

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667>

Представлено дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби їхнього розв'язання.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	Затонацька Тетяна, д-р екон. наук, проф. (Україна) Алпас Хамі, д-р техн. наук, проф. (Туреччина); Анісімова Людмила, канд. фіз.-мат. наук, доц. (Україна); Базилевич Віктор, чл.-кор. НАН України, д-р екон. наук, проф., (Україна); Башев Храбрін, д-р екон. наук, проф. (Болгарія); Бостан Іонел, канд. екон. наук, проф. (Румунія); Булкот Оксана, канд. екон. наук, доц., відп. ред. (Україна); Віталє Ксенія, д-р екон. наук, проф. (Хорватія); Гідрайтіс Вінсент, д-р екон. наук, проф. (Литва); Друтейкіне Гретта, д-р екон. наук, проф. (Литва); Заротіадіс Григоріс, канд. екон. наук, доц. (Греція); Засадний Богдан, д-р екон. наук, доц. (Україна); Зінельдін Мосад, д-р екон. наук, проф. (Швеція); Ігнатюк Анжела, д-р екон. наук, проф. (Україна); Каранта Анна Грація, д-р. екон. наук, доц. (Італія); Крочі Ангеліні Елізабетта, д-р екон. наук, проф. (Італія); Купалова Галина, д-р екон. наук, проф. (Україна); Лютий Ігор, чл.-кор. НАН України, д-р екон. наук, проф., (Україна); Нате Сільвіу, канд. екон. наук, проф. (Румунія); Науменкова Світлана, д-р екон. наук, проф. (Україна); Новотні Клаус, канд. екон. наук, доц. (Австрія); Поліменіс Василіс, д-р екон. наук, проф. (Греція); Приказюк Наталія, д-р екон. наук, проф. (Україна); Сербу Разван, канд. екон. наук, проф. (Румунія); Ситницький Максим, д-р екон. наук, проф. (Україна); Старостіна Алла, д-р екон. наук, проф. (Україна); Стойка Едуард, канд. екон. наук, доц. (Румунія); Филлюк Галина, д-р екон. наук, проф. (Україна); Харламова Ганна, д-р екон. наук, доц. (Україна); Черноус Галина, д-р екон. наук, проф. (Україна)
Адреса редколегії	к. 701, економічний факультет вул. Васильківська, 90-а, м. Київ-22, 03022 ☎ (38044) 521 32 27 e-mail: bulletin.economics@knu.ua web: https://econom.bulletin.knu.ua/
Затверджено	вченою радою економічного факультету 10.06.25 (протокол №5)
Зареєстровано	Національною радою України з питань телебачення і радіомовлення Рішення № 1089 від 28.03.24 Ідентифікатор друкованого медіа: R30-03803
Атестовано	Міністерством освіти і науки України (категорія Б) Наказ № 409 від 17.03.20
Індексування	DOAJ, EconPapers, IDEAS, Open Academic Journals Index (OAJI), ProQuest, RepEc, Research Bib, Scientific Indexing Services, Cabells Journal Whitelist, ERIH PLUS, Index Copernicus (ICV 2023 = 85.05), J-Gate, Ulrich's Periodicals Directory, etc.
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет" Свідцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	ВПЦ "Київський університет" 6-р Тараса Шевченка, 14, м. Київ, 01601 ☎ (38044) 239 32 22, 239 31 58, 239 31 28 e-mail: vpcc@knu.ua

BULLETIN

TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

ISSN 1728-2667 (Print), ISSN 2079-908X (Online)

ECONOMICS

2(227)/2025

Established in 1958

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667>

The journal covers a range of research topics in economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems.

For researchers, practitioners, teachers and students.

EDITOR-IN-CHIEF	Zatonatska Tetiana, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine)
EDITORIAL BOARD	Alpas Hami, DSc (Econ.), Prof. (Turkey); Anisimova Liudmyla, PhD (Phys.& Math.), Assoc. Prof. (Ukraine); Bachev Hrabrin, DSc (Econ.), Prof. (Bulgaria); Bazylevych Victor, Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Ukraine, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Bostan Ionel, PhD (Econ.), Assoc. Prof. (Romania); Bulkot Oksana, PhD (Econ.), Assoc. Prof., Executive Editor (Ukraine); Chornous Galyna, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Croci Angelini Elisabetta, DSc (Econ.), Prof. (Italy); Druteikiene Greta, DSc (Econ.), Prof. (Lithuania); Fyliuk Halyna, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Gidraytis Vincent, DSc (Econ.), Prof. (Lithuania); Ignatyuk Anzhela, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Kharlamova Ganna, DSc (Econ.), Assoc. Prof. (Ukraine); Kupalova Galyna, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Lyutyi Ihor, Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Ukraine, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Nate Silviu, PhD (Econ.), Prof. (Romania); Naumenkova Svitlana, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Nowotny Klaus, PhD (Econ.), Assoc. Prof. (Austria); Polimenis Vassilis, DSc (Econ.), Prof. (Greece); Prykaziuk Nataliya, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Quaranta Anna Grazia, DSc (Econ.), Assoc. Prof. (Italy); Șerbu Răzvan Sorin, PhD (Econ.), Prof. (Romania); Sitnicki Maksym, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Starostina Alla, DSc (Econ.), Prof. (Ukraine); Stoica Eduard, PhD (Econ.), Assoc. Prof. (Romania); Vitale Ksenia, DSc (Econ.), Prof. (Croatia); Zarotiadis Grigoris, PhD (Econ.), Assoc. Prof. (Greece); Zasadnyi Bohdan, DSc (Econ.), Assoc. Prof. (Ukraine); Zineldin Mosad, DSc (Econ.), Prof. (Sweden)
Address	off. 701, Faculty of Economics 90-A, Vasyl'kivska str., Kyiv, 03022 ☎ (38044) 521 32 27 e-mail: bulletin.economics@knu.ua web: https://econom.bulletin.knu.ua/
Approved by	the Academic Council of the Faculty of Economics 10.06.25 (protocol №5)
Registered by	the National Council of Television and Radio Broadcasting of Ukraine Decision № 1089 of 28.03.24 Identifier of printed media: R30-03803
Certified by	the Ministry of Education and Science of Ukraine (category B) Order № 409 dated 03.17.20
Indexing	DOAJ, EconPapers, IDEAS, Open Academic Journals Index (OAJI), ProQuest, RepEc, Research Bib, Scientific Indexing Services, Cabells Journal Whitelist, ERIH PLUS, Index Copernicus (ICV 2023 = 85.05), J-Gate, Ulrich's Periodicals Directory, etc.
Founder and publisher	Taras Shevchenko National University of Kyiv Publishing and Polygraphic Center "Kyiv University" Certificate of entry into the State Register ДК № 1103 dated 31.10.02
Address	PPC "Kyiv University" 14, Taras Shevchenko blvd., Kyiv, 01601 ☎ (38044) 239 32 22, 239 31 58, 239 31 28 e-mail: vpc@knu.ua

ЗМІСТ

БАЖЕНОВА Олена, БАННА Оксана Дослідження впливу війни в Україні на соціальну безпеку людини.....	5
БІЛЯВСЬКА Ольга Оцінювання загальнодержавних цільових програм: міжнародний досвід і практичне застосування в Україні.....	12
БУЛКОТ Оксана, КАРАНТА Анна Грація Соціальні імпакти інвестицій: роль і місце в інвестиційній екосистемі національної економіки	19
ГОНЧАР Анастасія, МЕЛЬНИК Тетяна Аналітичне забезпечення трансфертного ціноутворення	27
ЖИДИК Ярослав, АНІСІМОВА Людмила Актуальність використання концепції полюсів зростання в контексті економічного відновлення України	37
ЗАБАШТА Євген, ГУДЗЬ Генріх Формування механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств	45
МИЩЕНКО Світлана, НАУМЕНКОВА Світлана, ТИЩЕНКО Євген Синергія штучного інтелекту та блокчейн у фінансовому секторі	54
ПОЛИЩУК Євгенія, ГЕРНЕГО Юлія, ГОРБОВ Владислав, АЛЕКСІН Гліб, ЛАВРЕНЮК Владислав Потенціал краудфандингу для фінансування релокованого бізнесу в Україні.....	65
САЗОНОВ Роман Ризикоорієнтований підхід щодо підвищення ефективності інвестиційної діяльності торговельних підприємств.....	73
СВИЩУК Ірина Концептуальні підходи до визначення сутності категорії "креативні індустрії" та їхньої класифікації у сучасному контексті.....	80
ХАРЛАМОВА Ганна, НАУМОВА Марія Фінансування наукової сфери в Україні: проблематика та напрями змін	89
ШАУЛЬСЬКА Лариса, ЧУБУК Леся, ГАЙДАМАКА Дар'я Модель оцінювання ефективності державних підприємств за фінансовими показниками: аналіз та удосконалення	98
Додаток 1 Анотація та література (латинізація)	107
Додаток 2 Інформація про авторів	121

