урядування, визначають готовність регіональних суб'єктів активно впроваджувати та розвивати цифрові рішення [5, с. 6–7].

Отже, система електронного урядування України в умовах воєнного стану набуває багатовимірного характеру, поєднуючи технологічні, інституційні та поведінкові складові. Формування ефективного мотиваційного апарату є

ключовою передумовою її результативності, адже саме мотивація визначає реальне використання цифрових інструментів і їхній вплив на якість управлінських рішень. Поєднання продуманого нормативно-правового регулювання, розвитку цифрової інфраструктури та інвестицій у людський капітал створює основу для побудови стійкої системи е-урядування, здатної забезпечити регіональний розвиток, інституційну стабільність і конкурентоспроможність України навіть за умов тривалих кризових викликів [1, с. 414–416].

Список використаних джерел: 1. Antonenko N., Bozhko K., Lozhachevska O., Mishchenko M., Diachenko T., Nevmerzhytska S. M. Sensitivity of a fuzzy model for the motivation of motor vehicle workers to different types of belonging function // Business Models of the Future. Studies in Systems, Decision and Control. Vol. 238 / ed. by R. El Khoury. Cham : Springer, 2026. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-031-85398-2_70; 2. Mishchenko M. Integrated model for improving the personnel formation system of an organization: managerial, economic and psychological aspects // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2025. № 7–8. С. 34–46. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2025-7-8-332-333-34-46>; 3. Акулов Ю. В. Правове регулювання цифрової трансформації в Україні: інституційно-технологічні критерії ефективності в умовах європейської інтеграції // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. 2024. Вип. 86, ч. 3. С. 31–37. DOI: <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2024.86.3.31>; 4. Зайцев А. В. Роль цифрових технологій у розвитку тактичних та оперативних навичок військових курсантів // Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології. 2024. № 6. С. 414–421. DOI: <https://doi.org/10.24139/2312-5993/2024.06/414-421>; 5. Міщенко М. І., Гаджун І. О. Організаційно-економічні засади управління ресурсним забезпеченням підприємств залізничного транспорту з урахуванням мотиваційних детермінант цифрової трансформації в умовах екологізації економіки // Ефективна економіка. 2026. № 1. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2026.1.396>; 6. Пічкурова З. П. Розвиток цифрової економіки України в умовах воєнного стану // Економіка та суспільство. 2023. Вип. 58. С. 73–79. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-58-73>.

УДК: 339.13:629.33:620.92

Зайцева А. С.

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ У ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ

*Харківський національний
університет імені В.Н. Каразіна*

Глобальний ринок автомобільної продукції є одним із найбільш конкурентних і капіталомістких сегментів світової промисловості. Конкуренція на цьому ринку

має багаторівневий характер і формується під впливом технологічного прогресу, глобалізації виробництва, змін споживчих уподобань та державного регулювання. Автомобільна галузь об'єднує широкий спектр учасників — від традиційних транснаціональних корпорацій до нових технологічних компаній, що посилює інтенсивність конкурентної боротьби [3].

Сьогодні ключовими центрами глобальної конкуренції в автомобільній галузі є Північна Америка, Європа та Східна Азія. Провідні позиції на світовому ринку займають такі транснаціональні корпорації, як Toyota Motor Corporation, Volkswagen Group, General Motors, Hyundai Motor Group та Stellantis. Паралельно з ними зростає вплив нових гравців, особливо з Китаю, які активно нарощують експортний потенціал і частку на світових ринках [2].

Ключовою особливістю існування ринку є домінування інновацій як основного джерела конкурентних переваг. Особливість полягає у тому, що виробники в сучасних умовах змагаються за підвищення енергоемності акумуляторів, збільшення запасу ходу, скорочення часу заряджання та інтеграцію цифрових сервісів. Лідерами ринку виступають Tesla, BYD, а також транснаціональні автомобільні корпорації — Volkswagen Group, Toyota Motor Corporation, General Motors, які активно трансформують свої виробничі та стратегічні моделі [1].

Важливою особливістю конкурентної боротьби між великими гравцями ринку автомобільної продукції є зсув акценту з традиційних виробничих переваг на технологічні та інноваційні чинники. Компанії змагаються у сфері саме електрифікації транспорту, розвитку систем автономного керування, програмного забезпечення та цифрових сервісів. Інновації стають ключовим інструментом формування конкурентних переваг, оскільки визначають не лише споживчі характеристики автомобілів, а й довгострокову стійкість бізнес-моделей автовиробників на рисунку 1 наведено питома вага автомобільної продукції на глобальних ринках електромобілів.

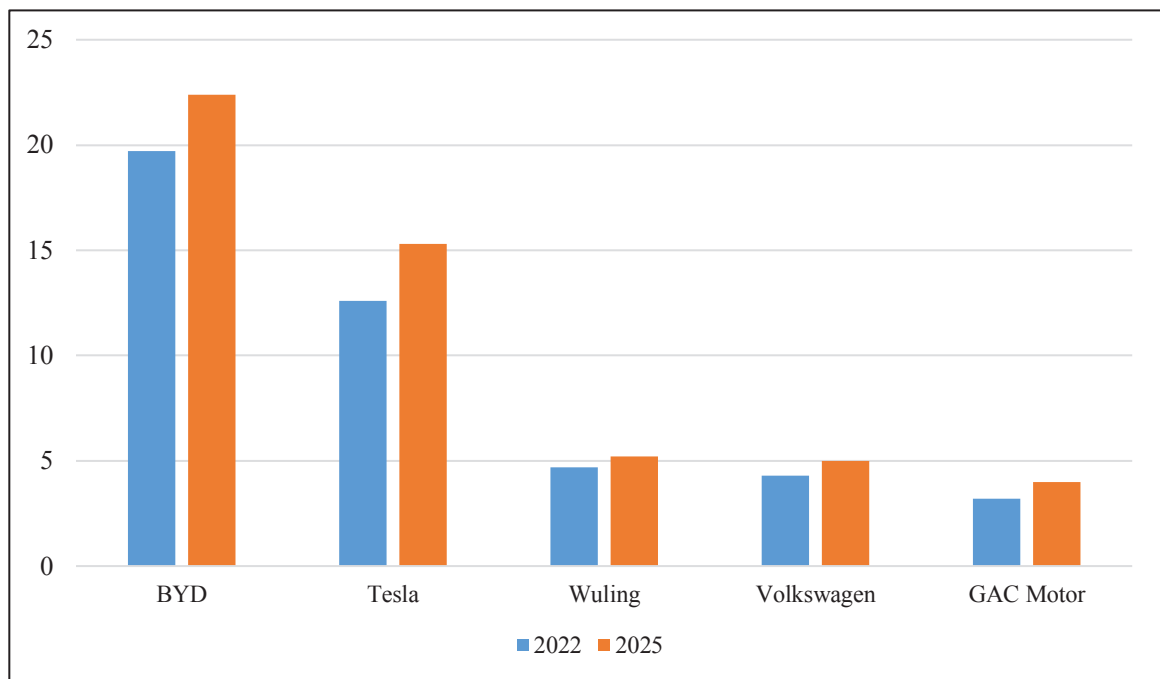


Рис. 1. Питома вага автомобільної продукції на глобальних ринках електромобілів

Джерело: складено автором за матеріалами [4,5]

За підсумками першого півріччя 2025 року продажі електромобілів зросли на 71% порівняно з аналогічним періодом минулого року. У загальному обсязі продажів електромобілів на акумуляторні електромобілі (BEV) припадає майже 74%, решта - гібридні електромобілі (PHEV).

Щодо компаній-лідерів на ринку електромоблів та гібридних авто, то лідером стала BYD Auto, яка посунула Tesla на друге місце. Компанія BYD Auto здійснила поставки клієнтам понад 537 тис. електромобілів, що свідчить про зростання обсягів реалізації на 197% порівняно з попереднім роком. Основний обсяг продажів у звітному кварталі був зосереджений на трьох моделях — BYD Song, BYD Qin та BYD Han, на які припало понад 56% загальних поставок компанії. Водночас міжнародна діяльність BYD демонструє динамічний розвиток: у третьому кварталі 2025 року компанія реалізувала майже 17 тис. одиниць електромобілів на зовнішніх ринках, зокрема в Європі, Латинській Америці, Південно-Східній Азії, на Близькому Сході та в Африці.

Глобальні продажі компанії Tesla у третьому кварталі 2025 року зросли на 43% порівняно з аналогічним періодом 2022 року й склали понад 343 тисячі одиниць. У

цьому кварталі компанія мала підвищений попит на свої автомобілі в Європі. Повноцінний запуск виробничої лінії на заводі в Берліні допоміг поставити рекордну кількість Model Y у Німеччині цього кварталу. Однак поставки не виправдали очікувань через вузькі логістичні місця [5].

На третьому місці за рівнем продажів опинилася компанія Wuling – порівняно з минулим роком попит на автівки компанії виріс на 31%. Модель бренду Hongguang Mini EV залишається беззаперечним лідером ринку з моменту її випуску в другій половині 2020 року. Продажі міні-електромобілів у Китаї високі, оскільки вони коштують дешево, мають право на субсидії та служать меті. На рисунку 2 наведено кількість автомобілів, яка розподілена на гібридні авто та електромобілі, у тис. од.

Виробники електромобілів стикаються з проблемою, такою як скорочення постачання напівпровідників, але одночасно з цим покращується доступність сировини для акумуляторів, і тому глобальні продажі електромобілів зростають. Серед країн Китай одноосібно домінує на світовому ринку електромобілів.

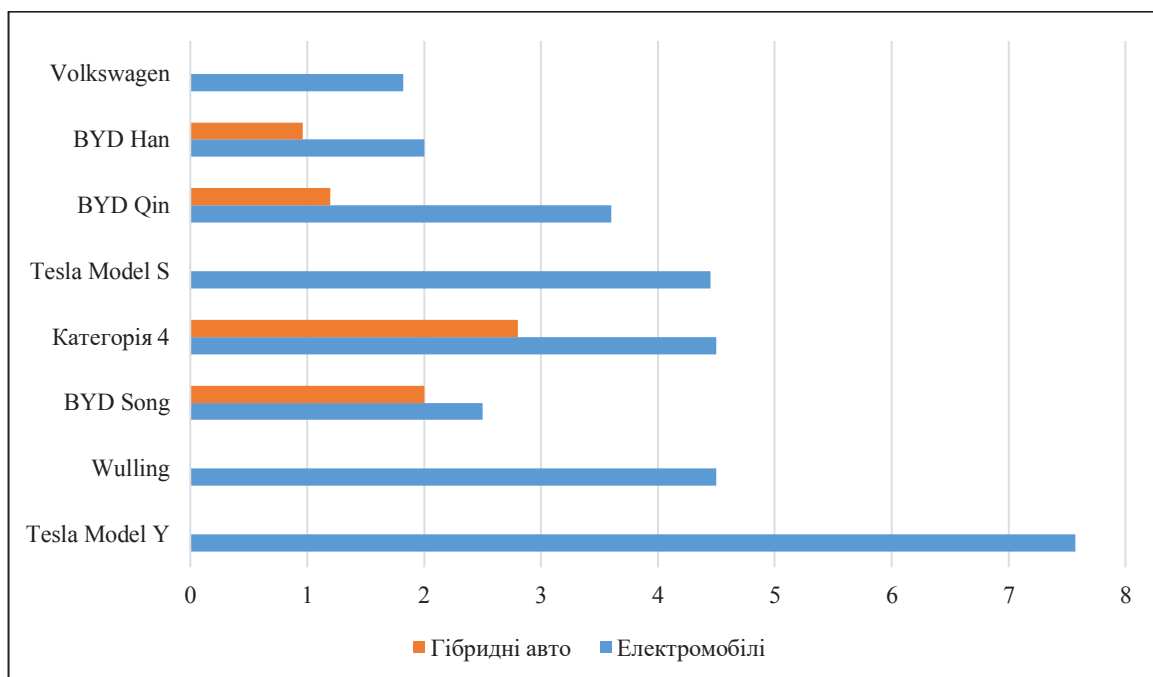


Рис. 2. Кількість автомобілів, яка розподілена на гібридні авто та електромобілі, у тис. од.

Джерело: складено автором за матеріалами [5]

З наведеного на рисунку 2 видно, що електромобілі становлять зростаючу частку світових продажів легкових автомобілів. Зараз на електромобілі припадає понад 15% світових продажів легкових автомобілів. Крім того, розробляються різні хімічні батареї, які потребують невеликої кількості літію або взагалі його не потребують, а нові технології обіцяють подібну або кращу ефективність порівняно з існуючими [3].

Три з п'яти найбільш продаваних брендів електромобілів походять з Китаю. Усі три бренди працюють переважно в Китаї, що свідчить про позитивну еволюцію китайського ринку електромобілів, це також пов'язано з ціновою конкуренцією. Конкуренція на глобальному ринку автомобільної продукції залежить від масштабів виробництва та ефективності ланцюгів постачання. Великі транснаціональні корпорації мають переваги завдяки ефекту масштабу, що дозволяє їм знижувати собівартість і пропонувати продукцію в різних цінових сегментах. Водночас посилюється конкуренція з боку виробників із країн, де виробничі витрати є нижчими, що створює тиск на традиційних лідерів ринку.

Разом з цим, велика роль належить державній політиці. Це суттєво впливає на характер конкуренції в автомобільній галузі. Екологічні стандарти, митно-тарифне регулювання, програми підтримки електромобілів і локалізації виробництва формують різні конкурентні умови на національних і регіональних ринках. У глобальному середовищі це призводить до посилення конкуренції не лише між компаніями, а й між державами за залучення інвестицій і розвиток автомобільних кластерів [1].

Взагалі конкуренція у глобальному просторі на ринку продукції автомобільної галузі характеризується високою інтенсивністю, багатовекторністю та динамічністю. Особливістю конкуренції є поєднання технологічного суперництва, цінового тиску, регуляторних впливів і стратегічних альянсів. У довгостроковій перспективі конкурентні позиції автовиробників визначатимуться їх здатністю до інновацій, адаптації до глобальних змін і ефективної інтеграції у світові ланцюги доданої вартості. Особливістю цього ринку є поєднання глобального суперництва компаній і держав із високою роллю інновацій та стратегічних інвестицій. У

довгостроковій перспективі конкурентні переваги визначатимуться не лише виробничими потужностями, а й здатністю компаній інтегрувати електромобілі в ширші технологічні та енергетичні екосистеми.

Список використаних джерел: 1. International Energy Agency. Global EV Outlook 2024: Trends in electric mobility [Electronic resource]. – Paris : IEA, 2024. – Mode of access: <https://www.iea.org>. 2. BloombergNEF. Electric Vehicle Outlook 2023 [Electronic resource]. – New York : BloombergNEF, 2023. – Mode of access: <https://about.bnef.com>. 3. Organisation for Economic Co-operation and Development. Electric vehicles and the transition to sustainable mobility [Electronic resource]. – Paris : OECD Publishing, 2022. – Mode of access: <https://www.oecd.org>. 4. World Trade Organization. Trade and environmental sustainability: Electric vehicles and global competition [Electronic resource]. – Geneva : WTO, 2022. – Mode of access: <https://www.wto.org>. 5. Statista. Electric vehicles: Global market data and competitive landscape [Electronic resource]. – Hamburg : Statista, 2024. – Mode of access: <https://www.statista.com>.