CONTENTS

BAZHENOVA Olena, BANNA Oksana The impact of the war effects on human social security in Ukraine	5
BILIAVSKA Olha Evaluation of national targeted programs: international experience and practical application in Ukraine	12
BULKOT Oksana, QUARANTA Anna Grazia Social impact investment: its role and place in the investment ecosystem of a national economy	19
HONCHAR Anastasiia, MELNYK Tetiana Analytical support for transfer pricing	27
ZHYDYK Yaroslav, ANISIMOVA Liudmyla The relevance of applying the growth pole concept in the context of ukraine's economic recovery	37
ZABASHTA Eugen, HUDZ Henrikh Designing a balanced strategy mechanism for the innovative development of metallurgical enterprises	45
MISHCHENKO Svitlana, NAUMENKOVA Svitlana, TISHCHENKO Ievhen The synergy of artificial intelligence and blockchain technologies in the financial sector	54
POLISHCHUK Yevheniia, GERNEGO Iuliia, HORBOV Vladyslav, ALEKSIN Hlib, LAVRENIUK Vladyslav The potential of crowdfunding for financing relocated businesses in Ukraine	65
SAZONOV Roman A risk-oriented approach to enhancing the efficiency of investment activities in trade enterprises	73
SVYSHCHUK Iryna Conceptual approaches to defining the essence of the "creative industries" and their classification in the modern context	80
KHARLAMOVA Ganna, NAUMOVA Mariia Funding of the scientific sector in Ukraine: issues and directions for change	89
SHAULSKA Larisa, CHUBUK Lesia, HAIDAMAKA Daria A model for assessing the effectiveness of state-owned enterprises by financial indicators: analysis and improvement	98
Annex 1 Extended abstract in English and References (in Latin): Translation / Transliteration / Transcription	107
Annex 2 Information about Authors (Meta-Data)	121

УДК 364.2, 330.3
JEL classification: C3, C5, I2, I15, I32, P36
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/1>

Olena BAZHENOVA, DSc (Econ.), Prof.
ORCID ID: 0000-0003-3197-8426
e-mail: olenabazhenova@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Oksana BANNA, PhD (Phys. & Math), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-9730-4654
e-mail: banna@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

THE IMPACT OF THE WAR EFFECTS ON HUMAN SOCIAL SECURITY IN UKRAINE

Background. The paper explores the impact of such external factors as military aggression from Russia on the human social security system in Ukraine. During the war, this system is affected mainly by external factors. Moreover, in the case of Ukraine, the dominant external influence is the military aggression against Ukraine. Thus, the purpose of this study is to determine the impact of external disturbances that determine the sustainability of human social security in Ukraine during a hybrid and full-scale war.

Methods. For this purpose, we used the most influential internal factors that exerted an influence on human social security in Ukraine during the war (people using at least basic sanitation services as % of population, proportion of people living below 50 percent of median income in %, domestic credit to private sector by banks in % of GDP, internally displaced persons, new displacement associated with conflict and violence, number of cases, armed forces personnel in million people). To study the impact of military aggression from Russia on the human social security system in Ukraine we used vector autoregression models framework. The fact of military aggression we incorporated in models by using Russia's military expenditures in current billion US dollars as it correctly reflects the most acute phases of the conflict and preparation for the war in 2021.

Results. The results of the models showed that the dynamics of the proportion of people living below 50 percent of median income is characterized by significant deterioration, especially after the eighth period after the shock. Fluctuations of this indicator are explained at almost 50% by changes in military expenditures in Russia. The decrease in domestic credit to the private sector by banks in the first period after the shock in military expenditures in Russia is up to 7%. Then the situation improves, but it still is lower than the equilibrium level. The volatility of domestic credit to the private sector by banks is nearly 22% explained by fluctuations in Russia's military expenditure. In addition, we observe an immediate increase in the number of internally displaced persons and new displacements associated with conflict and violence by up to 35%. At the same time, the volatility of the number of internally displaced persons and new displacements is explained by the volatility of military expenditures in the Russian Federation at 95%. Also, an immediate rise of the personnel of the armed forces in Ukraine due to the shock is up to 8% which tails off until the sixth year. Changes in military expenditure in Russia explain 91% of fluctuations of this indicator.

Conclusions. Finally, it may be concluded that the system of human social security in Ukraine is relatively stable due to the influence of external factors.

Keywords: social security, human social security system, threats, external shocks, war in Ukraine, VAR models.

Background

Human social security is a key element of poverty reduction and economic development policies to ensure countries grow with equity (Townsend, 2009). This is especially relevant in the period of hybrid and full-scale wars. Social security covers such crucial functions as protecting individuals during hardships, for instance, various economic downturns, diminishing poverty, and promoting long-term economic growth (Prasad, & Gerecke, 2010). At the same time, it helps to reduce the influence of external shocks during a war and a recovery period as well. Moreover, during the war human social security was mainly influenced by external factors rather than internal ones (Bazhenova, Varnalii, & Mykytiuk, 2024). Thus, during wartime human protection and self-preservation of people should come to the fore, during the post-war period – the problems of restoration and acceleration of economic development (Bazhenova, Varnalii, & Chebryako, 2023). In the case of Ukraine, the dominant external influence is the military aggression against Ukraine. Thus, the purpose of this study is to shed light on the effects of military aggression on human social security in Ukraine.

Literature review. We can identify two empirical approaches to researching human social security. The first approach involves assessment of social security through the construction of integral indices. The second approach pertains to the application of economic and mathematical methods to study human social security.

According to the first approach, we can highlight several key papers including (Zavora, & Chepurnyy, 2012; Kharazishvili, & Dron', 2014; Novikova, Sydoruk, & Pankova, 2018; Kharazishvili et al., 2020; Sydoruk, 2020; Bazhenova, Varnalii, & Chebryako, 2023) etc. For example, in Kharazishvili (Kharazishvili et al., 2020), the authors propose a comprehensive system of social security indicators categorized into subsystems such as standard of living, demographic component, and quality of life. This system allowed the construction of three subsystem integral indices for the subsystems of a standard of living, demographic component, and quality of life, as well as social security index for society. The calculations have shown that the most influential subsystem of social security is the standard of living which in turn affects other subsystems. The system of human social security indicators proposed by Bazhenova, Varnalii, & Chebryako (Bazhenova, Varnalii, & Chebryako 2023) includes the levels of life activities assurance, well-being, social assurance, protection and self-preservation, and the level of education and self-development. The research demonstrates an improvement in human social security in Ukraine despite the hybrid war from 2014 to 2020, primarily to increase the levels of life activity assurance protection and self-preservation.

Among the papers dedicated to the application of economic and mathematical methods for studying human social security, we will focus on those utilizing the Vector Autoregression (VAR) framework that is useful for modeling interrelated macroeconomic data. In this way, Gechert,

Paetz and Villanueva (Gechert, Paetz, & Villanueva, 2021) investigated the effects of social security contributions and benefits on various macroeconomic indicators, such as GDP, private consumption, and employment in Germany, concluding that GDP exhibits persistent reactions to benefit shocks. Additionally, Rodríguez (Rodríguez, 2018) applied the Structural Vector Autoregression (SVAR) methodology to examine the relationship between components of public expenditure, labor market indicators, and public spending in the United States taking into account legislated increases in the US social security benefits. Bazhenova et al. (2023) use the panel VAR model to explore the impact of economic and social policy on the life expectancy at birth in Armenia, Azerbaijan, Georgia, Moldova, and Ukraine – countries that are the victims of either hybrid wars or full-scale hostilities. In addition, the empirical results of the research demonstrated a slight response of life expectancy to economic and social policy shocks in these countries with the most significant effect of the growth of GDP per capita. In addition, authors use such instruments as the overlapping generations model (OLG) to model the aspects of social security. For instance, Forni (Forni, 2005) applies an overlapping generations model focusing on the young people's welfare. Gonzalez-Eiras (Gonzalez-Eiras, 2011) uses the OLG model with the logarithmic utility to find the globally well-defined equilibrium. Also Lopez-Velasco (2022) studies the politico-economic sustainability of pay-as-you-go social security with the help of OLG models with logarithmic utility under Markovian strategies.

Methods

Vector autoregression models, or VAR models, are econometric tools that describe dynamic interdependencies among multiple time series, assuming that past values of model variables explain their current values (Chernyak, 2014). In our study vector autoregression framework will be used as a tool for studying the impact of war on the human social security system in Ukraine, which will allow examination of its stability.

Thus, VAR model of p -order (or VAR(p)) may be described by the following form:

$$Y_t = C_0 + C_1 Y_{t-1} + C_2 Y_{t-2} + \dots + C_p Y_{t-p} + v_t,$$

where Y_t – k -dimensional vector of variables, C_0 – k -dimensional vector of intercepts, C_j – matrices of coefficients of dimension $k \times k$ ($j = 1, \dots, p$), v_t – k -dimensional vector of disturbances with covariance matrix Σ . In addition, $\text{cov}(v_{mt}, v_{kl}) = 0$, $t \neq l$ for any $m, k = 1, 2$ and $\text{cov}(v_{mt}, y_{kt-j}) = 0$ for $j \geq 1$ and any $m, k = 1, 2$. For coincident moments in time, the perturbations can be correlated with each other ($\text{cov}(v_{mt}, v_{kl}) \neq 0$, $t = l$ for $m, k = 1, 2$) (Chernyak, 2014).

The stability or stationarity of vector autoregression models consists of the attenuation of external shocks acting on the model. If we simulate the behavior of model variables over time, in the case of their stabilization around certain levels after some period, we should conclude the stability of the model. Moreover, for instance, in the case of VAR(1) the stability condition implies that all eigenvalues of the matrix C_1 must be less than one in absolute value. In the context of the interpretation of modeling results, great attention should be paid to the analysis of impulse response functions and sources of volatility of the variables. Thus, impulse response functions can be obtained by finding partial derivatives $\Theta_i = \partial Y_i / \partial v_{t-j}$. The (m, s) -th element of this matrix shows how the error in the m -th equation of the system affects the s -th dependent variable in the presence of a lag in l periods. The analysis of the decomposition of forecast error variances allows a demonstration of the sources of their volatility. At the same time, the limitation of this method

is that we use only past information (not current one) to model the relationships between variables.