УДК: 339.137.2:330.341.1(73)

Малявін Д. Е.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ США НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: д.е.н., проф. Зайцева А.С.

У нашу епоху інноваційні технології є найважливішою складовою для формування конкурентних переваг країни на світовому ринку. Науково-технічні досягнення визначають ступінь адаптованості країн до сучасних світових викликів, мають вагу у визначенні рівня продуктивності країн, яка в свою чергу визначає рівень економічного процвітання держави та віддачу від інвестицій. Впровадження сучасних автоматизованих рішень сприяє оптимізації робочих процесів, мінімізації витрат та нарощуванню виробничих потужностей, прискоренню інтенсивного розвитку економіки, зміцненню позицій у світовій економічній системі [1, с. 137].

Сучасний інноваційний стан США вирізняється передовим науково-технічним розвитком та лідерськими позиціями у світовій інноваційній економіці разом з такими країнами як, Швейцарія, Швеція та Китай [2]. Це лідерство досягається завдяки значним капіталовкладенням у інноваційно-дослідницькі роботи, наукові центри та університети, які є головними джерелами створення патентів та стартапів, тим самим тісно пов'язуючи науку та бізнес. Акцент робиться на такі ключові технології, як штучний інтелект, Інтернет речей, аерокосмічні та напівпровідникові технології [3].

Сучасна урядова стратегія США, що базується на інноваціях, окреслила основні сфери для майбутнього зростання. Це - розробка новітніх транспортних засобів, медицина, чиста енергетика, освітні технології та космічна газуль. Основними викликами для конкурентоспроможності країни у цій сфері залишаються високі фінансові витрати на інноваційні рішення, забезпечення кібербезпеки та захисту даних, що також пов'язано з суттєвими витратами. Також слід зазначити, що за думкою окремих дослідників, відсутність чіткої федеральної інноваційної стратегії США є головним ризиком не досягти глобальних цілей [4].

Основна роль цифрових технологій у конкурентоспроможності США полягає у підвищенні продуктивності праці шляхом використання та розвитку таких інноваційних інструментів як, штучний інтелект, цифрові платформи та робототехніка що в свою чергу знижує витрати та покращує ефективність виробництва. Впровадження цих технологій у промисловість створює гнучкі автоматизовані рішення, зменшуючи залежність від людської праці та прискорюючи виведення нових продуктів на ринок. Розвинена цифрова інфраструктура та хмарні сервіси сприяють зростанню стартапів та притоку іноземних інвестицій. Це дозволяє США встановлювати світові стандарти цифрової трансформації та утримувати лідерські позиції в інноваційних рейтингах [2].

Методологія рейтингування ґрунтується на всебічному аналізі ключових факторів, що визначають успішність країн у конкуренції за статус інноваційного лідера. До цих факторів належать: рівень розвитку державних та суспільних

інститутів, якість освітньої системи та проведення наукових досліджень, рівень розвитку інфраструктури, умови в країні для ведення підприємницької діяльності, доступність кваліфікованої робочої сили а також обсяг інноваційної продукції. Серед цих показників, США може виділитися високим розвитком науково-дослідницької інфраструктури та задовільним рівнем випуску інноваційних продуктів [5, с. 55].

Значна увага приділяється досягненню енергетичного достатку шляхом розвитку екологічно чистих технологій та відновлюваних джерел енергії, що зменшує залежність від зовнішніх ринків та мінімізує екологічні ризики. Інтеграція штучного інтелекту в виробничі процеси, модернізація енергетичних мереж та формування безпечного цифрового середовища створюють комплексну систему, яка не тільки зміцнює внутрішню стабільність, але й забезпечує тривале технологічне лідерство США на глобальному рівні [6, с. 108].

На сьогоднішній день можна визначити такі вектори розвитку інноваційних технологій для підвищення конкурентоспроможності США: вкладення коштів у майбутні потужні обчислювальні системи для оптимізації наукових розробок та логістичних ланцюгів постачання, вдосконалення передових методів лікування, інвестиції в людський потенціал для підвищення рівня кваліфікації працівників та їхньої цифрової грамотності. Цей стратегічний напрямок доповнюється посиленням національної кібербезпеки, що є надзвичайно важливим для захисту інтелектуальної власності та ключових інфраструктурних об'єктів від сучасних цифрових викликів.

Список використаних джерел: 1. Гальчук А. А. Інновації як чинник конкурентоспроможності економіки / Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана, 2015. -137 с. 2. WIPO Global Innovation Index 2025. URL: https://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2025/article_0009.html (дата звернення: 20.01.2026); 3. U.S. Universities: Engines of Economic Growth. 2025. URL: <https://www.csis.org/analysis/us-universities-engines-economic-growth> (дата звернення: 20.01.2026); 4. Неустроєв Ю. Г. Аналіз інноваційного розвитку США / Одеська національна академія харчових технологій, 2021. 5. Асланян О. І. Аналіз впливу інноваційної діяльності на конкурентоспроможність підприємств. Економічний простір, 2024. №. 189. – 55-56 с. 6. Малащук Д. В., Гринчак Н. А. Міжнародна конкурентоспроможність сектору інформаційно-комунікаційних технологій країн-ключових інноваторів. 2018. - 108 с.

Мірошніченко Т. М., Ананьєв І. І.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ЗМІН НА РИНКУ ПРАЦІ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Цифровізація є одним із найбільш виразних сучасних трендів, що суттєво впливає на характер трудових відносин, надаючи їм більшої гнучкості та наближаючи до цивільно-правових форм, а також визначає зміни у сфері зайнятості в різних країнах і регіонах. Світові ринки праці нині перебувають у стані глибокої трансформації, внаслідок чого окремі професії (зокрема машиністки, перекладачі друкованих текстів, працівники конвеєрного виробництва) вже зникли або опинилися під загрозою зникнення через заміщення їх роботизованими системами та комп'ютерними програмами. Водночас на ринку праці відбувається формування принципово нових мобільних і гнучких трудових функцій у межах традиційних професій та посад, що свідчить про зростання універсальності знань і навичок фахівців та їх здатність швидко адаптуватися до змін профілю компаній і ринків товарів, машинобудування та послуг. У цьому контексті науковці акцентують увагу на поширенні нових, нетипових форм зайнятості, пов'язаних із використанням комп'ютерних технологій і мобільних пристроїв [1].

Цифровізація ринку праці створює широке коло можливостей, зокрема підвищення якості трудових процесів, розширення ринкових можливостей, формування нових робочих місць, поліпшення балансу між професійною діяльністю та особистим життям, а також зростання рівня оплати праці. Вона виступає не лише інструментом структурних перетворень, а й важливим чинником модернізації промисловості та розвитку зайнятості, у тому числі шляхом створення екологічно орієнтованих робочих місць і запровадження гнучких форм організації праці. Водночас поширення цифрових трудових платформ сприяє появі нових

джерел зайнятості та доходів, але водночас актуалізує проблеми соціального захисту працівників, їх представництва та забезпечення справедливих умов праці.

Поширення цифрових технологій практично в усіх сферах бізнесу та на більшості робочих місць суттєво трансформує сучасний світ праці. Одним із найбільш поширених проявів цих змін є вплив цифровізації на механізми функціонування ринків праці. Водночас у науковому дискурсі відсутнє єдине загальноприйняте визначення поняття «цифрова економіка», що зумовлено проникненням цифрових технологій майже в усі галузі господарської діяльності [2].

Загалом цифрова економіка охоплює широкий спектр нових підходів до інтеграції даних та Інтернету у виробничі процеси й бізнес-моделі. У вузькому розумінні її часто трактують як сукупність онлайн-платформ і видів діяльності, існування яких безпосередньо залежить від функціонування таких платформ. У ширшому трактуванні до цифрової економіки відносять усі види економічної діяльності, у межах яких активно використовуються цифрові дані та технології. З огляду на динамічний розвиток цифрової економіки та високі темпи інновацій, вузькі дефініції цього поняття швидко втрачають актуальність, що потребує постійного уточнення й наукового переосмислення.

У широкому трактуванні цифрова економіка охоплює всю економічну діяльність, яка залежить від використання цифрових ресурсів або суттєво посилюється завдяки їм, зокрема цифрових технологій, інфраструктури, сервісів і даних. Відповідно, цифровізація ринку праці може проявлятися в різних формах – від упровадження цифрового програмного забезпечення на наявних робочих місцях до формування нових типів повністю цифрових робочих місць [3].

Поняття «цифрова праця» включає як професійну діяльність у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, так і широкий спектр робіт поза межами ІКТ-сектора, що ґрунтуються на цифрових навичках та передбачають активне використання переваг цифрових технологій. Цифрові робочі місця представлені в усіх секторах економіки та різняться за рівнем вимог до цифрових компетентностей

і технологічного забезпечення. Загалом їх можна класифікувати на три основні типи.

По-перше, це робочі місця з високою інтенсивністю використання ІКТ, які створюються безпосередньо в ІКТ-секторі та потребують активного застосування цифрових технологій, наприклад, розробка програмного забезпечення або створення веб-сайтів.

По-друге, це робочі місця, які залежать від ІКТ і не можуть виконуватися без технологічної підтримки, такі як дистанційна робота на фріланс-платформах, виконання завдань на цифрових платформах праці або діяльність у сфері електронної комерції.

По-третє, існують робочі місця, де застосовуються цифрові технології, але виконання завдань можливе й без них, наприклад, бухгалтерський облік, управління офісом, графічний дизайн, а також інтеграція цифрових технологій у таких галузях, як роздрібна торгівля, сфера послуг, готельний бізнес, сільське господарство тощо [4].

Така класифікація демонструє, що цифровізація сприяє як створенню нових форм гнучкої та мобільної зайнятості, так і трансформації традиційних професій, підвищуючи універсальність компетентностей працівників та їхню здатність адаптуватися до змін у профілі діяльності підприємств і ринкових умов. Водночас вона актуалізує питання професійної підготовки, забезпечення соціального захисту та справедливого регулювання умов праці у цифровій економіці.

Отже, цифровізація ринку праці формує нову структуру зайнятості, що відзначається значним розширенням функціональних і технологічних вимог до працівників.

Список використаних джерел: 1. Дергачова Г. М., Колешня Я. О. Цифрова трансформація бізнесу: сутність, ознаки, вимоги та технології. Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць. 2020. Вип. 17. С. 280-290. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.17.2020.216367> 2. Обелець Т. В. Сучасні тенденції трансформації ринку праці. Ефективна економіка. 2020. № 5. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.5.104>. 3. Dale G., Tucker M. Remote working and productivity paranoia. Social Europe. 2024. URL: <https://www.socialeurope.eu/remote-working-and-productivity-paranoia>. 4. Mikalef P., Parmiggiani E. An Introduction to Digital Transformation. Digital

УДК 339.727.22:336.77(100)«20»

Пермякова З. Г.

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МВФ У ПЕРІОДИ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ ХХІ СТОЛІТТЯ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: к.геогр.н., доц. Ханова О.В.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) виконує центральну функцію у збереженні світової фінансової стійкості, особливо в часи економічних негараздів. Протягом ХХІ століття робота МВФ пройшла суттєві зміни, спричинені світовою фінансовою кризою 2008 року, пандемією COVID-19 та геополітичними коливаннями 2022 року. Розгляд зміни темпів кредитування МВФ дає змогу визначити головні напрями його роботи та з'ясувати дієвість механізмів допомоги державам у складні часи. [1; 2]

На рис. 1 показано зміну розмірів кредитування МВФ упродовж 2000-2024 рр.

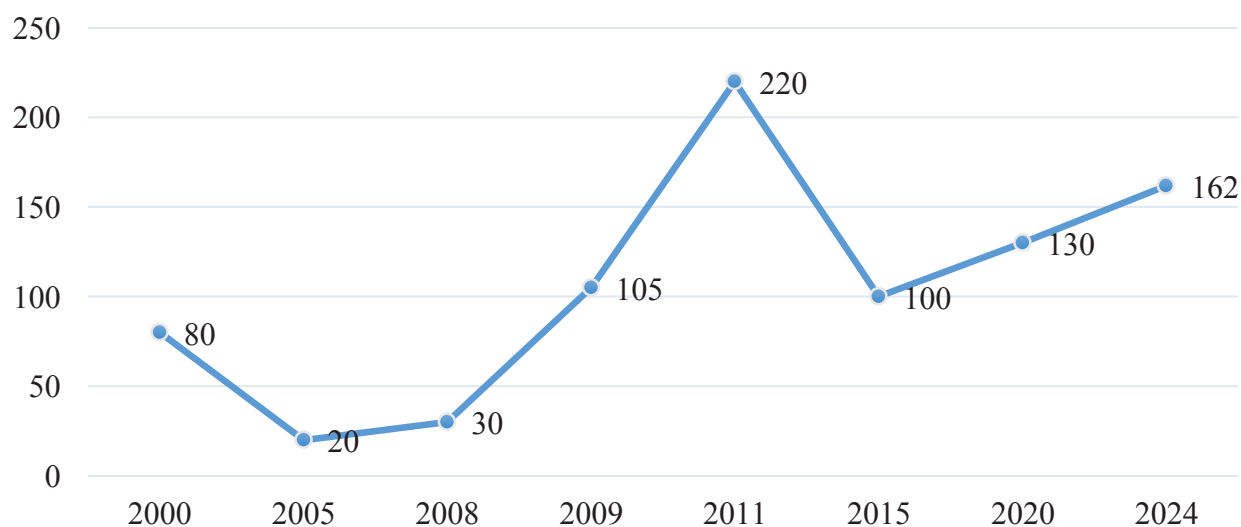


Рис. 1. Динаміка кредитування МВФ у 2000-2024 роках, млрд дол. США [3; 5]

Як видно з рис. 1, обсяг кредитування МВФ являє виражену мінливість із трьома головними циклами дієвості. Перший цикл (2000-2007 рр.) пов'язаний із наслідками азійської фінансової кризи, коли обсяг позик становив приблизно 80 млрд доларів та історичним спадом активності – обсяги зменшилися до 20 млрд доларів, що навіть спричинило розмови про доцільність існування установи. Другий цикл (2008-2013 рр.) виявився найбільш сильним: обсяг неповернених позик збільшився в 11 разів – із 30 млрд до найвищих 220 млрд доларів у 2011 р. Це зростання було спровоковане світовою фінансовою кризою та європейською борговою кризою. Третій цикл (2020-2024 рр.) демонструє відповідь на пандемію COVID-19 та геополітичну нестійкість, з обсягом кредитування на рівні 162 млрд доларів станом на 2024 р. [3].

Важливим елементом розгляду є склад боргових зобов'язань перед МВФ. На рис. 2 показано розподіл боргу серед найбільших позичальників станом на жовтень 2024 р.

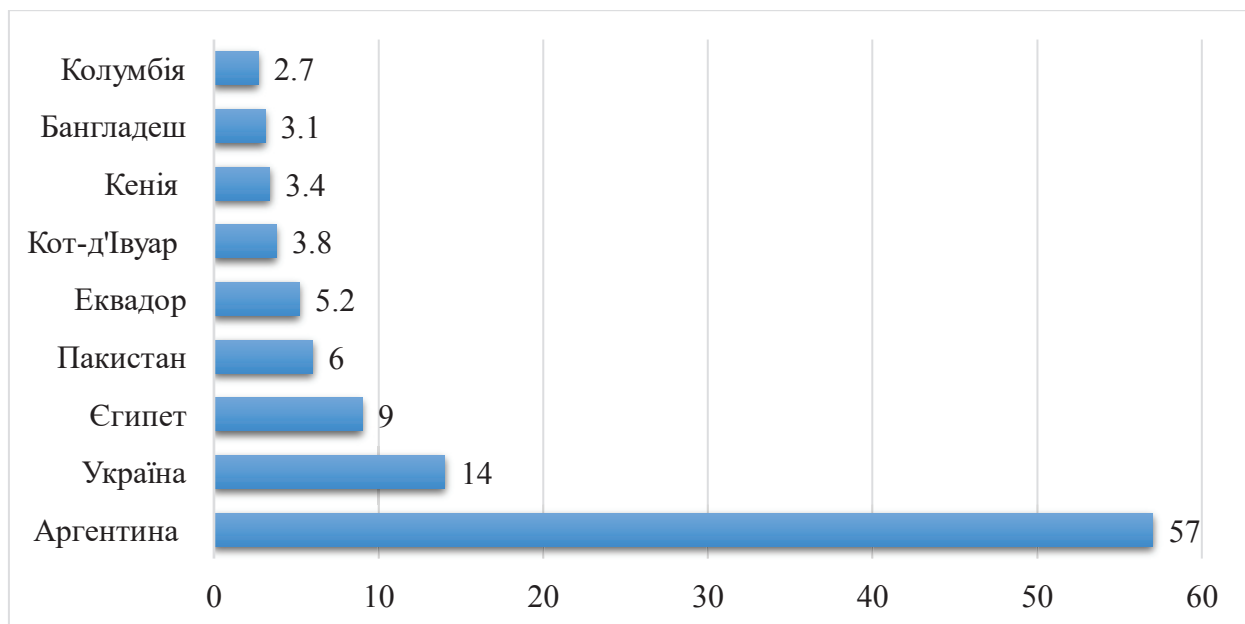


Рис. 2. Топ-10 країн-боржників МВФ (жовтень 2024 р.), млрд дол. США [4]

Дані рис. 2 виявляють критичну концентрацію боргових зобов'язань. Аргентина, з боргом 57 млрд доларів, акумулює 35,2% всього боргу перед МВФ, що робить її найбільшим боржником в історії Фонду. Україна посідає друге місце (14 млрд доларів, 8,7%), а Єгипет – третє (9 млрд доларів, 5,6%). Три найбільші боржники разом контролюють майже половину (49,5%) кредитного портфеля

МВФ, що створює значні концентраційні ризики для фінансової стійкості інституції [4].

Еволюція кредитних механізмів МВФ демонструє адаптацію до змінних умов глобальної економіки. На рис. 3 показано динаміку кількості активних програм МВФ за роками.

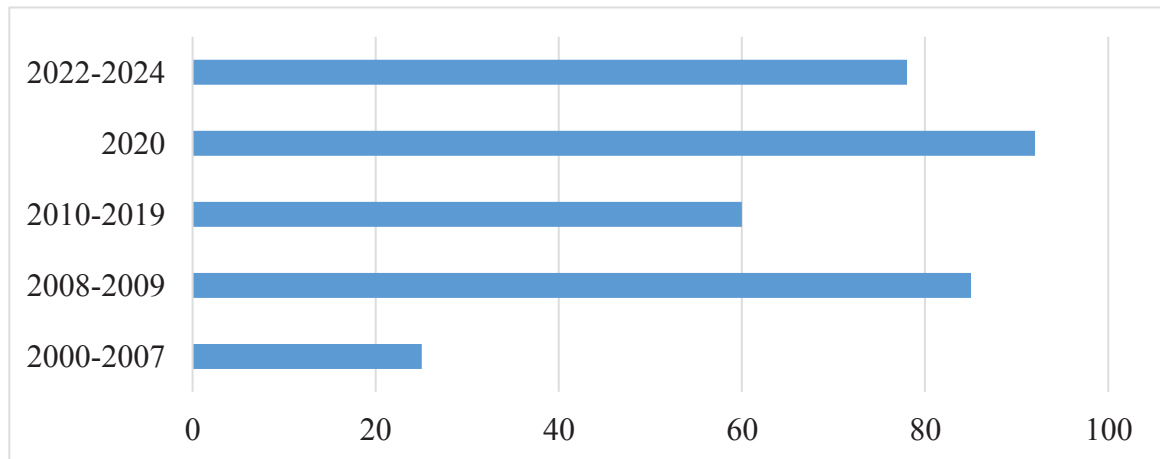


Рис. 3. Кількість активних програм МВФ за періодами [1; 6]

Рис. 3 ілюструє чіткий зв'язок між глобальними економічними потрясіннями та активністю МВФ. У період відносної стабільності (2000-2007 рр.) кількість програм становила 20-30 щорічно. Глобальна фінансова криза спричинила різке зростання до більше ніж 80 програм у 2008-2009 рр. Пандемія COVID-19 встановила абсолютний рекорд – 90 активних програм у 2020 р., що стало можливим завдяки масовому використанню екстрених інструментів фінансування (RFI/RCF) [6].

Особливої уваги заслуговує структура фінансових ресурсів МВФ, яка зазнала фундаментальної трансформації протягом XXI століття, рис. 4.

Як показує рис. 4, квоти країн-членів становлять 65% ресурсної бази (650 млрд доларів), двосторонні позики (NAB) – 25% (250 млрд доларів), багатосторонні угоди – 5% (55 млрд доларів), а золотий запас та PRGT разом – 5%. До кризи 2008 року квоти становили понад 90% фінансування, що свідчить про значну диверсифікацію джерел. [8]

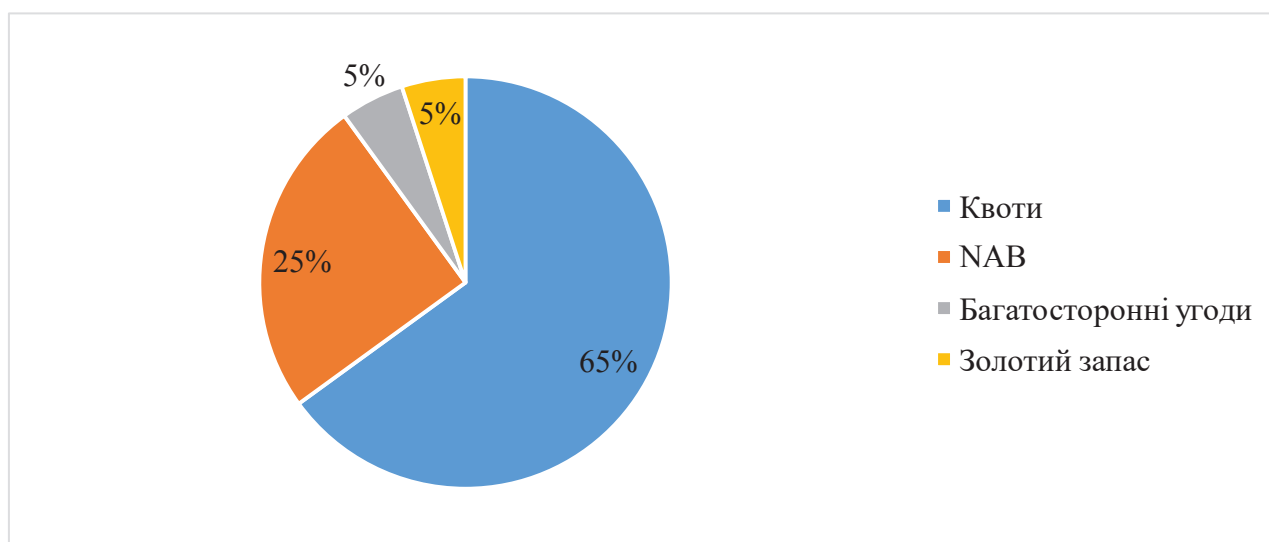


Рис. 4. Структура ресурсів МВФ у 2024 році, % [8]

Проведений аналіз дозволяє зробити такі висновки: діяльність МВФ має явно виражений нециклічний характер з піками під час глобальних криз та спадами в періоди стабільності; обсяги кредитування зросли у 3-4 рази порівняно з початком 2000-х рр., що вказує на структурне зростання залежності глобальної економіки від механізмів стабілізації МВФ; Фонд значно розширив інструментарій – з 3-4 базових програм (2000) до більш ніж 8 спеціалізованих механізмів (2024 р.).

Список використаних джерел: 1. Динаміка кредитування МВФ у XXI столітті URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/quart/index.htm> [Дата звернення 01.02.2026]; 2. Кредитна діяльність Міжнародного валютного фонду під час глобальних криз URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2009/eng/index.htm> [Дата звернення 01.02.2026]; 3. Найбільші боржники МВФ у 2025 році URL: <https://www.aljazeera.com/news/2025/1/16/which-countries-owe-the-imf-the-most-money-in-2025> [Дата звернення 02.02.2026]; 4. Програми фінансування МВФ: типи та механізми URL: <https://www.imf.org/en/About/Factsheets/IMF-Lending> [Дата звернення 02.02.2026]; 5. Реакція МВФ на пандемію COVID-19 URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19> [Дата звернення 03.02.2026]; 6. Структура ресурсів МВФ та оновлення PRGT URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2024/02/29/2024-Update-of-Resource-Adequacy-of-the-PRGT-545382> [Дата звернення 03.02.2026]; 7. Фінансова підтримка України від МВФ URL: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2023/03/31/Ukraine-Request-for-an-Arrangement-Under-the-Extended-Fund-Facility-531296> [Дата звернення 04.02.2026]; 8. Квоти та голосуюча сила країн-членів МВФ URL: <https://www.imf.org/en/About/executive-board/members-quotas> [Дата звернення 04.02.2026].

Радченко А. С.

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОГО САНКЦІЙНОГО РЕЖИМУ НА РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГОВЛІ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна)

Науковий керівник: к.е.н. доц. Шолом А.С.

Трансформація світогосподарських зв'язків у 2024–2025 рр. відбувається під потужним впливом глобального санкційного режиму, спрямованого на обмеження економічного потенціалу країни-агресора.[2] Для України цей процес має подвійну природу: з одного боку, санкції створюють нові можливості для витіснення російських товарів з європейських та світових ринків, з іншого — вимагають радикальної перебудови логістичних ланцюгів та адаптації торговельної політики до умов обмеженого доступу до традиційних ринків.[1]

Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі України за 11 місяців 2025 року свідчить про збереження тенденції до зростання імпорту при певному скороченні експортних показників.[1;3] Так, негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами за цей період сягнуло -38,54 млрд дол. США, що на 52,3% більше порівняно з аналогічним періодом 2024 року. Коефіцієнт покриття імпорту експортом знизився до 48,85%, що відображає високу залежність економіки від критичного імпорту, зокрема енергоносіїв та засобів оборони.

Географічна структура торгівлі зазнала суттєвої переорієнтації. Європейський Союз залишається ключовим партнером, забезпечуючи понад 50% товарообігу в 2024–2025 рр.[2] Проте частка ЄС у загальному експорті дещо скоротилася через запровадження «запобіжних заходів» щодо окремих видів агропродукції (цукор, яйця, овес) та перехід від автономних торговельних заходів до оновленої зони вільної торгівлі (DCFTA 2.0).

Ключовими торговельними партнерами України у 2025 році за обсягами експорту стали Польща (4,6 млрд дол.), Туреччина (2,5 млрд дол.) та Німеччина

(2,2 млрд дол.). В імпорті лідерство утримують Китай (17,0 млрд дол.), Польща (7,1 млрд дол.) та Німеччина (5,9 млрд дол.).

Таблиця 1

Динаміка та структура зовнішньої торгівлі України у 2024–2025 рр. (січень–листопад)

Показник	2024 р., млрд дол. США	2025 р., млрд дол. США	Темп росту, %
Експорт товарів (загалом)	38,2	36,8	96,3
— Продовольчі товари	21,5	20,4	94,9
— Метали та вироби з них	4,1	4,3	104,8
— Машини та устаткування	3,2	3,4	106,2
Імпорт товарів (загалом)	63,5	75,4	118,7
Сальдо	-25,3	-38,6	152,5

Джерело: побудовано автором за даними [1;3]

Важливим аспектом впливу санкцій є боротьба з «тіньовим флотом» та нелегальним вивезенням ресурсів. За даними розвідки, у 2025 році через порти окупованого Криму та Азовського моря було незаконно вивезено понад 2 млн тонн зерна вартістю близько 400 млн дол. США. Це підкреслює необхідність подальшого посилення вторинних санкцій проти логістичних компаній третіх країн, що допомагають агресору обходити обмеження.

Таблиця 2

Порівняльна оцінка логістичних викликів у 2025 році

Чинник впливу	Наслідок для торгівлі	Рівень критичності
Санкції на морські перевезення РФ	Переорієнтація на український коридор	Високий
Енергетичний дефіцит	Зростання імпорту палива та генераторів	Високий
Дипломатичні обмеження ЄС	Квотування агроекспорту (пшениця, ріпак)	Середній

Джерело: власна розробка автора

Розвиток зовнішньої торгівлі в умовах санкційного режиму 2026 року вимагає фокусу на глибокій переробці сировини всередині країни. Зниження частки зернових в експорті (з 22,7% до 18,0%) свідчить про вразливість сировинної

моделі.[2] Пріоритетом має стати стимулювання експорту товарів з високою доданою вартістю та інтеграція в оборонно-промислові ланцюги країн НАТО.

На основі проведеного аналізу можна констатувати, що міжнародний санкційний режим виступає каталізатором структурних змін в економіці України. Попри негативне торговельне сальдо та логістичні бар'єри, країна демонструє здатність до швидкої переорієнтації на європейські ринки. Основними стратегічними завданнями на майбутнє залишаються подолання сировинної залежності, посилення боротьби з обходом санкцій через окуповані території та розвиток високотехнологічного експорту для забезпечення економічної стійкості в умовах тривалої глобальної нестабільності.