Results

The concept of human social security is defined as the extent to which vital socio-economic interests, rights, freedoms, and values are protected from internal and external threats (Varnalii, 2022). To monitor human social security, a system of indicators has been proposed encompassing various levels such as life activities assurance, well-being, social assurance, protection and self-preservation, and education and self-development (Bazhenova, Varnalii, & Cheberyako, 2023).

As known, war has a significant impact on the social security system. It leads to an increase in the number of internally displaced persons, and an increased need for support for veterans, including pensions, medical care, rehabilitation services and financial assistance to their families. Moreover, war destabilizes economic activity, provoking a decrease in national income and tax revenues. Social infrastructure also suffers significant damage and destruction. Finally, war leads to a significant migration both within the country and abroad, eroding human potential. As a result, the loss of the working-age population due to migration and military actions affects the demographic balance, increasing pressure on the social security system. At the same time, in conditions of war aspects of protection and self-preservation are becoming more crucial for a human (Bazhenova, Varnalii, & Cheberyako, 2023). That is why, in this paper we are making an attempt to check the hypothesis about the impact of military aggression in Ukraine on human social security.

First, to analyze the influence of military aggression we will consider the indicators related to the military expenditure in Russia. For this purpose, we have to analyze the dynamics of military expenditures and export and import volumes of weapons in Russia (Tab. 1). Therefore, the analysis of military expenditures allows us to come to a conclusion regarding its growth in 2022 compared to 2021 (in absolute and relative terms), a significant reduction in exports and an increase in imports of weapons in 2022. Similar dynamics was observed during 2014-2016. For instance, there was an increase in military expenditure in relative terms (in percent of GDP) and military expenditure (in percent of general government expenditure). Nevertheless, we should emphasize a significant decrease in military expenditure in current billion US dollars during 2014-2016. Moreover, there was observed a rise in exports during 2014-2018 and a noticeable decline in imports of weapons in 2014-2020. Armed forces personnel in absolute and relative terms is the most sustained among all considered indicators during 2014-2022.

Thus, to study the effect of military aggression on human social security in Ukraine we will consider Russia's military expenditures in current billion US dollars (variable `mil_exp_rf`) as it correctly reflects the most acute phases of the conflict and preparation for the war in 2021. Among internal factors of human's social security, we will consider the most influential ones, identified in (Bazhenova, Varnalii, & Mykytiuk, 2024): people using at least basic sanitation services as % of the population (variable `g1_2`), proportion of people living below 50 percent of median income in % (variable `g1_7`), domestic credit to private sector by banks in % of GDP (variable `g2_2`), internally displaced persons, new displacement associated with conflict and violence, number of cases (variable `g4_2`), armed forces personnel in million people (variable `g4_3`).

The data set considered covers 23 observation periods (from 2000 to 2022). The information source of the study is

the annual data of World Development Indicators of the World Bank (World Bank, 2025).

To test the variables for unit root we used the Augmented Dickey-Fuller test. The results of the testing are presented in Table 2. They showed that the most variables ($g1_7$, $g2_2$, $g4_2$, $g4_3$) are non-stationary, but their growth rates

are stationary ones. Therefore, we will use the growth rates of these variables in the models ($g1_7p$, $g2_2p$, $g4_2p$, $g4_3p$). The variable $g1_2$ does not have a unit root that is why it will be included as level. Military expenditure in russia mil_exp_rf is first-order integrated variable, so in models we will use first differences of this variable ($d_mil_exp_rf$).

Table 1

Dynamics of main military indicators in the russian federation

Indicator	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Military expenditure (% of GDP)	4,11	4,87	5,43	4,25 4	3,72	3,86	4,17	3,72	4,06
Military expenditure (% of general government expenditure)	11,77	13,81	14,83	12,20	11,40	11,40	10,59	10,22	10,35
Military expenditure (current bil.USD)	84,7	66,4	69,2	66,9	61,6	65,2	61,7	65,9	86,4
Armed forces personnel (% of total labor force)	1,71	1,98	1,93	1,95	1,95	1,98	1,99	–	–
Armed forces personnel, total (million people)	1,287	1,490	1,454	1,454	1,454	1,454	1,454	–	–
Arms exports (SIPRI trend indicator values)	5 467 000 000	5 927 000 000	6 811 000 000	6 199 000 000	7 173 000 000	5 627 000 000	3 904 000 000	2 857 000 000	2820 000 000
Arms imports (SIPRI trend indicator values)	207 000 000	113 000 000	127 000 000	93 000 000	62 000 000	5 000 000	1 000 000	6 000 000	129 000 000

Source: World Development Indicators (World Bank, 2025).

Table 2

Unit root results

Variable	Augmented Dickey-Fuller Statistics			
	Level	1 st differences	Growth rate	
$g1_2$	–3,58876**	–	–	Level
$g1_7$	–1,00465	–0,310291	–3,284396***	Growth rate
$g2_2$	–1,65007	–2,63558	–3,53177**	Growth rate
$g4_2$	–0,922212	–0,28582	–3,78591**	Growth rate
$g4_3$	–3,59241	–0,228135	–3,58882**	Growth rate
mil_exp_rf	–1,3677	–2,79191***	–	1 st differences

Note: *Significance at 1%, ** Significance at 5%, *** Significance at 10%.

Source: compiled by authors.

To find the number of lags in VAR models we used the information criteria of Akaike, Schwartz and Hannan-Quinn. At the same time, stability of the models was checked based on inverse roots of the characteristic polynomial. Finally, we analyzed the impulse response functions of endogenous variables to the shock in military expenditures in russia. The sources of variables' volatility were identified using the forecast error variance decomposition.

Thus, to model the impact of military aggression on people using at least basic sanitation services ($g1_2$) we used VAR model with two lags. The dynamics of the response function of the variable $g1_2$ to the shock in $d_mil_exp_rf$ allows us to draw a conclusion about a decrease of this indicator (Fig. 1a). However, the variance distribution shows that 37% of the volatility of the variable $g1_2$ is explained by the military aggression (Tab. 3a of Appendix).

We identified the effect of military aggression on the proportion of people living below 50 percent of the median income based on VAR model with one lag. The results showed that the dynamics of the proportion of people living below 50 percent of median income is characterized by significant deterioration, especially after the eighth period after the shock (Fig. 1b). Fluctuations in the proportion of

people living below 50 percent of median income are explained by changes in military expenditures in the russian federation at almost 50% (Tab. 3b of Appendix).

For studying the domestic credit to the private sector by banks (variable $g2_2p$) effects due to military aggression we used the VAR(1) model. Based on the simulation results of this model, the decrease in domestic credit to the private sector by banks in the first period after the shock in military expenditures in russia is up to 7%. (Fig. 1c). Then the situation improves, but it still is lower than the equilibrium level. This also confirms the distribution of the forecast error variance for the variable $g2_2p$ (Tab. 3c of Appendix). Thus, the volatility of domestic credit to the private sector by banks is explained by fluctuations in russia's military expenditure at nearly 22%.

The number of internally displaced persons and new displacements associated with conflict and violence significantly depends on an external shock in the form of an increase in military expenditure in russia by one standard deviation (Fig. 1d). Thus, we may observe an immediate increase in the number of internally displaced persons and new displacements associated with conflict and violence by 35 % after the shock. Then the effect is fading out. At the

same time, the volatility of the number of internally displaced persons and new displacements is explained by the volatility of military expenditures in the Russian Federation at 95% (Tab. 3d of Appendix). To investigate the impact of military expenditures in Russia on the personnel of the armed forces in Ukraine we applied the VAR model with one lag that was

recommended due to information criteria values. Impulse response function shows an immediate rise of the personnel of the armed forces in Ukraine after the shock up to 8% that tails off until the sixth year (Fig. 1e). In addition, 91% of fluctuations of this variable are due to changes in military expenditure in Russia (Tab. 3e of Appendix).