Список використаних джерел: 1. Зовнішня торгівля України товарами за 9 місяців 2025 року: експрес-випуск. Держстат України. URL: <https://stat.gov.ua/>. 2. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. О. А. Довгаль. – 2-ге вид. – Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2025. – 852 с. 3. Товарообіг України за січень–листопад 2025 року. Дія.Бізнес. URL: <https://business.dii.gov.ua/>.

УДК 336.143:061.1(477)

Романко О. П.

ОСВОЄННЯ ГРАНТОВИХ КОШТІВ В УКРАЇНІ ЗА П'ЯТИРІЧНИЙ ПЕРІОД

ЗВО Університет Короля Данила

Гранти нівелювали негативне попереднє сприйняття кредитних коштів та залучили до свого використання більшу кількість активних суб'єктів. Бізнес перейшов від реактивного використання грантів як антикризового ресурсу до проактивної інтеграції грантового фінансування у стратегії розвитку, інвестиційні рішення та інституційне вдосконалення підприємств. Це підтверджує динаміка грантового споживання в Україні з 2021 по 2025 роки (Табл 1.) [1, ст.10].

Грантові кошти для бізнесу в Україні (2021–2026, орієнтовно)*

Рік	Грантові кошти (млрд грн)	€/ 1 особу населення	Приріст грантів (%)
2021	~0,1	~0,06	—
2022	~3,5	~21	—
2023	~5,0	~31	+43 %
2024	~10,3	~64	+106 %
2025	~12,0	~75	+16 %
2026 (прогноз)	~14,0–15,0	~85–95	+17–25 %

*Систематизовано автором на основі статистичної інформації

Бізнес використав грантову підтримку порівняно з 2022 роком до 2025 року в 3,4 раза більше, що становило до 12 млн грн. У відповідність до динаміки згідно з лінійним середнім приростом можна очікувати збільшення споживання грантових коштів на поточний 2026 рік до 15 млн грн. І це за умов не повного використання грантових коштів які були виділені фондами для бізнес-середовища [2]. Величина не використаних коштів сягає у відсотковому співвідношенню до планової величини 12-15%. Враховуючи закритість самих фондів важко здійснити аналіз причин такої величини не освоєння (Рис.1).

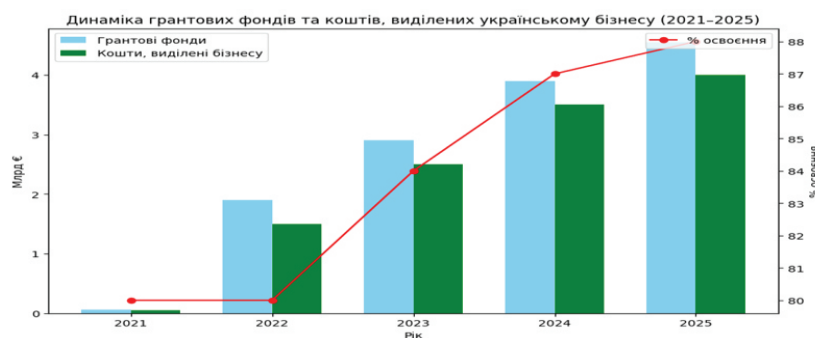


Рис. 1. Динаміка грантових фондів та коштів виділених для українського бізнесу (2021-2025 рр).

Обсяг грантових надходжень до використання бізнесом є значними в порівнянні до воєнного періоду в країні. Але розглядаючи цю величину серед інших країн ми можемо тільки сподіватися на таку ж грантову політику в період новітньої економіки України (таблиця 2).

Таблиця 2

Гранти для бізнесу на 1 особу, (€ / особу)

Країна	2021	2022	2023	2024	2025*
Польща	132	171	184	179	158
Італія	68	102	110	105	98
Румунія	105	184	200	190	170
Чехія	93	168	187	177	159
Кіпр	89	277	330	308	265
Мальта	77	288	346	327	288
Україна	1	38	68	100	120

*Статистична інформація, дані за 2025 рік без уточнень

Лідером грантового освоєння коштів серед країн ЄС є Польща яка щорічно формує та реалізовує грантові програми для бізнесу які на 90% складаються з європейських коштів. Мальта як одна із найменших країн в ЄС має і скромні параметри освоєння грантових коштів для ділового сектору. Але і вони є у 2,4 раза вищі за освоєння грантового фінансування українським бізнесом. Звісно цьому є декілька вагомих аргументів, по – перше Україна не є членом ЄС і по друге, в країні іде четвертий рік війна. Ні перше, ні друге не стало на заваді формуючи грантову підтримку ділового сектору з 2022 року і дає сподівання щодо удосконалення залучення грантових фондів до співпраці. Найбільші міжнародні грантові фонди змінили свої підходи до роботи з українським підприємництвом як виклик щодо потреби підтримати діловий сектор країни (Табл. 3).

Таблиця 3

Адаптаційні заходи міжнародних грантових фондів до роботи з українським підприємництвом з 2022 року*

Адаптація	Фонд міжнародні	Фонд реалізатор
Швидкий доступ до грантових коштів	URTF і траст-фонди World Bank для термінових потреб.	Світовий Банк
Спеціальні програми для МСП	EU4Business для мікробізнесу у деокупованих регіонах.	Фонд розвитку підприємництва
Гранти на енергоефективність	NORAD/GIZ енергостійкість.	Фонд розвитку підприємництва
Інтеграція грантів з фінансуванням	Ukraine Facility через банки.	Mikhailenko

Регіональний фокус	USAID підтримка Східної України.	USAID
--------------------	----------------------------------	-------

**Систематизований підхід*

Список використаних джерел: 1. Портер М. Є. Конкурентна стратегія: методи аналізу галузей і конкурентів. — Нью-Йорк: Free Press, 2008; 2. Ukrainian Startup Fund. Ukrainian Startup Fund: підсумки діяльності за 2021 рік: офіційний звіт. — Київ, 2022. — URL: <https://usf.com.ua> (дата звернення: 15.01.2026).

УДК 339.9.012.438.4:004

Rudych A.

DIGITALISATION IN THE SYSTEM OF GLOBALISATION: MANIFESTATIONS OF DIGITAL NEOCOLONIALISM

V.N. Karazin Kharkiv National University

Scientific supervisor: Olena Khanova

Over the course of its development, the concept of globalisation has been continually undergoing significant changes. Whereas earlier it was considered primarily within descriptive interpretations and as a structural process, in the 1990s globalisation became the central topic of academic debate. The analysis of the essence and objective prerequisites of globalisation unfolds within diverse socio-scientific discourses. Furthermore, the concept of globalisation is embedded in the structure of corresponding discourse (Table 1).

Table 1

Interpretation of the concept “globalisation” by representatives of different ideological directions

Representatives	Essence of the concept
Immanuel Wallerstein (world-systems approach)	Globalisation is the ongoing expansion of the capitalist world economy since 1450. The World-Systems Theory regards the world as a global, hierarchical structure divided into core, semi-periphery, and periphery areas.

Ulrich Beck (transformism)	Globalisation is a complex of processes through which sovereign national states are criss-crossed and undermined by transnational actors with varying prospects of power, orientations, identities, and networks.
Paul Hirst, Grahame Thompson, Simon Bromley (skepticism)	The descriptive and analytical potential of the concept of globalisation is sufficiently low. There are enough existing terms to describe processes and the global environment, namely internationalisation, regionalisation, capitalism, dependent development, and others. The growth of supranational regionalisation is a trend that is possibly stronger than that of globalisation.
Arjun Appadurai (cultural approach)	Globalisation is a phenomenon driven by the interconnectedness and flow of five distinct scapes: ethnoscapescapes, technoscapescapes, ideoscapescapes, financescapescapes, and mediascapescapes.
Tomas G. Palmer (hyperglobalism with a neoliberal perspective)	Globalisation is the diminution or elimination of state-enforced restrictions on exchanges across borders and the increasingly integrated and complex global system of production and exchange that has emerged as a result.
Justin Rosenberg (critical approach)	Globalisation is an ideological construct, it denotes a process of worldwide spatial expansion and integration per se. The only intrinsic contents of globalisation are space, time, and a reference to the shape of the planet.

Source: systematized by the author based on [1-6]

Part of the academic community singles out the development of information and communication technologies, diffusion of innovations (technological, organizational, and institutional), and impact of international institutions among other objective accelerators of globalisation. Nonetheless, globalisation processes became significant already during the period of colonial dominance.

Considering globalisation as a spatio-temporal category, it is worth noting that each innovation variously influences the integration of international relation actors and procedure unification. Digitalisation should not be interpreted as a new phase of globalisation, but rather as a new form of existing relations. While railways simplified logistics in the “colony-metropolis” system, under current conditions it is digital technologies that transform the key directions of the development of international economic relations.

In the context of globalisation, Joseph Stiglitz draws considerable attention to the asymmetric distribution of social and economic gains among nations. The economist has substantiated the essence of the problem, which is not globalisation itself, but direct consequences of the actions of key international institutions, first and foremost, the IMF, the World Bank, and the WTO [7]. Edward Luttwak emphasized the self-centered nature of states, especially those that are geoeconomically active. Nations strive for optimal and competitive configurations regardless of how it may affect other actors [8].

Globalisation and digitalisation are inherently different processes, but they share several common negative manifestations, including the asymmetric development of national economies and the ability to dominate through greater resource accumulation. Despite the declared goal of digital equality, economic actors pursuing hidden interests have contributed to the emergence of digital neocolonialism in the global space.

Digital neocolonialism refers to the decentralized extraction and control of data from citizens, with or without their explicit consent through communication networks developed and owned by corporate technological monopolies [9]. The set of actors that enable data commercialization constitutes the social quantification sector, including manufacturers of digital devices, cloud platforms (“the Cloud Empire”), developers of the computer-based environments, data brokers, and data processing organisations [10]. Collected data can be eventually applied for targeted advertising and its distribution, or for future predictive analytic use. Nick Couldry and Ulises A. Mejias define it as “data colonialism”, viewing it as a manifestation of modern capitalism. It is necessary to underscore that digital neocolonialism has no historical precedents. All other telecommunications, such as radio broadcasting, telephony, and television do not allow the collection of equivalent volumes of data with such specificity, which is possible with online behavioral tracking technology. A user profile actually could be compiled, obtaining the information, such as advertisement clicks, device specific information, posted photos or videos including geo-tagged ones, location data, operating system, profile information through acceptance of cookies, device tracking technology, facial recognition software, and other techniques.

In the experience economy (Pine II B., Gilmore J.), which is the stage following the service economy, companies compete for customer time, attention, and money. Moreover, it is argued that “time is a currency that the customer pays for their experience” [11]. In the data economy, the autonomic level of post-industrial economy, the currency is data the customer pays for services, online activity and social media presence.

Academic literature is characterized by a semantic diversity of numerous terms, including information colonialism, capitalism of surveillance, information capitalism, platform imperialism, algorithmic colonisation, communication capitalism, and others. The central idea of abovementioned phenomena is the data extraction to sustain hierarchies and forms of dominance.

In the current era of digital transformation of the global community, data colonialism can be represented as follows. The progressive globalisation has been transforming all spheres of interaction among national economies, simultaneously developing information infrastructure. At present, within humanitarian initiatives and partner projects, developing countries, predominantly in Asia and Africa, are provided with digital ecosystems and network connectivity infrastructure. The social quantification sector applies social caching to collect personal information through software products, social media platforms, and websites. Subsequent aggregation and analysis increase data value, enabling companies to monetize the information or exploit it for achieving self-serving objectives.

Abeba Birhane investigated the algorithmic colonization of Africa by certain Western technological monopolies that enabled them to influence the social and political discourse of the countries [12]. Kavita Dattani stated that data colonialism can be undertaken by both foreign corporations and corporate state partnership, for instance, through biometric identification systems [13].

As previously mentioned, collected data can be seized for various purposes, one of them is targeting users with highly personalized political advertisements. The Cambridge Analytica case involved the use of survey results and personal data from Facebook users (approximately 87 million) to influence electoral processes and shape political preferences during the 2016 U.S. presidential election and the Brexit referendum. During

the 2013 and 2017 election campaigns of candidate Uhuru Kenyatta in Kenya, psychological manipulation, entrapment techniques, and fake news campaigns (filter bubbles) were repeatedly used [14]. Separate journalistic investigations documented the impact of Team Jorge, which reportedly carried out operations in more than 30 elections through hacking, sabotage, and automated disinformation on social networks [15].

In summary, within the framework of modern digitalisation, digital neocolonialism can be considered an institutional practice. Initiatives aimed at enhancing digital ecosystems frequently could have a dual functional logic. To deter the entrenchment of neocolonial practices in the digital environment, it is necessary to outline the following institutional, regulatory, and organisational approaches:

1. To establish a single international coordinating body responsible for implementation and enforcement of equal Internet access and prevention of its improper use. The functional power of the institution should include the development of digital norms and rules, the harmonization of legislation, the conclusion of international treaties, and the construction of the appropriate institutional architecture.
2. To strengthen the role and participation of local mass media in global information space in order to reduce the asymmetry of information influence.
3. To implement territorial localization of personal user data to mitigate the risks associated with hosting and processing the data on servers outside the relevant jurisdiction.
4. To develop approaches for national data control aimed at preventing their excessive concentration in the hands of foreign technological corporations.

References: 1. Wallerstein I. *Globalisation or the Age of Transition. A Long-Term View of the Trajectory of the World System. International Sociology*, 2000. Vol. 15, No. 2. P. 251-267. DOI: 10.1177/0268580900015002007/. 2. Beck U. *What is Globalisation?* 1st ed. Cambridge: Polity Press, 2000. 192 p. 3. Hirst P., Thompson G., Bromley S. *Globalisation in Question*. 3d ed. Cambridge: Polity Press, 2009. 289 p. 4. Appadurai A. *Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalisation*. Vol. 1. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1996. 248 p. 5. Palmer T. *Globalisation is Grrrrreat! Cato's Letter*. 2002. Vol. 1, No. 2. P. 1-7. URL: <https://www.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/catosletterv1n2.pdf> (Last accessed 24.01.2026). 6. Rosenberg J. *Globalisation Theory: A Post Mortem. International Politics*. 2005. Vol. 42, P. 2-74. URL: <https://doi.org/10.1057/palgrave.ip.8800098> (Last accessed 17.01.2026). 7. Myers J. *Globalisation and its Discontents. Carnegie Council for Ethics in International Affairs*. URL: <https://www.carnegiecouncil.org/media/series/39/20020515-globalisation-and-its-discontents?> (Last

accessed: 16.01.2026). 8. Luttwak E. *From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce*. The National Interest, 1990. Vol. 20, P. 17-23. URL: <https://www.jstor.org/stable/42894676> (Last accessed: 23.01.2026). 9. Coleman D. *Digital Colonialism: The 21st Century Scramble for Africa through the Extraction and Control of User Data and the Limitations of Data Protection Laws*. Michigan Journal of Race and Law. 2019. Vol. 24, P. 417-439. DOI: <https://doi.org/10.36643/mjrl.24.2.digital> (Last accessed: 16.01.2026). 10. Couldry N., Ulises M. A. *The Costs of Connection: How Data Is Colonizing Human Life and Appropriating It For Capitalism*. California: Stanford University Press, 2019. 352 p. 11. Pine II B. J., Gilmore J. H. *The Experience Economy: Competing for Customer Time, Attention, and Money*. Rev. Ed. Boston: Harvard Business Review Press, 2020. 368 p. 12. Birhane A. *Algorithmic Colonization of Africa. Imagining AI: How the World Sees Intelligent Machines* / ed. by S. Cave & K. Dihal. Oxford: Oxford University Press. 2023. P. 247-260. DOI: <https://doi.org/10.1093/oso/9780192865366.003.0016> (Last accessed: 21.01.2026). 13. Dattani K. *Spectrally shape-shifting: biometrics, fintech and the corporate-state in India*. Journal of Cultural Economy. 2024. Vol. 17, No. 4. P. 470-488. DOI: <https://doi.org/10.1080/17530350.2023.2176340> (Last accessed: 23.01.2026). 14. Crabtree J. *Here's how Cambridge Analytica played a dominant role in Kenya's chaotic 2017 elections*. CNBC. URL: <https://www.cnbc.com/2018/03/23/cambridge-analytica-and-its-role-in-kenya-2017-elections.html> (Last accessed: 22.01.2026). 15. Kirchgaessner S., Ganguly M., Pegg D., Cadwalladr C. & Burke J. *Israel: Team of contractors claim to have manipulated elections around the world using hacking, sabotage & social media disinformation*. Business and Human Rights Centre. URL: <https://www.business-humanrights.org/en/latest-news/israel-team-of-contractors-claim-to-have-manipulated-elections-around-the-world-using-hacking-sabotage-social-media-disinformation/> (Last accessed: 22.01.2026).

УДК 339.727.22(477)

Скобліков В. О.

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ: ДИНАМІКА ТА СУЧАСНІ ВИКЛИКИ

Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна

Науковий керівник: к.е.н., доц. Шолом А. С.

Розглянемо на прикладі України загальну динаміку приливу прямих іноземних інвестицій. На сьогоднішній день реальний обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в Україні не створює умов для економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності країни у світовому господарстві. Проаналізуємо динаміку ПІІ в Україні за період з 2007 по 2025 рр. Результати аналізу представлені в рис 1.1

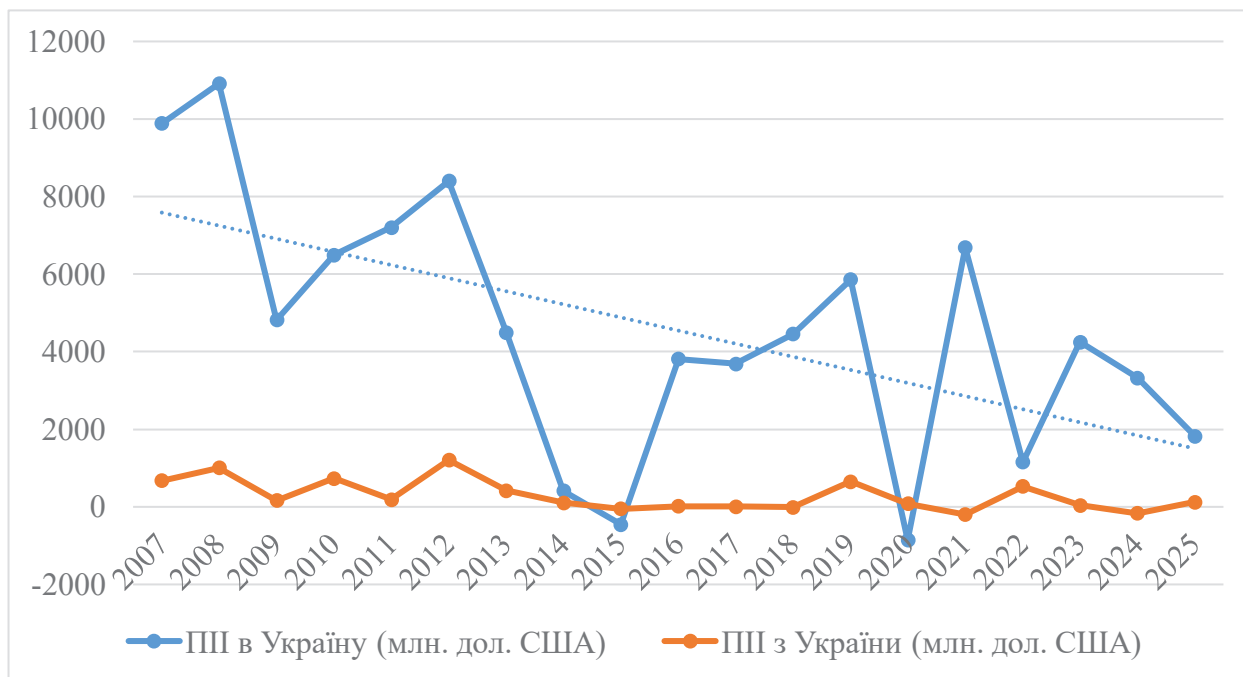


Рис.1 Динаміка ПІІ в Україні за період з 2007 по 2025рр.

Складено автором за матеріалами [1]

В 2008 році показник прямих іноземних інвестицій мав найвищий показник і складав 10913 млн. дол. США. Але вже в 2009 році потоки ПІІ впали на показник в 6097 млн. дол. США і складали 4816 млн. доларів через всесвітню фінансово-економічну кризу. [1]

Протягом наступних років приплив прямих іноземних інвестицій покращувався, вже в 2012 році показник становив 8401 млн. доларів, таким чином, порівнюючи 2009 та 2012 рр. приріст ПІІ склав майже 4 млрд. доларів. [1]

Продовжуючи аналіз потоку ПІІ, видно, що надходження прямих іноземних інвестицій в Україну є досить нерівномірними, на що суттєво впливає стан та часті зміни в політичній та економічній ситуаціях в країні та світі. Можемо спостерігати, що в 2015 році прямі іноземні інвестиції мали від'ємний показник за весь період і скадали лише аж -458 млн. дол. США. Це пов'язано з тим, що внаслідок високого рівня корупції та бюрократії в державі та нестабільність економічного середовища, іноземні компанії почали виходити з українського ринку та значно знизили інвестування. Також, вагомим чинником могли стати і бойові дії, які розпочалися в 2014 році через окупацію на Сході України росією. [1]

Тим не менш, з 2016 року починається швидке зростання з невеликими коливаннями, але довіра іноземних інвесторів не зростає швидкими темпами через значну нестабільність економіки, рівень корупції та неефективність реформ. [1]

У 2020 році спостерігається різкий спад на рівні -868 млн дол. США, тим самим показуючи найнижчий показник за весь період інвестування, що спричинено економічною кризою через спалах COVID-19, Такі показники свідчили про масовий вивід капіталу та виплату дивідендів материнським компаніям замість реінвестування. У 2021 відбулося значне відновлення, коли обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) перевищив позначку в 6687 млн доларів США. Це було зумовлено післяковідним зростанням цін на сировину та використанням накопичених ресурсів вітчизняних підприємств. Проте у 2022 році повномасштабне вторгнення докорінно змінило інвестиційну ситуацію. Приплив нового капіталу різко впав до приблизно 1152 млн доларів США через високі безпекові ризики, які стали неприйнятними для більшості міжнародних інвесторів. [1]

У 2023 році спостерігалось певне пожвавлення, і обсяг ПІІ досяг близько 4000 млн доларів США. Експерти пояснюють це не стільки новими інвестиційними проектами, скільки вимушеним реінвестуванням прибутків іноземних компаній, що вже діяли в Україні. Показники в 2024 та 2025 роки – 3329 млн і 1822 млн доларів США відповідно - свідчать про поступове зниження активності та збереження негативного довгострокового тренду. [1]

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україні за період 2007–2025 рр. відображає високу вразливість національної економіки до зовнішніх та внутрішніх потрясінь. Загальний спадний тренд свідчить про те, що попри окремі періоди відновлення (2012, 2021 рр.), країні не вдалося вийти на стабільну траєкторію зростання капіталовкладень. Якщо раніше ПІІ формувалися за рахунок припливу нового капіталу в очікуванні реформ, то в умовах повномасштабної війни та постпандемічних викликів структура інвестицій змістилася в бік реінвестування вже наявних ресурсів. Майбутні перспективи залучення іноземного капіталу

залишаються критично залежними від мінімізації безпекових ризиків, подолання корупції та створення дієвих механізмів страхування інвестицій.

На діаграмі 1.2 представлено розподіл прямих іноземних інвестицій в економіку України за країнами-інвесторами (в млн). Можемо бачити з наведених даних, що найбільші обсяги ПІІ припадають на Нідерланди та Кіпр, що свідчить про їх провідну роль у формуванні інвестиційного капіталу в Україні.

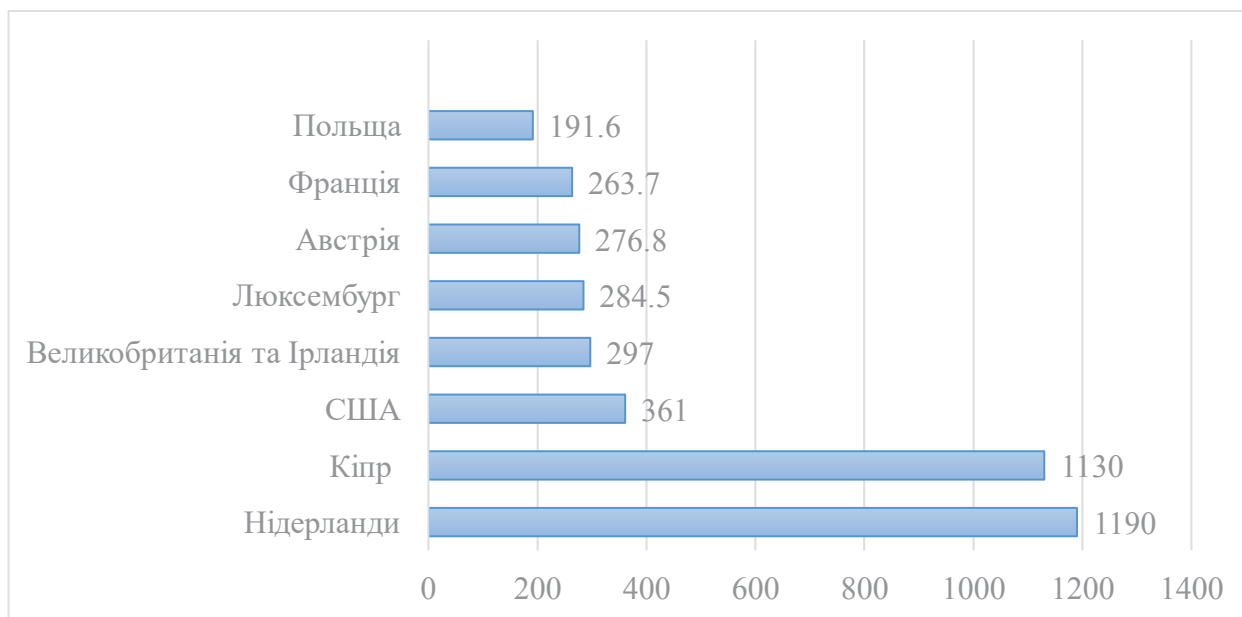


Рис. 2 Країни з яких надходять інвестиції до України у 2024 році

Складено автором за матеріалами [2]

Іноземні інвестиції в Україну є не тільки важливим фактором розвитку національної економіки, а й вагомим показником умов підприємницької діяльності в країні. Проблема іноземного інвестування особливо гостро постає в час, коли не тільки економіка, але й суспільство в цілому перебуває у важкому кризовому стані. [3]

Одним із ключових актуальних викликів є забезпечення розвитку держави в умовах економіки війни. Прояви війни відлякують потенційних інвесторів та вносять свої негативні корективи в економіку країни серед яких варто відзначити:

- порушення міжнародної логістики через руйнації та закриття аеропортів, портів, закриті кордони;

– масове переміщення населення, яке спричинено активними бойовими діями на більшості територій України. Така негативна тенденція утворює економічні загрози для інвестування у будь-які проєкти країни через ризики їх замороження або зриву;

– діяльність міжнародних компаній на території України ускладнюються логістичними проблемами та високими ризиками, що є наслідком військової агресії росії;

– зниження економічних показників та потенціалу економічного розвитку не тільки регіонів України з активними бойовими діями, а й держави в цілому, що негативно впливає на інвестиційну привабливість

– відсутність системи гарантування та захисту іноземних інвестицій на рівні держави. [4]

Список використаних джерел: 1. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну / Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/> 2. Інвестиції в українську економіку: найбільше компаній з іноземним капіталом зосереджено у Києві. Київщина 24/7. URL: <https://kyivschina24.com/news/investycziyi-v-ukrayinsku-ekonomiku-najbilshe-kompanij-z-inozemnym-kapitalom-zoseredzheno-v-kyievi/> 3. Материнська, О., Пустова, П. (2024). ВІДНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК: ІНВЕСТИЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ ПІСЛЯ ВІЙНИ. Економіка та суспільство, (64). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-28> 4. Панкова, Л. І., & Камалова-Кутинець, О. М. (2022). Аналіз тенденцій та перспектив залучення іноземних інвестицій в умовах економіки війни. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (6). URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2022-6-03-02>

УДК 339.9:336.7

Тимоць М. В.

ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПОДОЛАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ

ЗВО “Університет Короля Данила”

м. Івано-Франківськ, Україна

У сучасному світі, де цифровізація та глобалізація визначають вектори розвитку економік, проблема соціально-економічної нерівності залишається одним із найгостріших викликів для сталого поступу людства. Прірва між різними

верствами населення та цілими регіонами світу не лише гальмує економічне зростання, а й створює підґрунтя для соціальної нестабільності. У цьому контексті фінансова інклюзія - забезпечення рівного доступу до доступних та корисних фінансових продуктів і послуг (платежів, заощаджень, кредитування, страхування) — виступає не просто технічним завданням банківського сектору, а фундаментальним стратегічним інструментом трансформації суспільства.

Актуальність цієї теми зумовлена тим, що відсутність доступу до капіталу та платіжних систем консервує стан бідності, позбавляючи мільйони людей можливості інвестувати в освіту, здоров'я чи розвиток малого бізнесу. Фінансова інклюзія діє як «соціальний ліфт»: вона дозволяє домогосподарствам ефективніше керувати ризиками та згладжувати споживання, що в масштабах держави конвертується у підвищення добробуту та зменшення частки тіньової економіки. Відтак, дослідження механізмів інклюзивності є критично важливим для розробки дієвих стратегій подолання глобального розриву між багатством та бідністю.