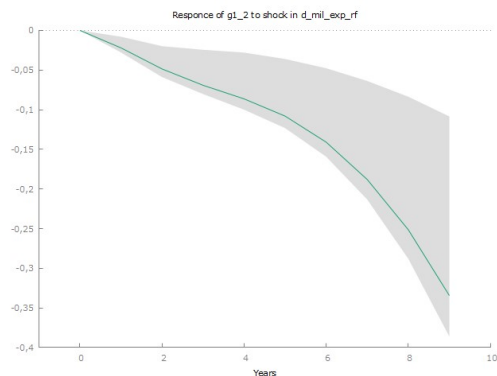


Fig. 1a. Impulse response function of $g1_2$ to the shock in $d_mil_exp_rf$

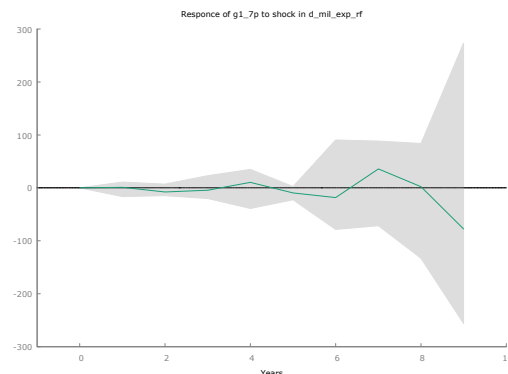


Fig. 1b. Impulse response function of $g1_7p$ to the shock in $d_mil_exp_rf$

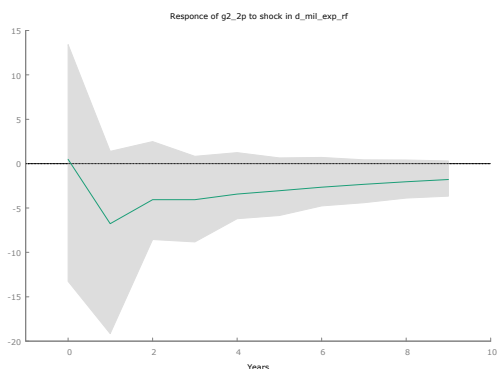


Fig. 1c. Impulse response function of $g2_2p$ to the shock in $d_mil_exp_rf$

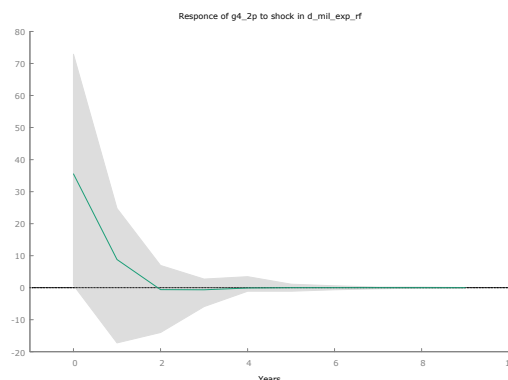


Fig. 1d. Impulse response function of $g4_2p$ to the shock in $d_mil_exp_rf$

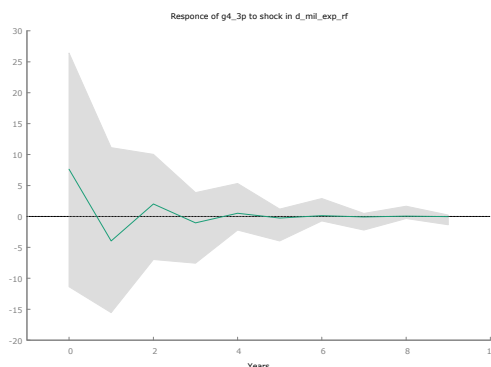


Fig. 1e. Impulse response function of $g4_3p$ to the shock in $d_mil_exp_rf$

Source: compiled by authors.

Discussion and conclusions

The behavior of the human social security system in Ukraine is determined by the interaction of external and internal factors that affect its current state and future dynamics. Identifying these factors is key for policymakers in the context of building resilient and responsive social security systems that can ensure the well-being of all citizens. However, the presence of military conflicts has a

decisive influence in the context of the stability of the human social security system in Ukraine.

The results of studying the effect of military aggression on human social security in Ukraine proved that the volatility of such indicators as the number of internally displaced persons and new displacements and armed forces personnel in Ukraine are mainly explained by the volatility of military expenditures in Russia. At the same time, the influence of fluctuations in Russian military expenditure on

indicators characterizing the well-being of the population in Ukraine is much smaller. Nevertheless, for most variables external shock effects are fading.

Thus, these results prove that the protection and self-preservation levels of human social security are more crucial during the war. Additionally, it may be concluded that the system of human social security in Ukraine is relatively stable due to external factors, which in the conditions of war is expressed by military expenditures of the Russian Federation.

At the same time, in the context of increasing the stability of the human social security system in Ukraine under conditions of war, the efforts of public institutions should be on the aspects of human protection and self-preservation that stipulate the use of appropriate mechanisms and instruments of state policy. This, first of all, should involve an increase in the volume of military expenditure the effective use of public budget funds for military needs, and

improvement of the social security system of internally displaced persons and veterans. In the post-war period, the public policy on the restoration and acceleration of economic development should be directed towards increasing life expectancy and well-being of the population and improvement of the education system. Moreover, the impact of measures to stimulate these aspects is interrelated. So, in particular, increasing the effectiveness of measures to expand life expectancy at birth and reducing the level of poverty in the country will result in a rise in well-being. In turn, the increase in the level of education of citizens acts as the main trigger of economic development in the post-war period, which is also reflected in the increase in the life expectancy at birth and the increase in the welfare of society as a whole. That is why, the direction of further research may be the exploration of the impact of human social security on economic development during the post-war recovery.

APPENDIX

Table 3a

Forecast error variance decomposition of the variable g1_2

Period	St.error	d_mil_exp_rf	g1_2
1	0,03	0,70	99,30
2	0,04	31,21	68,79
3	0,05	36,06	63,94
4	0,05	37,08	62,92
5	0,05	37,31	62,69
6	0,05	37,36	62,64
7	0,05	37,37	62,63
8	0,05	37,38	62,62
9	0,05	37,38	62,62
10	0,05	37,38	62,62

Source: compiled by authors.

Table 3b

Forecast error variance decomposition of the variable g1_7p

Period	St.error	d_mil_exp_rf	g1_7p
1	0,34	0,16	99,84
2	0,44	32,77	67,23
3	0,49	39,52	60,48
4	0,53	43,30	56,70
5	0,55	45,41	54,59
6	0,57	46,72	53,28
7	0,58	47,57	52,43
8	0,59	48,14	51,86
9	0,59	48,52	51,48
10	0,60	48,79	51,21

Source: compiled by authors.

Table 3c

Forecast error variance decomposition of the variable g2_2p

Period	St.error	d_mil_exp_rf	g2_2p
1	1,24	22,27	77,73
2	1,52	22,18	77,82
3	1,65	22,13	77,87
4	1,70	22,09	77,91
5	1,73	22,08	77,92
6	1,75	22,06	77,94
7	1,76	22,06	77,94
8	1,76	22,06	77,94
9	1,76	22,05	77,95
10	1,76	22,05	77,95

Source: compiled by authors.

Table 3d

Forecast error variance decomposition of the variable g4_2p			
Period	St.error	d mil exp rf	g4_2p
1	2,33	95,2164	4,7836
2	2,67	95,0089	4,9911
3	2,82	94,9946	5,0054
4	2,89	94,9937	5,0063
5	2,92	94,9936	5,0064
6	2,94	94,9936	5,0064
7	2,95	94,9936	5,0064
8	2,95	94,9936	5,0064
9	2,95	94,9936	5,0064
10	2,95	94,9936	5,0064

Source: compiled by authors.

Table 3e

Forecast error variance decomposition of the variable g4_3p			
Period	St.error	d mil exp rf	g4_3p
1	5,94	89,37	10,63
2	5,71	90,76	9,24
3	5,26	90,98	9,02
4	5,63	91,02	8,98
5	5,04	91,03	8,97
6	5,40	91,03	8,97
7	5,20	91,03	8,97
8	5,05	91,03	8,97
9	5,07	91,03	8,97
10	5,25	91,03	8,97

Source: compiled by authors.

Authors' contribution: Olena Bazhenova – conceptualization, literature review and theoretical framework development, methodology design, writing – original draft and editing, data analysis, formulation of conclusions; Oksana Banna – empirical data collection and validation, visualization, compilation of the bibliography.

References

- Bazhenova, O., Varnalii, Z., & Cheberyako O. (2023). Human Social Security Under Military Aggression: Indicators and Evaluation (Case of Ukraine). *Problems of Modern Transformations. Series: Economics and Management*, 8 [in Ukrainian]. [Баженова, О. В., Варналій, З. С., & Чеберяко, О. В. (2023). Соціальна безпека людини в умовах військової агресії: індикатори та оцінювання (на прикладі України). *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*, 8]. <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-8-07-02>
- Bazhenova, O., Varnalii, Z., & Mykytiuk, O. (2024). Persistence of the human social security system in Ukraine: internal challenges. *Problems of Modern Transformations. Series: Economics and Management*, 13, 03–09 [in Ukrainian]. [Баженова, О. В., Варналій, З. С., & Микитюк, О. П. (2024). Стійкість системи соціальної безпеки людини в Україні: внутрішні виклики. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*, 13, 03–09.] <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-13-03-09>
- Bazhenova, O., Varnalii, Z., Cheberyako, O., & Mykytiuk, O. (2023). Modeling human social security during war. *Neuro-Fuzzy Modeling Techniques in Economics*, 12, 111–132. <http://doi.org/10.33111/nfmte.2023.111>
- Chernyak, O. (Ed.). (2014). *Econometrics*. Mykolayiv State Agrarian University [in Ukrainian]. [Черняк, О. (Ред.). (2014). *Економетрика*. Миколаївський національний аграрний університет].
- Forni, L. (2005). Social security as Markov equilibrium in OLG models. *Review of Economic Dynamics*, 8(1), 178–194. <https://doi.org/10.1016/j.red.2004.10.003>
- Gechert, S., Paetz, C., & Villanueva, P. (2021). The macroeconomic effects of social security contributions and benefits. *Journal of Monetary Economics*, 117, 571–584. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2020.03.012>
- Gonzalez-Eiras, M. (2011). Social security as Markov equilibrium in OLG models: A note. *Review of Economic Dynamics*, 14(3), 549–552. <https://doi.org/10.1016/j.red.2010.07.002>
- Kharazishvili, Yu., Kwilinski, A., Grishnova, O., & Dzwigol, H. (2020). Social Safety of Society for Developing Countries to Meet Sustainable Development Standards: Indicators, Level, Strategic Benchmarks (with Calculations Based on the Case Study of Ukraine). *Sustainability*, 12, 21. <https://doi.org/10.3390/su12218953>
- Kharazishvili, Yu. M., & Dron', Ye. V. (2014). *Forecasting of indicators, threshold values and level of economic security of Ukraine in the medium term perspective* [in Ukrainian]. [Харазішвілі, Ю. М., & Дронь, Є. В. (2014).

Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі. <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2014-12/prognnoz-5238c.pdf>]

Lopez-Velasco, A. R. (2022). Social Security as Markov Equilibrium in OLG Models: Clarifications and Some New Insights. *Economic Letters*, 217, 110707. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2022.110707>

Novikova, O. F., Sydoruk, O. G., & Pankova, O. V. (2018). *State and prospects of social security in Ukraine: expert assessments*. Lviv Regional Institute of Public Administration of NAPA [in Ukrainian]. [Новікова, О. Ф., Сидорчук, О. Г., & Панкова, О. В. (2018). *Стан та перспективи соціальної безпеки в Україні: експертні оцінки*. Львівський регіональний інститут державного управління НАДУ].

Prasad, N., & Gerecke, M. (2010). Social Security Spending in Times of Crisis. *Global Social Policy*, 10, 218. <https://doi.org/10.1177/1468018110366627>. <https://www.issa.int/sites/default/files/external-references/files/Social-Security-Spending-in-Times-of-Crisis-56830.pdf>

Rodríguez, S. P. (2018). The dynamic effects of public expenditure shocks in the United States. *Journal of Macroeconomics*, 56, 340–360. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2018.04.005>

Sydorchuk, O. (2020). Integral assessment of the level of social security in Ukraine. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences*, 38, 62–68 [in Ukrainian]. [Сидорчук, О. (2020). Інтегральне оцінювання соціальної безпеки України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*, 38, 62–68. <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2020-38-11>]

Townsend, P. (Ed.). (2009). *Building Decent Societies. Rethinking the Role of Social Security in Development*. Basingstoke. Palgrave Macmillan/ILO.

Varnalii, Z. S. (2022). Human social security as a research object of economic security science. *Economic Herald of the University*, 52, 90–97 [in Ukrainian]. [Варналій, З. С. (2022). Соціальна безпека людини як об'єкт дослідження економічної безпекології. *Економічний вісник університету*, 52, 90–97. <https://doi.org/10.31470/2306-546X-2022-52-90-97>]

World Bank. (2025). World Development Indicators. Data set. Retrieved January 22, 2025. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

Zavora, T. M., & Chepurny, O. V. (2012). Analysis and evaluation of indicators of the state of social security of Ukraine. *Effective Economy*, 9 [in Ukrainian]. [Завора, Т. М., & Чепурний, О. В. (2012). Аналіз та оцінка індикаторів стану соціальної безпеки України. *Ефективна економіка*, 9. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1365>]

Отримано редакцією журналу / Received: 29.01.25

Прорецензовано / Revised: 20.02.25

Схвалено до друку / Accepted: 03.03.25

Олена БАЖЕНОВА, д-р екон. наук, проф.
ORCID ID: 0000-0003-3197-8426
e-mail: olenabazhenova@knu.ua
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Оксана БАННА, канд. фіз.-мат. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0002-9730-4654
e-mail: banna@knu.ua
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ВІЙНИ В УКРАЇНІ НА СОЦІАЛЬНУ БЕЗПЕКУ ЛЮДИНИ

Вступ. Досліджено вплив військового конфлікту в Україні на систему соціальної безпеки людини, враховуючи те, що під час війни така система характеризується впливом переважно зовнішніх факторів. Метою цього дослідження виступає емпіричне визначення впливу війни, що обумовлює стійкість соціальної безпеки людини в Україні в умовах гібридного та повномасштабного конфлікту.

Методи. Використано внутрішні чинники, які впливають на соціальну безпеку людини в Україні під час війни. В процесі дослідження впливу військової агресії з боку РФ на систему соціальної безпеки людини в Україні застосовано інструментарій векторної моделі авторегресії. Для врахування військової агресії до моделей включено показник військових видатків у РФ внаслідок коректної ідентифікації вказаним індикатором найгостріших фаз конфлікту та підготовки до війни.

Результати. Аналіз функцій реакції на імпульси показав, що частка населення, яка витрачає на проживання менше 50 % медіанного доходу, погіршується, особливо через вісім років після настання шоку. Причому коливання цього індикатора майже на 50 % пояснюються зміною військових видатків у РФ. Зниження внутрішніх кредитів приватному сектору банками через рік після шоку у військових видатках у РФ складає 7 %; в подальшому це падіння нівелюється, проте досягнення рівноважного рівня не прослідковується. Волатильність внутрішнього кредиту приватному сектору банками внаслідок коливання військових видатків у РФ становить близько 22 %. Крім того, внаслідок військової агресії спостерігається миттєве зростання кількості внутрішньо переміщених осіб і нових переміщень, пов'язаних із конфліктом і насильством, більш ніж на третину. Водночас волатильність цього індикатора на 95 % пояснюється коливаннями військових видатків у РФ. Зростання особового складу Збройних сил в Україні внаслідок шоку становить близько 8 %, а зміна військових витрат у РФ пояснює 91 % коливань цього показника.

Висновки. На основі результатів дослідження можна зробити висновок, що система соціальної безпеки людини в Україні є відносно стійкою внаслідок впливу такого зовнішнього чинника, як військовий конфлікт.

Ключові слова: соціальна безпека, система соціальної безпеки людини, загрози, зовнішні шоки, війна в Україні, векторні моделі авторегресії.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 336.1:303:351

JEL classification: H500

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/2>

Ольга БІЛЯВСЬКА, канд. екон. наук, доц.

ORCID ID: 0000-0002-9945-957X

e-mail: olha.biliavska@knu.ua

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ОЦІНЮВАННЯ ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД І ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Вступ. В умовах воєнного стану в Україні відбуваються суспільно-економічні трансформації, які впливають на фінансову, зокрема і бюджетну політику держави. В таких умовах визначальними стають питання раціонального планування й ефективного використання бюджетних коштів. Одним із дієвих інструментів, на основі якого здійснюється прийняття оптимальних управлінських рішень у публічних фінансах, є оцінювання загальнодержавних цільових програм. У статті проаналізовано, систематизовано й узагальнено існуючі наукові підходи до оцінювання таких програм та розглянуто затверджені методики оцінювання в Україні.

Методи. Дослідження проведено із застосуванням теоретичних і комплексних методів.

Результати. У процесі дослідження виявлено в існуючій в Україні методиці оцінювання ефективності загальнодержавних програм недостатність оцінювання впливу окремих факторів, зокрема політичних, на результати виконання програми, а також відсутність оцінки безпосереднього довгострокового впливу результатів впровадження таких програм на різні сектори економіки та різні верстви суспільства в цілому.

Висновки. Встановлено необхідність удосконалення механізму бюджетного програмування, зокрема і щодо застосування сучасних науково обґрунтованих моделей оцінювання та формування показників Державного бюджету України з урахуванням показників оцінювання довгострокових взаємовпливів між економічними, соціальними, екологічними та іншими сферами.

Ключові слова: загальнодержавна програма, оцінювання, моделі оцінювання, бюджетне програмування, видатки бюджету, довгострокове планування.

Вступ

Розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки чи територій здійснюється з використанням коштів Державного бюджету України, зокрема за допомогою розроблення, затвердження та виконання загальнодержавних цільових програм. Досвід упровадження цільових програм в Україні вказує на недосконалість методів і відсутність всебічного оцінювання загальнодержавних програм на етапах їх планування, впровадження та фінансування. За даними Міністерства економіки України навіть у довоєнний період не здійснювалося фінансування затверджених державних цільових програм. Наприклад, у 2020 р. 11 з 15 затверджених програм отримали фінансування (Стан

виконання..., 2021), у 2019 р. – 13 із 16 програм (Стан виконання..., 2020), у 2018 р. – також 13 із 16 програм (Стан виконання..., 2019), у 2017 р. – 21 із 24 програм (без урахування програм, що становлять державну таємницю (Стан виконання..., 2018), у 2016 р. – 23 із 29 затверджених програм (Стан виконання..., 2017). Варто зауважити, що програми, для затвердження яких передбачалося фінансування із загального фонду Державного бюджету України, під час виконання фінансувалися лише частково (від 15 до 78 %). Результати аналізу стану фінансування державних цільових програм в Україні, згідно з даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України (Стан виконання..., 2021), представлено на рис. 1.

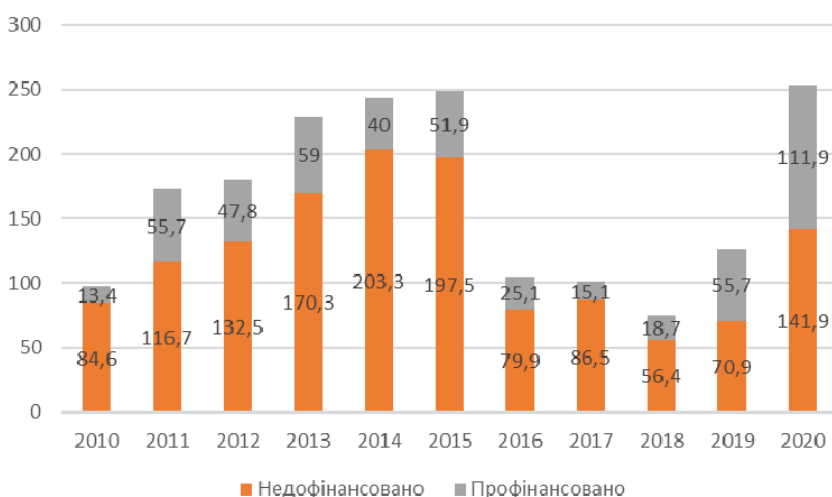


Рис. 1. Стан фінансування державних цільових програм в Україні у 2010–2020 рр., млн грн

Державні цільові програми так і не стали дієвим та ефективним інструментом розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць. Вони виконують роль "формального документа з декларацією про

наміри щось зробити". Питання досягнення програмних цілей не є основним за розподілення бюджетних коштів. Прогнозні обсяги фінансових ресурсів програми, у тому числі й коштів Державного бюджету України, не узгоджуються з реальними можливостями їх фінансування.