В сучасних реаліях рівень фінансової інклюзії або фінансової обізнаності, що є взаємодоповнюючими поняттями, є надзвичайно важливими та актуальними. Враховуючи важку економічну ситуацію, яка спричинена війною, вміння населенням грамотно розпоряджатись власними коштами, мати доступ до всіх фінансових інструментів та бути фінансово обізнаними є важливим аспектом, який в короткостроковому періоді може відіграти важливу роль, щодо економічного пожвавлення та покращення загального стану економіки та життя населення.

Варто зазначити, що проблематика фінансової інклюзії у вітчизняних наукових колах почала досліджуватись відносно недавно. Зокрема, Вовченко О. С. в авторській праці “Фінансова інклюзія як інструмент забезпечення фінансової стабільності банків” робить висновок, що фінансова інклюзія є одним із пріоритетних напрямів розвитку фінансової стабільності банків, кінцевою метою якого є збільшення рівня доступності в користуванні всіма фінансовими послугами та зростанню фінансової грамотності й обізнаності населення країни[2].

Дідух С. М., Любоцька Л. Л., Мініна В. О. пропонують поступовий відхід від концентрації на таких показниках кількісного розвитку економік, як ВВП та більш

широке використання комплексних показників, таких як Індекс інклюзивності економічного зростання [3].

Ми поділяємо думку, що для України переорієнтація економіки на інтереси людини, розвиток економіки як інклюзивної є певним викликом, складним, але особливо важливим, враховуючи її Євроатлантичний курс. Масштабна інклюзія вимагає від держави певних позитивних дій задля забезпечення можливостей для всіх людей «включитися» в усі сфери життя суспільства[3].

Узагальнюючи результати наукових досліджень даних науковців, слід зазначити, що проблематика фінансової інклюзії в Україні ще не достатньо досліджена та потребує додаткового вивчення.

Фінансова інклюзія - це стан при якому більшість населення має доступ до фінансових продуктів та послуг, скорочується соціальна нерівність, стимулюється економічне зростання[1].

Враховуючи переваги, які може дати фінансова інклюзія, Україна повинна розвивати даний аспект. Фінансова інклюзія дозволяє ефективніше використовувати фінансові послуги та продуктів, а отже збільшити добробут населення, який в свою чергу збільшить доходи та знизить вразливість до криз. Тому фінансова інклюзія є одним з методів вирішення економічної кризи, яка утворилась внаслідок війни. Проте, потрібно враховувати аспект державних витрат на впровадження та правову регуляцію питання фінансової інклюзії.

Але розвиток лише фінансової інклюзії може бути не достатнім для отримання вище перерахованих переваг, оскільки фінансова інклюзія є аспектом економічної інклюзії, економічного інклюзивного зростанням.

В загальному високорозвинена інклюзивна економіка - стан економіки при якому більшість населення задіяна в створенні та розподілі економічних благ та ресурсів країни, всі верстви населення мають рівний доступ до фінансових продуктів та послуг, мають високий рівень фінансової грамотності та повноти інформації про послуги. Враховуючи це постає питання більших економічних змін, які будуть нести за собою певні блага. Але враховуючи поточну ситуацію в країні потрібно не

повністю реформувати економіку та економічні інститути, а видозмінювати їх методи роботи.

Опитування “USAID” показало, що Україна з 2018 року зросла в показнику фінансової грамотності, тренди іноді набагато кращі в порівнянні з іншими країнами. Це доводить, що населення України при правильних діях з боку держави насамперед економічних інституцій може показати суттєве зростання та перспективу. В цьому ж опитуванні визначається, що залишаються суттєві розбіжності у фінансовій грамотності за віком, місцем проживанням, освітою і доходами. Також при аналізі опитування інших країн ОЕСР встановлено, що “українці мають нижчий рівень доходу та відповідно менший запас міцності на випадок втрати основного джерела доходу та відчувають більший стрес через стан своїх фінансів порівняно із опитаними з країн порівняння” [5, с.3].

Беручи до уваги дані результати потрібно зосередити важелі впливу на:

створення загальнодержавної програми з розвитку фінансової грамотності;

скорочення розриву знань з фінансової грамотності в залежності від віку, місця проживання, освіти та доходів;

розробити програму порад та рекомендацій для економічно вразливих верств населення в разі економічних криз та спадів;

створення загальнодержавної програми з скорочення бідності населення.

Потрібно відмітити, що НБУ ще з 2019 року займається питанням фінансової інклюзії, на форумі з фінансової інклюзії “ Нікого за бортом”, який проходив 12 червня 2019 року велася мова про переваги та можливості фінансової інклюзії [4].

Також фінансова інклюзія була включена, як стратегічний напрям розвитку фінансового сектору до 2025 року, проте, який був завершений на 47% і закритий в 2023 році. З 136 повністю виконаних дій, які сприяли розвитку фінансового сектору України - 25 дій було відведено фінансовій інклюзії, що має найменший показник дій 18,7%. Щодо розвитку фінансової грамотності з цілої програми відводилось 3 завдання, які були виконані [4].

Отже підсумовуючи можна сказати, що питання фінансової інклюзії в Україні мало розкрите його потрібно досліджувати далі. Проте навіть наявні дані

підтверджують, що навіть незначний розвиток фінансової інклюзії може дати економічний ріст, покращення рівня життя всього населення.

Список використаних джерел: 1. Винник О.Ю. Розвиток фінансової інклюзії в Україні. *Економіка та суспільство*. 2021. №31. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/714/686>; 2. Вовченко О.С. Фінансова інклюзія як інструмент забезпечення фінансової стабільності банків. *Міжнародний науковий журнал «Grail of Science»*. № 12-13 (квітень, 2022). URL: <https://reposit.nupp.edu.ua/bitstream.pdf>; 3. Дідух С. М. Інклюзивна економіка як нова парадигма сталого розвитку *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Том 5. № 3. С. 100–107; 4. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua>; 5. Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні. Київ, Україна. 2021. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Research_Financial_Literacy_Inclusion_Welfare_2021.pdf?v=4.

Секція 5.

Економічні та соціально-культурні аспекти євроінтеграції України

UDC: 338.24:658.7:658.011.56

Zhyvtsov V.

STATE AND FEATURES OF LOGISTICS PROCESSES FUNCTIONING IN UKRAINIAN AND FOREIGN INDUSTRY

*Ukrainian State University of
Science and Technology, Dnipro, Ukraine*

Kuchkova Olha Viktorovna

In today's discussions on industrial development, logistics is no longer perceived as a technical background function that simply accompanies production [3, p. 13–14]. Instead, it is increasingly treated as a living managerial space in which material resources, information streams, financial movements, and decision-making routines intersect and influence one another [3, p. 14–15]. Within this space, logistics quietly but decisively shapes how enterprises generate value, keep operations running without interruption, and move toward sustainable patterns of growth rather than short-term survival [3, p. 15; 4, p. 32].

When logistics is approached through the logic of processes, enterprises begin to see it not as a collection of separate tasks but as a continuous flow of coordinated actions [3, p. 16–17]. This perspective encourages managers to look beyond individual operations and focus on how resources circulate within the organization, where imbalances arise, and why certain losses repeat themselves. As a result, logistics decisions become more closely connected with strategic intentions instead of remaining isolated reactions to operational problems [3, p. 18].

For Ukrainian industrial enterprises, the role of people within logistics systems is especially pronounced [2, p. 6–7]. The effectiveness of logistics often depends on the ability of specialists to navigate uncertainty, act coherently under pressure, and make

decisions that balance speed with responsibility [1, p. 789–806]. In such conditions, motivation, managerial maturity, and everyday communication inside the organization directly influence whether logistics remains stable or becomes fragile in the face of change [2, p. 7–8].

In more economically developed environments, logistics systems tend to evolve in a different direction [3, p. 14]. Supply chains there are built on dense coordination, long-term cooperation, and shared rules that guide interaction between partners [3, p. 15; 4, p. 35]. Clear procedures and transparent information exchange reduce uncertainty and allow participants to anticipate outcomes rather than constantly react to disruptions [3, p. 15–16]. Consequently, supply chains function as unified systems with predictable behavior instead of loosely connected sets of independent actions [3, p. 16].

Managerial practice in international logistics relies heavily on structured thinking supported by quantitative analysis [1, p. 789–806]. Forecasts, alternative scenarios, and risk assessments are routinely used not as abstract exercises but as practical tools for guiding both strategic choices and daily operations [1, p. 793]. This analytical orientation helps organizations control costs while simultaneously strengthening their ability to withstand external shocks and sudden market fluctuations [4, p. 31–32].

At the same time, considerable attention in foreign logistics models is paid to human development [1, p. 800]. Continuous learning, professional training, and the creation of cooperative working environments are seen as integral to effective logistics governance [2, p. 4–5]. Motivation systems are designed in a way that values initiative, improvement of processes, and interaction across departments, rather than focusing solely on numerical performance indicators [2, p. 6]. Such an approach allows logistics systems to remain flexible and strategically responsive [1, p. 789].

The growing role of digital technologies has further transformed logistics management. Digital platforms, integrated information systems, and analytical solutions have changed how logistics decisions are prepared, discussed, and implemented [4, p. 32–33]. Instead of reacting to problems after they arise, organizations increasingly rely on data to anticipate challenges and adjust actions in advance.

Through digital tools, enterprises gain a detailed and continuous view of logistics flows — from planning and inventory management to transportation and real-time operational control. Analytical models make it possible to compare options, adjust routes, synchronize production schedules, and manage stocks more carefully, which reduces unnecessary expenses and increases reliability.

In environments marked by economic instability, digital integration plays an additional role. Timely access to information shortens response cycles, improves coordination between organizational units, and reduces the likelihood of contradictory actions. Under such conditions, logistics becomes a factor of stability that supports organizational resilience rather than a source of additional risk.

Nevertheless, technology alone does not guarantee positive outcomes. Digital transformation requires organizational readiness, employees who are comfortable working with new tools, and communication practices that support learning and adaptation. Only organizations that consciously cultivate openness to change and encourage experimentation are able to integrate digital solutions into everyday logistics routines.

A broader comparison between logistics development in Ukraine and abroad reveals differences that go beyond technology. In many advanced economies, logistics serves as a long-term coordination mechanism embedded in strategic management. Ukrainian enterprises, by contrast, often concentrate on preserving short-term operational stability, which reflects the persistent uncertainty of their environment.

Although Ukrainian logistics systems demonstrate a notable capacity for flexibility, this flexibility is frequently expressed through situational responses rather than carefully structured strategies. As a result, logistics does not always realize its potential as a lasting source of competitive advantage. The contrast becomes particularly visible in the sphere of digitalization, where international enterprises actively apply data-driven models, while many Ukrainian firms remain at an early stage of digital adoption.

Differences are also evident in approaches to managing people. In foreign logistics systems, professional development, motivation, and communication are systematically integrated into management practices. In Ukraine, fragmented organizational approaches

and limited investment in human capital often restrict the effective use of employees' potential, even though this area holds significant opportunities for improvement.

Enhancing logistics processes in Ukrainian industrial enterprises therefore requires a comprehensive approach that combines economic logic, organizational development, and technological renewal. In conditions of prolonged uncertainty, special attention should be paid to adaptive solutions that strengthen resilience and allow enterprises to respond flexibly to change.

The introduction of a process-oriented logistics model plays a crucial role in this transformation. By increasing transparency, reducing inefficiencies, and improving coordination across functional units, such a model supports more consistent decision-making. At the same time, strengthening trust, interaction, and communication inside supply chains improves the overall quality of logistics outcomes.

The further expansion of digital tools and analytical platforms represents another important direction for logistics development. Digital integration accelerates managerial responses, enhances performance monitoring, and supports cost optimization. However, these benefits can only be fully realized when technological change goes hand in hand with organizational and cultural transformation.

Ultimately, logistics occupies a central position in shaping the economic sustainability and competitiveness of industrial enterprises. International experience demonstrates that logistics systems built on systemic thinking, process orientation, and digital integration are particularly effective. When adapted to national institutional realities, these approaches can provide a solid foundation for the development of resilient and competitive logistics systems in Ukrainian industry.

Список використаних джерел: 1. Antonenko, N., Bozhko, K., Lozhachevska, O., Mishchenko, M., Diachenko, T., Nevmerzhytska, S.M. (2026). Sensitivity of a Fuzzy Model for the Motivation of Motor Vehicle Workers to Different Types of Belonging Function. In: El Khoury, R. (eds) Business Models of the Future. Studies in Systems, Decision and Control, vol 238. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-031-85398-2_70; 2. Міщенко М.І. IMPROVEMENT OF THE PERSONNEL FORMATION AND MOTIVATION SYSTEM IN THE CONTEXT OF E-GOVERNMENT CONSIDERING THE ECONOMIC AND PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT / Максим І. Міщенко, Ірина О. Гаджун / Ефективна економіка, № 9, 2025; (Електронний журнал) (DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.9.17>); 3. Міщенко М.І. Logistics management in increasing the efficiency of the development of transport construction enterprises / Kalinichenko Lyudmila,

Kovalenko-Marchenkova Yevheniia, Bashmakov Maksym // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Одеса, ОНЕУ: 2023. - Вип. 3-4 (304-305). – С. 13-18. DOI:10.32680/2409-9260-2023-3-4-304-305-13-18; 4. Міщенко М.І. Внутрішні та зовнішні чинники впливу на безпекову ефективність управління ресурсами інноваційно орієнтованих підприємств в контексті розвиваючого маркетингу та диджиталізації / Н. В. Баган, О. А. Доучаєв // Агросвіт: Дніпровський державний аграрно-економічний університет, ТОВ "ДКС Центр". 2024. - Вип. 11. – С. 31-36. <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2024.11.31>.

УДК 330.34(477)

Кічурчак М. В.

ВТРАТИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ВИКЛИКИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

*Львівський національний
університет імені Івана Франка*

Для забезпечення сталого розвитку, підвищення національної конкурентоспроможності, реалізації інноваційного потенціалу та досягнення євроінтеграційних цілей України важливого значення набуває процес нагромадження людського капіталу. В умовах триваючої війни, особливо після повномасштабного вторгнення у лютому 2022 р., національна економіка зазнала суттєвого скорочення людського капіталу, що супроводжувалося вимушеним внутрішнім та зовнішнім переміщенням населення з небезпечних регіонів, а також значними людськими жертвами. Окрім прямих демографічних наслідків, скорочення людського капіталу України посилюється непрямими ефектами, пов'язаними з обмеженим доступом до освіти та професійного розвитку. Водночас європейська інтеграція створює додаткові виклики, зокрема підвищений ризик неповернення частини людського капіталу України після завершення війни. Відповідно, виникає потреба оцінювання динаміки вимушеної міграції людського капіталу до країн ЄС та окресленні потенційних викликів повоєнного економічного відновлення.