© Білявська Ольга, 2025

Всупереч вимогам п. 29 (Порядок..., 2007) майже всі програми не містять методики оцінювання ефективності її виконання, що має бути розроблена державним замовником з урахуванням специфіки програми та кінцевих результатів (Стан виконання..., 2021).

Мета дослідження. Зважаючи на суттєву обмеженість фінансових ресурсів, особливо в умовах воєнного стану, через необхідність якісного виконання вже розпочатих державних програм, досягнення необхідного ефекту за економного використання коштів у процесі планування майбутніх цільових програм, доцільно проаналізувати наукові підходи до оцінювання державних програм, узагальнити зарубіжний досвід і надати пропозиції щодо вдосконалення методики оцінювання ефективності загальнодержавних цільових програм в Україні для застосування у бюджетному програмуванні при довгостроковому плануванні в Україні.

Огляд літератури. Основні моделі з оцінювання програм були розроблені фахівцями з управління проектами, проте значним внеском у їхній розвиток і вдосконалення стали праці науковців, які займалися питаннями оцінювання програм у державному секторі ще з 1960-х рр. Праці М. К. Паттона, мають великий вплив на сучасні підходи до оцінювання в різних галузях, зокрема і в публічних фінансах (соціальних програмах, охороні здоров'я, освіті тощо). Його концепція "оцінки для розвитку" (Developmental Evaluation) (Patton, 2015) використовується для оцінювання інноваційних, складних, динамічних програм, що постійно змінюються й адаптуються до нових умов. Також М. К. Паттон вніс значний внесок у розвиток концепції Utilization-Focused Evaluation (Patton, 1997), яка, усуваючи формальні чи бюрократичні процедури та застосовуючи комбіновані методи оцінювання, фокусується на максимальній корисності оцінки для кінцевих користувачів – осіб, що приймають рішення на основі отриманих даних. А. К. Сен у своїх дослідженнях економічної справедливості, зокрема питань впливу програм на добробут людей (Sen, 1999, рр. 28–43), суттєво вплинув на підходи до оцінювання міжнародної допомоги, зокрема за критеріями "ефективність" і "вплив". Розробник "моделі оцінки CIPP (Context, Input, Process, Product)" Д. Стаффлбім (Stufflebaum, 2017) наголошував на необхідності проведення оцінювання не лише після завершення оцінювання, а і на потребі у проведенні моніторингу й аналізу на кожному з етапів виконання програми. Також на оцінку державних програм суттєво вплинула "теорія змін" К. Г. Вайс (Вайс, 2000) та її ідея про те, що програмна інтервенція має базуватися на чіткій гіпотезі про конкретні зміни, які відбудуться в результаті певної дії чи втручання. Інноваційні підходи до оцінювання державних програм були впроваджені у практику за появи і розвитку системи збалансованих показників Р. С. Каплана та Д. П. Нортон (Kaplan, & Northon, 1992), згідно з якою стратегічне управління має бути багатофакторним і включати різні показники для отримання збалансованої картини ефективності, а також прив'язки фінансових і нефінансових цілей.

Питання оцінювання ефективності цільових програм в Україні за різними напрямками досліджували: В. І. Щелкунов, В. М. Панасюк, Н. О. Гаман (Щелкунов, Панасюк, Гаман, 2018) – механізм оцінювання ефективності реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури; О. А. Канова (Канова, 2021) – в частині оцінки фінансової складової ефективності реалізації цільових програм; Т. В. Мощицька (Мощицька, 2010) – класифікацію державних цільових програм і систематизацію методів оцінювання їхньої ефективності; Т. Ю. Назарова,

С. Н. Біський (Назарова, & Біський, 2024) розглядали державні цільові програми як інструмент стимулювання розвитку економіки.

Методи

Дослідження проведено із застосування ряду методів, зокрема і методи порівняння й узагальнення, структурно-генетичний аналіз, методи індукції та синтезу.

Результати

Реалізація державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави чи окремих галузей економіки та/або адміністративно-територіальних одиниць здійснюється шляхом розроблення державних цільових програм – комплексів взаємопов'язаних завдань і заходів щодо узгодження за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням із метою розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, і які здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України. Державні цільові програми поділяють на загальнодержавні й інші. Законодавство України (Про державні..., 2004) визначає загальнодержавні програми економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони довкілля як програми, які охоплюють усю територію держави або значну кількість її регіонів, мають довгостроковий період виконання і здійснюються центральними та місцевими органами виконавчої влади.

Ефективне оцінювання загальнодержавних цільових програм ще на етапі планування дозволяє аналізувати не лише забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, матеріально-технічного, виробничого потенціалу, координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій, а і довгострокові наслідки, які політика може мати на сталий розвиток як держави в цілому, так і окремих регіонів, сприяти визначенню пріоритетів, прийняттю оптимальних рішень парламентом у бюджетній політиці, урядом – у бюджетному процесі, та, в цілому, покращенню підзвітності перед парламентом і громадськістю.

З 2018 р. в Україні впроваджено середньострокове бюджетне планування. "Розширення горизонту бюджетного планування дозволяє сформувати чітку систему критеріїв та індикаторів оцінювання ефективності діяльності органів влади, забезпечити об'єктивність оцінювання результатів реалізації програм, оптимізувати структуру й управління витратами бюджету. Процедури програмно-цільового планування в Україні мають ряд недоліків, які пов'язані з вибором пріоритетних цілей, встановленням критеріїв оцінювання ефективності цільових програм, а також оцінки досягнення цілей, розробленням системи показників результативності тощо. Також перешкоджає розвитку програмно-цільового планування низька якість середньо- та довгострокового макроекономічного прогнозування, а також відсутність відповідальності суб'єктів бюджетного планування за досягнення цілей програмно-цільового планування" (Мощицька, 2010, с. 28).

Наслідки впровадження саме загальнодержавних програм можна визначити лише у довгостроковому періоді. На нашу думку, нині бюджетне планування не дозволяє розширити період оцінювання наслідків управлінських рішень. Крім того, "в умовах війни необхідно забезпечити реалізацію механізмів бюджетного процесу додаткового "стресового" сценарію, який має відображати основні, найбільш ймовірні зміни індикаторів стану державних фінансів і оптимальних обсягів

державних витрат зокрема" (Лютій, Рожко, Лютій, 2022, с. 49). Відповідно, мають бути застосовані й інші моделі оцінювання таких програм.

У практиці публічних фінансів ефективно застосовують деякі моделі оцінювання, які свого часу були розроблені фахівцями у сфері управління проектами, економічної ефективності та міжнародної допомоги. Однією з таких моделей є модель планування, орієнтованого на цілі (Logical Framework Approach, LFA). Зазначена модель була розроблена компанією Practical Concepts Incorporated (PCI) на замовлення Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) з метою підвищення ефективності проектів у сфері міжнародної допомоги та розвитку. Цю модель використовують у своїй діяльності, адаптувавши під себе, Світовий банк, ООН, Європейська комісія. Оцінювання за моделлю LFA базується на побудові логічної структури програми: цілі програми – завдання – ресурси – очікувані результати. І відповідно, оцінювання показників державної програми на кожному з її етапів.

Модель оцінювання за критеріями ОЕСР (OECD/DAC Criteria) була розроблена Комітетом сприяння розвитку (Development Assistance Committee, DAC) Організації економічного співробітництва та розвитку для оцінювання міжнародної допомоги та програм розвитку, передбачає оцінювання програм за 5 критеріями, зокрема: "доцільність" – відповідність програми потребам і пріоритетам, "ефективність" – оцінювання досягнення цілей, "економічна ефективність" – оптимальність використання ресурсів, "вплив" – оцінювання загального ефекту впровадження програми на програму, групу осіб чи бенефіціарів, "стійкість" – оцінювання довготривалості результатів впровадження програми.

У моделі CIPP здійснюється оцінювання програми за такими показниками як "контекст" – аналіз потреб і контексту впровадження програми, "вхідні ресурси" – оцінювання ресурсів (фінансових, людських, матеріально-технічних тощо), необхідних для впровадження програми, "процес" – оцінювання під час виконання програми, зокрема і вплив прийнятих управлінських рішень, "результати" – оцінювання результатів впровадження програми.

Модель CIPP (Context, Input, Process, Product) застосовують для оцінювання програми не лише за результатом, а і за контекстом її реалізації на різних етапах: від розроблення і планування до завершення. Основними елементами цієї моделі оцінювання є: контекст, зокрема й політичний, економічний, соціальний, який аналізується з метою визначення цілей програми й оцінювання доцільності запровадження програми; вхідні ресурси, зокрема фінанси, персонал, матеріали, обладнання тощо, та оцінювання їхньої достатності для виконання програми; процес – оцінювання передбачає моніторинг виконання програми, аналіз управлінських рішень і їхню відповідність цілям і плану; продукт / результати – оцінювання безпосередніх результатів та їхніх коротко- та довгострокових впливів.