Емпіричні дослідження демонструють різноспрямовані підходи до аналізу ролі людського капіталу в розвитку національної економіки, а також до оцінювання

його втрат в умовах триваючої війни та участі України в євроінтеграційних процесах. Зокрема, цей аналіз розвиває попередні оцінки, присвячені країнам ЄС, у межах яких було виокремлено головні фактори формування людського капіталу та визначено основні закономірності розвитку ринку послуг вищої освіти [1; 2]. Водночас низка досліджень з фокусом на людський капітал України засвідчує вплив повномасштабної військової агресії на сталий розвиток у регіональному вимірі, соціально-економічну резильєнтність, а також окреслює перспективи повоєнного відновлення [3; 4; 5]. З огляду на це актуалізується питання з'ясування головних закономірностей вимушеної зовнішньої міграції людського капіталу України до країн ЄС, зумовленої триваючою війною.

Для цього використано відкриті дані Євростату [6], взято період березня 2022 р. – червня 2025 р., людський капітал України представляють одержувачі тимчасового захисту в країнах ЄС віком від 18 до 65 років. Побудовані графіки автокореляційної функції (ACF) динаміки людського капіталу України, що мігрував до країн ЄС, дали змогу оцінити характер та стійкість цього процесу в часі.

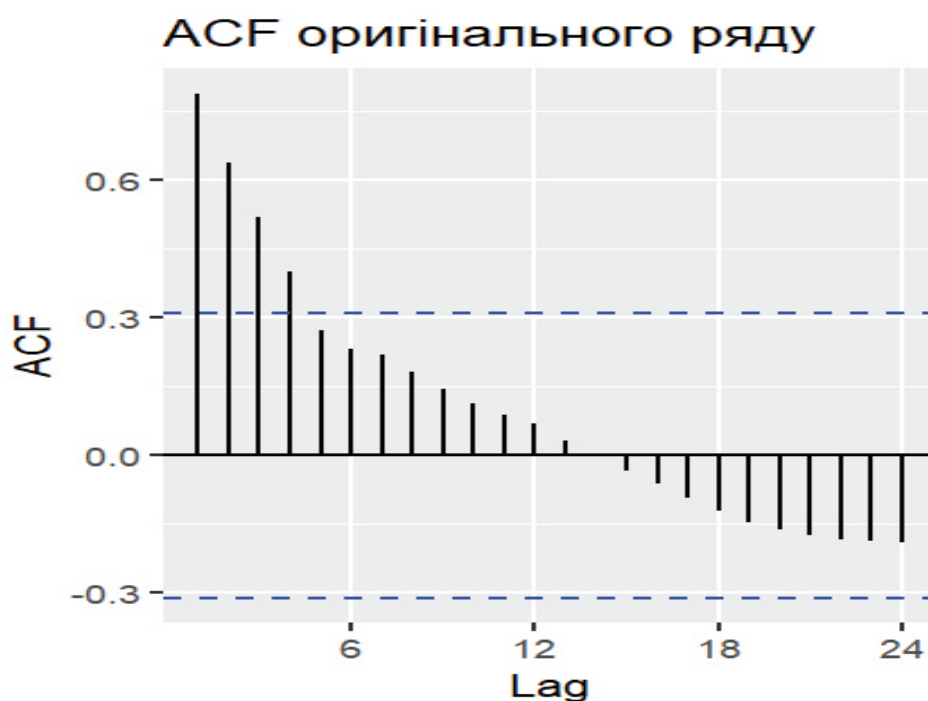


Рис. 1. Динаміка автокореляції людського капіталу України в країнах ЄС
[розраховано автором на основі 6].

Графік функції АСФ демонструє високі додатні значення автокореляції на перших лагах із поступовим, монотонним спаданням у міру зростання лагу. Така поведінка свідчить про виражену інерційність міграційних процесів людського капіталу України, оскільки обсяги виїзду в попередні періоди істотно впливають на поточні значення. Це означає, що вимушена міграція людського капіталу України не є короткостроковою реакцією на окремі події, а формується як тривалий і кумулятивний процес. Повільне згасання автокореляції також може вказувати на структурну нестійкість ряду, зумовлену довготривалими воєнними шоками, інституційними змінами та адаптаційними механізмами населення.

Перехід графіка функції АСФ до від'ємних значень на вищих лагах може відображати ефекти часткової стабілізації або тимчасового насичення міграційних потоків, коли після періодів різкого зростання відбувається певна корекція динаміки людського капіталу. Водночас відсутність різкого “обриву” автокореляцій підтверджує, що динаміка людського капіталу до країн ЄС не є випадковою, а має системний характер. Для процесу євроінтеграції України це створює виклики, пов'язані з дефіцитом висококваліфікованих працівників, регіональними соціально-економічними змінами та необхідністю адаптації вимушених зовнішніх мігрантів до соціально-економічних умов країн-реципієнтів.

Загалом, отримані результати підтверджують, що міграція людського капіталу України до країн ЄС має інерційний і структурно закріплений характер, що ускладнює швидке повернення людського капіталу навіть за умов стабілізації безпекової ситуації.

Список використаних джерел: 1. Kichurchak M. Development of the higher education market in the EU countries as a factor of human capital accumulation: experience for Ukraine. *Economic Annals-XXI*. 2021. Vol. 192(7-8(2)). P. 52-62. <https://doi.org/10.21003/ea.V192-05>; 2. Kichurchak M. Interconnected roles of human capital, employment, and sustainable development in the EU countries. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. 2024. Vol. 1415(1). 012062. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1415/1/012062>; 3. Кічурчак М. Сталій розвиток і повоєнна відбудова економіки України / Відбудова для розвитку: зарубіжний досвід та українські перспективи: міжнародна колективна монографія / редколегія, голова д.е.н. В.В. Небрат; НАН України, ДУ "Ін-текон. та про-гнозув. НАН України". Київ, 2023. С. 47-61. URL:<http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/Reconstruction-for-development.pdf>; 4. Kichurchak

M., Paslavska I. The Regional Factors of Sustainable Development Amidst Wartime Challenges. Zrównoważony rozwój w zarządzaniu: Monografia / Red. Izabela Krawczyk-Sokołowska. Częstochowa: Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, 2023. S. 9–28. DOI: [10.17512/CUT/9788371939860](https://doi.org/10.17512/CUT/9788371939860); 5. Kichurchak M. [Sustainable development for the post-war recovery in Ukraine's economy: an updated perspective on the scientific legacy of M. Tugan-Baranovsky](https://doi.org/10.15407/ingedu2024.57.114). History of Economics and Economic Thoughts of Ukraine. 2024. Vol. 57. P. 114–140. <https://doi.org/10.15407/ingedu2024.57.114>; 6. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database> (дата звернення: 03.02.2026).

УДК 339.9:339.5:330.341.1

Колесник А. А.

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СТРУКТУРУ ЕКСПОРТУ ЄС ТА УКРАЇНИ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: д.е.н., проф., Матюшенко І. Ю.

У сучасній системі міжнародних економічних відносин технологічний чинник перестав бути допоміжним елементом розвитку, перетворившись на базовий фундамент національної конкурентоспроможності. Глобальний перехід до четвертої промислової революції (Industry 4.0) зумовлює докорінну зміну структури міжнародних товарних потоків. На нашу думку, актуальність обраної теми посилюється тим, що в умовах глобальної нестабільності саме технологічно місткі галузі демонструють найвищий рівень адаптивності до кризових явищ. Для Європейського Союзу інновації є інструментом зміцнення стратегічної автономії, тоді як для України – це єдиний шлях подолання сировинної пастки та успішного повоєнного відновлення.

Теоретичний аналіз проблеми дозволяє стверджувати, що інновації безпосередньо впливають на порівняльні переваги країн. Згідно з сучасними моделями міжнародної торгівлі, експортна спеціалізація дедалі менше залежить від наявності природних ресурсів і дедалі більше – від накопиченого інтелектуального капіталу. Використання інноваційних технологій (штучного інтелекту, блокчейну, квантових обчислень) дозволяє скорочувати витрати виробництва та створювати

унікальні товарні ніші з високою доданою вартістю. Нами встановлено, що в умовах «цифрового розриву» країни, які інвестують у НДДКР понад 2–3% ВВП, автоматично формують структуру експорту з домінуванням послуг та товарів високої технологічної складності. Слід зауважити, що цей показник базується на стратегічній «Барселонській цілі» (Barcelona target), встановленій Європейською Радою ще у 2002 році [1]. Вона визначає рівень у 3% ВВП як критичний поріг, за яким економіка переходить від стадії імітації до стадії інноваційного розвитку, що є обов'язковою умовою для підтримання конкурентоспроможності експортного профілю в межах ОЕСР.

Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі ЄС свідчить про значне кількісне зростання при стабільності якісних показників. Якщо на початку 2000-х років (зокрема у 2004 р.) частка високотехнологічного експорту ЄС становила близько 18,0% від загального обсягу торгівлі (що в абсолютному вимірі дорівнювало приблизно 215 млрд євро), то за підсумками 2024 року цей показник склав 19,4%, досягнувши рекордних 501 млрд євро [2]. Таким чином, за 20 років обсяг технологічного експорту ЄС у грошовому еквіваленті зріс більш ніж удвічі, що підтверджує успішність стратегії цифровізації промислового профілю регіону. Найбільш динамічними секторами стали фармацевтика (33% частки високотехнологічного експорту) та аерокосмічна галузь. На нашу думку, така стабільність обумовлена послідовним впровадженням політики цифрового переходу, що дозволило компенсувати падіння у традиційних секторах (наприклад, текстильній промисловості).

Структура українського експорту з 2000 року демонструє значну асиметрію. Частка високотехнологічних товарів у загальному експорті промислової продукції залишається відносно низькою – близько 6,7% станом на 2023 рік [3] (порівняно з піковим значенням у 2012 році). Однак справжній інноваційний прорив спостерігається у секторі послуг. Згідно з даними Global Innovation Index 2025, Україна демонструє вражаючі результати в експорті ІКТ-послуг, посідаючи 5-те місце у світі за їхньою часткою в загальній торгівлі [4]. Ми вважаємо, що цей сектор став основним драйвером технологічної стійкості країни, оскільки експорт ІТ-

послуг зріс із незначних показників у 2000-х до понад 7 млрд дол. США щорічно [5], забезпечуючи валютну стабільність навіть в умовах воєнного стану.

Порівняльна динаміка показників наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка високотехнологічного експорту ЄС та України (2004–2024 рр.)

Об’єкт дослідження	Рік	Обсяг експорту (млрд)*	Частка у структурі (%)	Приріст
Європейський Союз	2004	215	18	Обсяг: +286,0 млрд Частка: +1,4 п.п.
	2024	501	19,4	
Україна	2004	0,48	5,2	Обсяг: +0,25 млрд Частка: +1,5 п.п.
	2024	0,73	6,7	

*Примітка: для ЄС обсяг вказано у євро, для України – у дол. США

Джерело: складено автором на основі [2, 3]

На нашу думку, стратегічним пріоритетом для України є не просто збільшення обсягів експорту, а глибока інтеграція до Єдиного цифрового ринку ЄС (Digital Single Market). Це дозволить українським компаніям отримати безперешкодний доступ до європейських цифрових ресурсів та технологій Industry 4.0. Нами встановлено, що ключовим інструментом такої інтеграції має стати подальший розвиток спеціального правового та податкового простору «Дія.Сіті», який уже довів свою ефективність у забезпеченні стійкості ІТ-сектору.

Крім того, ми вважаємо за доцільне змістити акцент із чистого експорту послуг на розвиток технологічного виробництва з високою доданою вартістю. Перспективним напрямом є розвиток військових технологій (MilTech) та аерокосмічної галузі, де Україна має значний історичний та практичний досвід. Синхронізація українського експорту з європейською політикою «Подвійного переходу» (Twin Transition) дозволить українським експортерам залучати «зелені» інвестиції та впроваджувати енергоефективні інновації, що є обов’язковою умовою для виходу на ринки ЄС у довгостроковій перспективі.

У результаті проведеного дослідження ми дійшли наступних висновків:

- Нами підтверджено, що в сучасних умовах інноваційні технології є визначальним чинником зміни структури експорту від сировинно-орієнтованої до інтелектуальної моделі.

- Європейський Союз демонструє стабільне лідерство у високотехнологічних нішах (фармацевтика, авіабудування), що забезпечується високим рівнем інвестицій у НДДКР (наближення до 3% ВВП).

- Встановлено, що український ІКТ-сектор став «подушкою безпеки» для національної економіки, посідаючи 5-те місце у світі за часткою в експорті послуг, проте товарний експорт усе ще потребує кардинального технологічного оновлення.

- Основною рекомендацією дослідження є перехід до моделі експорту, що базується на синергії ІТ-послуг та високотехнологічного промислового виробництва в рамках інтеграції до цифрового простору ЄС.

Список використаних джерел: 1. *Barcelona European Council, 15 and 16 March 2002: Presidency Conclusions.* URL: <https://www.consilium.europa.eu/media/20930/71025.pdf> (дата звернення: 26.01.2026); 2. *International trade in high-tech products.* Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=International_trade_and_production_of_high-tech_products (дата звернення: 26.01.2026); 3. *High-technology exports (% of manufactured exports).* The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS> (дата звернення: 26.01.2026); 4. *Global Innovation Index 2025.* WIPO. URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2025/ (дата звернення: 26.01.2026); 5. *Статистична інформація.* Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 26.01.2026).

УДК 004:330.34:338.43(4)

Писаревський М. І., Бондар І. О.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

За умов поглиблення глобальних економічних зрушень цифровізація економічних процесів набуває визначального значення для становлення та

розвитку біоекономіки, оскільки сприяє раціоналізації використання біологічних ресурсів, впровадженню інноваційних виробничих рішень і досягненню цілей сталого розвитку в державах Європейського Союзу [1]. Загострення кліматичних ризиків і зростання ресурсних обмежень, а також орієнтація на циркулярну модель господарювання посилюють значущість біоекономічного розвитку. Водночас нерівномірність рівня цифрової зрілості біоекономічних секторів зумовлює необхідність комплексного аналізу взаємодії цифровізації та біоекономіки.

У сучасних економічних дослідженнях цифровізація трактується як комплексний процес інтеграції цифрових технологій у всі напрями господарської діяльності, що супроводжується трансформацією підходів до формування й використання інформаційних ресурсів [7; 8]. Даний процес охоплює автоматизацію виробничих операцій, розвиток платформних бізнес-моделей, застосування технологій великих даних, інтернету речей, штучного інтелекту та інструментів цифрового урядування. У країнах Європейського Союзу цифровізація є складовою стратегічної економічної політики, спрямованої на посилення інноваційного потенціалу та конкурентоспроможності [1].

Методологічну основу дослідження становлять системний і структурно-функціональний підходи, методи порівняльного аналізу, узагальнення та систематизації наукових і аналітичних джерел Європейської Комісії, міжнародних організацій та наукових публікацій.

Біоекономіка розглядається як модель економічного розвитку, що ґрунтується на використанні відновлюваних біологічних ресурсів і результатів біотехнологічних досліджень з метою створення продукції, енергії та послуг із високою доданою вартістю [3; 4]. У стратегічних документах Європейського Союзу біоекономіка визначається одним із ключових інструментів реалізації Європейського зеленого курсу та досягнення кліматичної нейтральності [1].

Рівень інтеграції цифрових технологій у біоекономічні процеси в країнах Європейського Союзу є неоднорідним: найбільш динамічний розвиток спостерігається у країнах Північної та Західної Європи, тоді як країни Центральної та Південної Європи стикаються з інституційними та структурними обмеженнями.

Водночас цифрові технології дедалі активніше використовуються для підвищення ефективності функціонування біоорієнтованих секторів, зокрема через розвиток точного землеробства, моніторинг біоресурсів і зменшення екологічного навантаження на основі використання технологій інтернету речей, супутникового моніторингу та аналізу великих масивів даних [5; 6].

Важливу роль у стимулюванні цифровізації біоекономіки відіграють інституційні механізми Європейського Союзу, зокрема програми Horizon Europe, Digital Europe та інструменти фінансової підтримки «зелених» і цифрових інновацій, які забезпечують узгодженість технологічних, екологічних та економічних пріоритетів розвитку.

Систематизація цифрових технологій і напрямів їх використання в біоекономічних секторах країн ЄС (табл. 1) дає змогу виявити причинно-наслідкові зв'язки між впровадженням цифрових інструментів і результативністю біоекономічного розвитку.

Узагальнення інформації, поданої в таблиці, дає підстави стверджувати, що цифровізація виконує не лише технологічну, а й системоутворювальну функцію у розвитку біоекономіки країн Європейського Союзу. Впровадження цифрових технологій сприяє зростанню рівня ресурсоефективності, скороченню негативного впливу на довкілля та формуванню стійких ланцюгів створення доданої вартості, що узгоджується зі стратегічними орієнтирами сталого розвитку [1; 4].

Таблиця 1

Вплив цифрових технологій на розвиток біоекономіки в країнах ЄС

Цифрова технологія	Сфера застосування в біоекономіці	Економічний та екологічний ефект	Значення для України
Інтернет речей (IoT)	Точне землеробство, управління ресурсами	Зниження витрат води, добрив і енергії; підвищення врожайності	Оптимізація агровиробництва в умовах дефіциту ресурсів
Великі дані (Big Data)	Аналіз аграрних і біоресурсних процесів	Підвищення обґрунтованості управлінських рішень	Підтримка ефективного планування виробництва

Штучний інтелект	Прогнозування врожайності, біопроекти	Зменшення ризиків, підвищення продуктивності	Підвищення стійкості агросектору
Супутниковий моніторинг	Контроль стану земель, лісів, водних ресурсів	Моніторинг екологічного стану, запобігання деградації	Контроль використання земель в умовах війни
Цифрові платформи	Ланцюги біоекономічної доданої вартості	Прозорість ринків, доступ до споживачів	Інтеграція МСП у ринки ЄС

Джерело: побудоване автором за матеріалом [1,3,5,6]

Проведений аналіз дозволяє виокремити ключові переваги цифровізації як чинника розвитку біоекономіки в країнах Європейського Союзу, серед яких доцільно відзначити:

- підвищення рівня ефективності використання біологічних ресурсів;
- зниження негативного впливу на навколишнє середовище;
- підвищення прозорості функціонування біоекономічних ланцюгів;
- стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання;
- посилення конкурентних позицій на єдиному ринку Європейського Союзу.

Водночас цифровізація біоекономічних процесів супроводжується низкою ризиків, серед яких кіберзагрози, залежність від цифрової інфраструктури, дефіцит цифрових компетентностей у сільських регіонах та ризики концентрації ринкової влади у великих цифрових платформах. Це потребує формування адаптивних регуляторних механізмів на рівні ЄС.

Практика країн Європейського Союзу підтверджує, що результативний розвиток біоекономіки є неможливим за відсутності належно сформованої цифрової інфраструктури та скоординованої державної політики. У межах європейської моделі розвитку поєднуються інвестиції в цифрові інновації, підтримка науково-дослідної та дослідно-конструкторської діяльності, а також удосконалення нормативно-правового регулювання, що забезпечує формування сприятливого середовища для розширення біоорієнтованих секторів економіки [2].

Для України європейський досвід поєднання цифровізації та розвитку біоекономіки має особливу прикладну значущість в умовах воєнного стану та післявоєнного відновлення. Ключовими напрямками адаптації є:

- розвиток цифрової агроінфраструктури та систем моніторингу біоресурсів;
- запровадження цифрових платформ простежуваності продукції;
- підтримка біоінновацій у межах післявоєнного відновлення;
- гармонізація регуляторної бази з політикою ЄС у сфері біоекономіки.

Імплементация цифрових інструментів управління, систем простежуваності та механізмів підтримки біоінновацій здатна забезпечити підвищення рівня економічної стійкості, скорочення імпортої залежності та прискорення інтеграції України до європейського економічного простору.

На відміну від країн Європейського Союзу, в Україні потенціал взаємодії цифровізації та біоекономіки реалізується лише частково, що обумовлено наявністю інституційних обмежень, воєнних викликів та недостатнім рівнем розвитку цифрової інфраструктури. Водночас європейська практика інтеграції цифрових технологій у біоекономічні процеси може бути використана як методологічна основа для післявоєнної трансформації національної економіки та поглиблення інтеграції України до європейського економічного простору.

Таким чином, цифровізація в країнах Європейського Союзу виступає ключовим чинником системної трансформації біоекономіки, забезпечуючи поєднання економічного зростання, екологічної стійкості та соціальної інклюзії.

Для України використання європейського досвіду цифрової трансформації біоекономіки є не лише важливим, а й стратегічно необхідним ресурсом післявоєнного розвитку та євроінтеграції.

Список використаних джерел: 1. European Commission. A sustainable Bioeconomy for Europe: strengthening the connection between economy, society and the environment : updated bioeconomy strategy. Brussels, 2018. 107 p. 2. European Commission, Joint Research Centre. Bioeconomy report 2023. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2023. 156 p. 3. FAO. Towards sustainable bioeconomy: guidelines. Rome : FAO, 2023. 72 p. 4. OECD. The bioeconomy to 2030: designing a policy agenda. Paris : OECD Publishing, 2009. 336 p. 5. Bugge M. M., Hansen T., Klitkou A. What is the bioeconomy? A review of the literature. Sustainability. 2016. Vol. 8, no. 7. P. 1–22. 6. von Braun J. Bioeconomy and sustainable development. Global Food Security. 2018. Vol. 17. P. 69–75. 7. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. Geneva : World Economic Forum, 2016. 172 p.

8. Brynjolfsson E., McAfee A. *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. New York : W. W. Norton & Company, 2014. 306 p.

УДК 656.1:339

Ткаченко К. І.

МІЖНАРОДНІ АВТОМОБІЛЬНІ ВАНТАЖОПЕРЕВЕЗЕННЯ ЯК ЧИННИК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

*Харківський національний
університет імені В. Н. Каразіна*

Науковий керівник: д.е.н., проф. Гончаренко В.В.

Міжнародні автомобільні вантажоперевезення є важливою складовою зовнішньої торгівлі України, що забезпечують гнучкість логістичних ланцюгів і мобільність товарних потоків. До початку повномасштабного воєнного вторгнення автомобільний транспорт виконував допоміжну роль у системі міжнародних перевезень, доповнюючи морські, залізничні та авіаційні канали доставки. Запровадження воєнного стану з 24 лютого 2022 р. спричинило суттєві структурні зміни у транспортно-логістичній системі країни. Закриття повітряного простору, обмеження морських перевезень і пошкодження інфраструктури зумовили різке зростання ролі міжнародних автомобільних вантажоперевезень як ключового чинника підтримки експортно-імпортних операцій та збереження безперервності зовнішньоторговельних зв'язків України.

Масштаби та характер трансформації транспортної системи України в умовах воєнного стану наочно відображаються у динаміці перевезення вантажів за видами транспорту, табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка перевезення вантажів за видами транспорту, млн. т

	2015	2020	2021	2022	2023	2024
Загалом транспорт	1474	1641	1518	902	878	986
залізничний	350	306	314	151	149	175

Продовження таблиці 1

автомобільний	1021	1232	1121	695	677	761
водний	6	6	5	2	2	2
морський	3	2	2	1	0	0
внутрішній водний	3	4	3	1	2	2
авіаційний	0,1	0,1	3	0	0	0
трубопровідний	97	97	3	0	0	0

Джерело: [1]

Наведені статистичні дані демонструють різке скорочення загального обсягу вантажоперевезень в Україні після початку повномасштабної війни. У 2022 р. сумарні обсяги перевезень зменшилися майже на 40% порівняно з 2021 р., що відображає масштабний вплив воєнних дій на економічну активність, інфраструктуру та логістичні ланцюги. Водночас саме автомобільний транспорт зберіг домінуючу позицію у структурі перевезень у період воєнного стану. Попри скорочення абсолютних обсягів (з 1121 млн т у 2021 р. до 695 млн т у 2022 р.), автомобільні перевезення залишалися ключовим каналом переміщення вантажів, зокрема у міжнародному сполученні. У 2023-2024 рр. спостерігається поступове відновлення обсягів автомобільних перевезень, що свідчить про їх адаптивність та здатність швидше реагувати на зміну логістичних і безпекових умов порівняно з іншими видами транспорту.

В умовах практично повного припинення морських та авіаційних вантажних перевезень після 2022 р. та різкого скорочення обсягів трубопровідного транспорту, автомобільні вантажоперевезення фактично стали базовим інструментом підтримки зовнішньої торгівлі України, забезпечуючи фізичну можливість здійснення експортно-імпортних операцій в умовах обмеженого доступу до альтернативних транспортних каналів.

Для поглибленого аналізу впливу воєнного стану на функціонування транспортної системи України доцільно розглянути показники середньодобової інтенсивності руху вантажів, які дозволяють оцінити ступінь фактичного навантаження на транспортну інфраструктуру, оперативність логістичних процесів і здатність системи підтримувати зовнішньоторговельні операції в умовах кризових обмежень, табл. 2.

Таблиця 2

Перевезення вантажів у середньому за добу, тон

	2015	2020	2021	2022	2023	2024
Загалом транспорт	4039	4484	4160	2470	2405	2695
залізничний	959	835	861	413	407	478
морський	9	5	5	6	1	1
внутрішній водний	9	11	10	3	5	5
автомобільний	2796	3367	3072	1905	1855	2080
трубопровідний	266	266	212	147	138	132

Джерело: [1]

В 2022 р. загальний обсяг перевезень у середньому за добу скоротився більш ніж на 40% порівняно з 2021 р., але автомобільний транспорт зберіг провідну роль у структурі середньодобових перевезень у період воєнного стану. Протягом 2022-2024 рр. на нього припадала основна частка щоденних вантажопотоків, що підтверджує найбільшу адаптивність автомобільного сегменту транспортної системи, здатним забезпечувати безперервність руху вантажів, в тому числі в міжнародному сполученні. Відповідно, майже повне згортання морських перевезень та суттєве скорочення трубопровідного транспорту в середньодобовому вимірі додатково посилило залежність зовнішньої торгівлі України від автомобільної логістики.

Оцінка ролі міжнародних автомобільних вантажоперевезень у підтримці зовнішньої торгівлі України потребує зіставлення транспортних зрушень із динамікою зовнішньоторговельних потоків. Показники експорту та імпорту товарів і послуг, табл. 3, дозволяють простежити, наскільки трансформація логістичної системи в умовах воєнного стану вплинула на здатність економіки підтримувати зовнішньоекономічні зв'язки попри суттєві інфраструктурні та безпекові обмеження.

Таблиця 3

Динаміка експорту та імпорту товарів та послуг України, млн. грн.

Роки	Експорт товарів та послуг	Імпорт товарів та послуг
2015	1044541	-1084016
2020	1637399	-1681526
2021	2224704	-2286067

2022	1840563	-2712325
2023	1868904	-3237014
2024	2252428	-3702410

Джерело: [2]

Наведені дані свідчать, що після початку повномасштабної війни зовнішньоторговельна діяльність України зазнала суттєвих втрат, однак не була повністю зупинена. В 2022 р. обсяги експорту товарів і послуг скоротилися порівняно з 2021 р., що корелює з різким падінням інтенсивності вантажних перевезень та руйнуванням традиційних логістичних каналів. Однак вже в 2023-2024 рр. спостерігалось відновлення експортних обсягів, незважаючи на збереження значного негативного сальдо зовнішньої торгівлі.

Збереження та поступове зростання експорту в умовах воєнного стану значною мірою було забезпечене функціонуванням альтернативних транспортних маршрутів, насамперед міжнародних автомобільних вантажоперевезень, який забезпечив фізичну можливість переміщення товарів через західний кордон України, що дозволило підтримувати експортно-імпортні операції навіть за умов обмеженої пропускної спроможності та підвищених витрат.

Зростання імпорту у 2022-2024 рр. також корелює з інтенсивністю автомобільних перевезень, оскільки постачання критично важливих товарів, енергоресурсів, сировини та гуманітарної допомоги здійснювалося переважно наземними маршрутами.

Проведений аналіз свідчить, що в умовах воєнного стану міжнародні автомобільні вантажоперевезення набули системоутворюючого значення для підтримки зовнішньої торгівлі України. Вони виконували не лише компенсаторну функцію щодо обмежених морських, авіаційних і трубопровідних каналів, а й забезпечили базову стабільність експортно-імпортних операцій у період глибоких структурних зрушень транспортної системи. Здатність автомобільного транспорту швидко адаптуватися до змін безпекових, інфраструктурних і регуляторних умов зумовила його ключову роль у збереженні зовнішньоекономічних зв'язків України з партнерами, насамперед з країнами Європейського Союзу.

Список використаних джерел: 1. Транспорт України, 2024. Державна служба статистики України // за редакцією І. Петренко. URL: <https://stat.gov.ua/uk/publications/transport-ukrayiny-2024>; 2. Експорт та імпорт України. Minfin.com.ua – український портал про фінанси і інвестиції. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/>

Електронне навчальне видання комбінованого використання
Можна використовувати в локальному та мережному режимі

СУЧАСНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Матеріали
XXI всеукраїнської науково-практичної конференції
26 лютого 2026 року, м. Харків, Україна

Відповідальний за випуск: *Анна Зайцева, Катерина Макарчук*
Оригінал-макет: *Катерина Макарчук*

Українською та англійською мовами
Текст подається в авторській редакції

Підписано до розміщення 27.03.2026. Формат 60x84/16.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. 10,72. Зам. № 103/26.

Системні вимоги:
Процесор Pentium- класу; ОС Windows 7/10. Acrobat Reader 10.
Об'єм даних 4,7 МБ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
61022, Харків, майдан Свободи, 4.
Свідцтво про державну реєстрацію ДК № 3367 від 13.01.2009