Аналіз причинно-наслідкових зв'язків між запланованими заходами, управлінськими рішеннями та результатами соціальних та економічних програм дозволяє здійснити модель "теорії змін", яка передбачає не лише оцінювання "вхідних ресурсів", "дій" і "результатів" на кожному етапі програми, а й оцінювання впливу кожного етапу на наступні етапи впродовж здійснення всієї програми та в цілому вплив програми на суспільство й економіку у довгостроковій перспективі.

За методом "Збалансованої системи показників" (Balanced Scorecard) оцінюють програму за такими

показниками: фінансова перспектива (визначається ефективність використання коштів); перспектива клієнта / бенефіціара (оцінюється рівень задоволення потреб кінцевих користувачів); перспектива внутрішніх процесів (оцінювання управлінських рішень виконавчих дій); перспектива навчання і розвитку (оцінювання здатності до інновацій і змін).

Важливими інструментами оцінювання ефективності державних програм, їхнього впливу на економіку та суспільство є моделі економічного аналізу: аналіз витрат і вигод (Cost-Benefit Analysis, CBA), що полягає у зіставленні витрат та очікуваних результатів; аналіз ефективності витрат (Cost-Effectiveness Analysis, CEA), який використовується, коли неможливо визначити грошову оцінку результатів; аналіз економічної доцільності (Economic Feasibility Analysis, EFA), основною задачею якого є оцінювання фінансової стійкості програми та її довгострокового потенціалу у досягненні результатів; аналіз життєвого циклу (Life Cycle Cost Analysis, LCCA), який застосовується з метою визначення загальної економічної ефективності на кожному з етапів програми; аналіз впливу на економіку (Economic Impact Analysis, EIA), за допомогою якого оцінюється вплив державних програм на економічні показники держави, включаючи оцінювання прямих і непрямих ефектів; аналіз мультиплікатора (Multiplier Analysis), що застосовується для оцінювання мультиплікаційного ефекту впливу державної програми на економіку в цілому.

Дослідженню методів оцінювання державної політики приділяв свою увагу Е. Ведунг, який у своїх роботах (Ведунг, 2003; Vedung, & Hansen, 2010; Araral et al., 2012, с. 387–400; Vedung, 2010) спробував узагальнити знання про моделі оцінювання програм у державному секторі та класифікувати їх. Незважаючи на те, що оцінювання дослідник розглядав як "компонент загальнішої системи ретроспективного адміністративного контролю", метою якого має бути "систематичний перегляд головного процесу державної діяльності на його кінцевих етапах", "ретельне ретроспективне визначення достоїнств, вартості та цінності адміністрування, результатів і наслідків дій урядових установ, яке має значення для майбутніх практичних ситуацій" (Ведунг, 2003, с. 20), на нашу думку, оцінювання загальнодержавних програм має здійснюватися на етапі планування з урахуванням довгостроковості державних програм.

За наявності такого різноманіття моделей оцінювання програм заслуговує на увагу таксономія моделей оцінювання, представлена Е. Ведунгом, яка визначає окрім економічних моделей ще й моделі за змістом і професійні моделі. Використання економічних моделей, а саме моделі продуктивності та моделі ефективності, дозволяє віднайти певний баланс між економікою та політикою, бо "вважається обов'язковим виконання фундаментального принципу представницької демократії, коли демос має право знати, як його агенти витрачають його гроші. Це приводить до збільшення уваги до підзвітності агентів щодо використання ресурсів шляхом перевірки економічності, результативності й ефективності витрат" (Ведунг, 2003, с. 273).

Тобто ці моделі ґрунтуються на оцінюванні продуктивності й ефективності, зокрема аналізується співвідношення: кінцевий продукт до затрачених ресурсів або витрат до отриманої вигоди. Але економічні моделі не завжди здатні відобразити всю цінність державних програм для суспільства, бо в державному секторі не можна орієнтуватися на суто економічні поняття: збитковість, рентабельність, прибуток. Щоб визначити економічну

ефективність, економічні моделі працюють на умовах порівняння: з минулими періодами, з діяльністю подібних закладів / надавачів послуг у своїй країні чи в інших країнах, і не враховують стратегічні напрями розвитку країни.

У світовій практиці, як указує Мінекономіки України (Методичні..., 2010), для обґрунтування й оцінювання економічної ефективності проєктів (програм) використовують низку комп'ютерних версій, зокрема, COMFAR і COMPRAN, які застосовують у межах Всесвітнього банку й інших організацій ООН. Визначають такі чотири критерії, побудовані на основі порівняння дисконтованих грошових потоків витрат, необхідних для виконання проєкту, і доходів, які передбачається одержати в період експлуатації: чистого дисконтованого доходу (прибутку); індексу дохідності (прибутковості); періоду окупності інвестицій у реалізацію проєкту; внутрішньої норми дохідності.

Моделі оцінювання за змістом застосовують до проєктів, для яких оцінювання економічних показників обмежене або взагалі неможливе. В моделях за змістом оцінюють тільки результати альтернативних дій і процеси, що приводять до цих результатів, тоді як в економічних моделях оцінюють також витрати.

Модель досягнення цілі (результативності), заснована на дескриптивній теорії оцінювання, передбачає чітке визначення цілей програми, вимірювання фактичного виконання попередньо визначених цілей і встановлення ступеня досягнення цілі в результаті виконання програми (моніторинг результатів). Зазначена модель оцінювання встановлює зв'язок отриманих результатів із цілями програми і може застосовуватись як на міжнародному, державному, так і на місцевому рівнях. Незважаючи на те, що зазначена модель оцінювання програм науковцями і практиками піддається критиці, Е. Ведунг вважає її "демократичною" та простою у використанні, адже "цілі урядових програм відрізняються від цілей інших сторін соціального життя тому, що вони інституціоналізовані через формальний механізм прийняття рішень. Вони публічно і політично ухвалюються на політичних асамблеях представниками народу... Як тільки в цій системі приймається рішення, воно отримує статус, який не має еквівалента в інших суспільних органах... Цілі демократичної держави також посідають особливе місце тому, що вони є результатом відповідальності. Загалом політики повинні зважати не тільки на свої власні бажання, а й на наявні ресурси. Ті, хто має часткові інтереси, наприклад, різні групи тиску можуть висувувати вимоги і встановлювати цілі, незважаючи на загальні громадські інтереси чи фінансову ситуацію" (Ведунг, 2003, с. 58–59).

Основними позитивними елементами моделі досягнення цілі є:

- безпосереднє застосування елементів представницької демократії і громадського контролю з можливістю електорату отримати інформацію про виконання обіцяного під час виборчої кампанії;
- об'єктивність оцінювання, адже якщо цілі програми чітко викладені, вони можуть бути визначені емпірично з об'єктивними критеріями оцінювання, що зменшує суб'єктивний погляд оцінювача на достоїнства чи недоліки програми;
- простота її застосування й інтерпретації.

Проте до недоліків і слабких місць моделі досягнення цілі віднесено такі чинники:

- не враховано витрати ресурсів;
- відсутність орієнтування на процес втілення. Модель зосереджена на наслідках програми, а не на

процесах втілення, організаціях і дійових особах, які мають перетворювати рішення на результат;

- превалювання у державній політиці проблем із невизначеними чітко цілями, існування одночасно цілого каталогу цілей;

- абсолютне ігнорування сторонніх ефектів і прихованих мотивів. Процес втілення програми перетворюється на механічне вчасне та чітке виконання рішень, без аналізу щодо можливості виникнення небажаних побічних чинників, які програма продукує, та/або тих сторонніх ефектів, які програму посилюють;

- відсутність стратегічного бачення. "У моделі досягнення цілі немає окремого місця для стратегічних міркувань як пояснення результатів" (Kaplan, & Northon, 1992, с. 65), що ускладнює застосування результатів оцінювання для перспективного прийняття рішень.

Врахуванням побічних чинників і неочікуваних результатів доповнено "модель оцінювання сторонніх ефектів". Сторонні ефекти визначають відносно основних ефектів, тобто тих очікуваних результатів, які передбачено отримати за реалізації програми. Однак, як і будь-яка діяльність, державні управлінські рішення можуть призвести до додаткових ефектів як передбачуваних, так і неочікуваних, як із позитивним, так і з негативним впливом за межами цільової сфери програми. Під час оцінювання програми варто аналізувати: а) очікувані результати програми; б) очікувані позитивні сторонні ефекти; в) очікувані негативні сторонні ефекти; г) неочікувані позитивні сторонні ефекти; д) неочікувані негативні сторонні ефекти.

Головним завданням в оцінюванні програм за "оцінюванням сторонніх результатів" є досягнення компромісу між перевагами намічених результатів і цінністю сторонніх ефектів. Як зазначив Е. Ведунг: "...сторонні продукти, чи то корисні, чи то шкідливі, є ключовим чинником у будь-якому комплексному судженні про певну діяльність" (Ведунг, 2003, с. 74). Таке оцінювання програм дозволяє виявити нові проблеми, розв'язання яких також, можливо, потребує нових урядових рішень і нових державних програм.

Модель оцінювання "без огляду на цілі" пропонує взагалі відмовитися від оцінювання цілей, а зосередитися на аналізі результатів. Проте в умовах представницької демократії цілі державних програм розробляються та ухвалюються представниками народу, тому громадськість зацікавлена в оцінюванні наслідків їхньої діяльності та досягненні заявлених цілей.

Модель комплексного оцінювання передбачає проведення аналізу не тільки результатів, а і здійснення більш широкого оцінювання, включаючи три етапи оцінювання: планування (вхідний), здійснення (переходу) та наслідків (продукту). Кожен етап передбачає опис (з поділом на "наміри" і "спостереження") та судження (що включає визначення "критеріїв" (зразків для порівняння) та процес порівняння "намірів", "спостережень" і "критеріїв").

Модель комплексного оцінювання дає можливість оцінити всі чинники адміністративного процесу між прийняттям рішень про вхідний ресурс та отриманням фактичного продукту, що сприяє відкритості державної діяльності та "процедурної справедливості" (Ведунг, 2003, с. 82). Ця модель оцінювання також дає можливість виявити наявні недоліки кожного сегменту окремо, що дозволяє скорегувати подальші дії на етапі планування, впровадження чи наслідків. Недоліком такої моделі оцінювання є її складність, бо практикам доволі важко опрацювати таку модель, що складається з 12 елементів.

Усі розглянуті вище моделі будують на оцінюванні програм із погляду менеджерів програм та управлінців і можуть бути застосовані у довгостроковому бюджетному плануванні.

Впровадження державної політики у сфері надання адміністративних послуг у державному управлінні вимагає застосування моделі оцінювання, орієнтованого на клієнта, що ґрунтується на тезі: державне управління виробляє товари і послуги для споживачів на ринку. Такий підхід призваний "замінити уявну неефективність ієрархічної бюрократії уявною ефективністю ринків" (Ведунг, 2003, с. 270). Але все ж запропонована модель розглядає "споживача як громадянина, а не споживача як клієнта", що передбачає демократичну співучасть із можливістю обговорення, аргументації та впливу громадян-споживачів на прийняття рішень і зміст послуг. Оцінювання програми включає судження клієнтів про певні (на вибір оцінювача) аспекти програми: доступність та якість послуги, її адміністрування, думки про наслідки програми тощо. Це дозволяє розглянути плюралізм думок на впровадження державних програм і виявлення конфліктуючих поглядів щодо цінності програми. Тому модель оцінювання, орієнтованого на клієнта, може використовуватися у коротко- та середньостроковому плануванні як доповнення до раніше обговорених підходів та не заміняє інші моделі.

В довгостроковому плануванні важливим є оцінювання, орієнтоване на зацікавлені сторони, яке охоплює не тільки споживачів, а й усі групи, що пов'язані з програмою (ініціатори, бенефіціари, меценати, відповідальні за втілення, безпосередні виконавці, споживачі тощо), зокрема: громадськість; ті, хто приймає рішення (політичні й офіційні особи); політична опозиція; державні службовці (менеджери) державного та місцевого рівня; керівники програм; безпосередні виконавці (бюрократи); клієнти; суміжні відомства; конкуренти програми (конкурування за ресурси); контекстуальні зацікавлені особи (організації та інші одиниці, що складають середовище, в якому здійснюється діяльність); дослідники й оцінювачі. Це не означає досягнення згоди, але це означає отримання кращих знань про елементи, включені в інші конструкції, і краще розуміння обґрунтування їхнього включення (Ведунг, 2003, с. 269). Ця модель витратна і вимагає великих ресурсів, має досить розмиті критерії оцінювання та складність в досягненні повної репрезентативної вибірки учасників і зацікавлених груп.

Модель, орієнтована на зацікавлені сторони, забезпечує участь і вплив на остаточний результат усіх, чий інтерес охоплює програма, та сприяє "пошуку компромісів при практичному здійсненні політики" в умовах публічності та демократичних цінностей. Замість того, щоб створювати істини, діалогічне оцінювання породжує широкі згоди, консенсус, політичну прийнятність і демократичну легітимність (Ведунг, 2003, с. 270).

Усі розглянуті моделі змісту орієнтуються на досягнення результату, повністю ігноруючи вартість, яка є ключовою в оцінюванні ефективності.

Крім зазначених моделей варта уваги також професійна модель, яка передбачає, що оцінювання здійснюють колеги тієї самої професії, що і розробники та виконавці програм, бо вони мають власні професійні критерії достоїнства і стандарти якості у своїй сфері діяльності. Проте у фінансовому плануванні важливим у застосуванні цієї моделі стає при виборі експертної групи оцінювачів підібрати незалежних і незаангажованих спеціалістів, зокрема й науковців, що досліджують відповідні питання в галузі, в якій запроваджується

загальнодержавна програма, а також науковців у сфері публічних фінансів.

Проте "кожна модель малює лише частину картини. Із цієї причини комбінація кількох моделей може тільки вітатись" (Ведунг, 2003, с. 112). Моделі змісту не орієнтуються на вартість та ефективне використання бюджетних фінансових ресурсів, за використання економічного сектору відбувається ігнорування діяльності державного сектору в умовах демократії з її процедурами. "Компромісу можна досягти тільки через публічне обговорення, формування думки, компроміс і рішення більшості, іншими словами, через політику" (Ведунг, 2003, с. 108).

В Україні затверджено ряд нормативно-правових актів, якими регулюються питання розроблення, затвердження та виконання загальнодержавних цільових програм: Закон України "Про державні цільові програми" (Про державні..., 2004), Порядок розроблення та виконання державних цільових програм, затверджений Кабінетом Міністрів України (Порядок..., 2007), Методичні рекомендації щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм, затверджені Міністерством економіки України (Методичні..., 2010), концепції державних цільових програм, наприклад Концепція Загальнодержавної цільової екологічної програми поводження з радіоактивними відходами (Про схвалення..., 2022а), Концепція Загальнодержавної цільової програми використання й охорони земель (Про схвалення..., 2022б) та інші, а також окремі методи оцінювання ефективності виконання державних програм, затверджені центральними органами виконавчої влади.

Наприклад, Законом (Про державні..., 2004) передбачено, що формування переліку державних цільових програм, які планується виконати з використанням коштів Державного бюджету України, подається на розгляд Верховної Ради України разом із проектом закону про Державний бюджет України на відповідний рік, тобто без оцінювання впливу часткової реалізації програми на інші показники бюджету, на соціально-економічну ситуацію та показники бюджетів наступних років.

Методичні рекомендації щодо проведення оцінювання, затверджені Міністерством економіки України (Методичні..., 2010), передбачають оцінювання економічної і соціальної ефективності державних програм за допомогою:

- оцінювання фактичного рівня фінансування програми за рахунок різних джерел упродовж усього періоду реалізації програми та порівняння фактичних фінансових показників із плановими шляхом розрахунку інтегрованого показника фінансування програмних заходів та індикатора (показника) співфінансування. Не враховує проведення оцінювання формально прихованих цілей зацікавлених осіб, які можуть суттєво впливати на результати програми та мати наслідки у майбутньому, зокрема й економічні;

- ранжування показників, де показники соціальної ефективності програми підпорядковуються критерію найвищого рівня: "Поліпшення якості життя населення країни / регіону", який, у свою чергу, дезагрегується в критерії нижчого рівня: "Підвищення добробуту", "Поліпшення стану здоров'я", "Підвищення соціального благополуччя", "Відтворення населення", "Духовно-етичний розвиток";

- визначення синергетичного економічного ефекту програмної взаємодії, що включає ефекти: програмної централізації; програмної концентрації; програмної

спеціалізації; програмної кооперації; тиражування проміжних і кінцевих результатів програми;

- обґрунтування коефіцієнтів відносної важливості показників ефективності державної програми експертними методами;

- визначення комплексного оцінювання ефективності реалізації програми методом оцінювання і рейтингування програм PART (Program Assessment Rating Tool), за якою, якщо інтегральна оцінка за критерієм "Результати виконання програми" перевищує 80 %, то державна програма визначається ефективною.

Зауважимо, що така оцінка загальнодержавних державних програм не передбачає аналізу політичних факторів та їхнього впливу на цілі програми, а також оцінку безпосередніх результатів та їх довгострокові впливи, що у свою чергу призводить до того, що в межах планування та використання коштів державного бюджету на практиці не відбувається дотримання в повному обсязі принципу пріоритетності розв'язання проблеми.

Дискусія і висновки

У період війни та в часи подальшого відновлення економіки кожна бюджетна гривня має "вагу золота", тому запровадження нових загальнодержавних програм та аналіз виконання вже існуючих варто проводити із застосуванням комплексного підходу їх оцінювання. Довгострокове бюджетне планування дозволяє виключити чинник "браку часу" і сформувавши потрібне інформаційне забезпечення й оцінити негативний вплив різних чинників на виконання програми, зокрема і політичних. На нашу думку, з метою якісного бюджетного програмування у довгостроковому плануванні методика оцінювання економічної і соціальної ефективності виконання державних соціальних програм потребує вдосконалення, зокрема: 1) оцінювання проєктів загальнодержавних цільових програм повинно відбуватися з урахуванням сучасних науково обґрунтованих моделей оцінювання; 2) формування показників бюджету має здійснюватися з урахуванням показників оцінювання довгострокових взаємодій між економічними, соціальними, екологічними й іншими сферами. В подальшому варто дослідити досвід застосування оцінювання довгострокових програм для бюджетування міжнародними фінансовими установами, а також іноземний досвід та інституційне забезпечення бюджетного програмування у довгостроковому бюджетному плануванні. Під впливом змін, зокрема й демографічних, ринку праці, структури капіталу тощо змінюються пріоритети соціально-економічного розвитку, тому варто дослідити критерії пріоритетності державних цільових програм за різних умов: під час війни і під час повоєнного відновлення економіки.

Подяки, джерела фінансування. Автор висловлює подяку всім захисникам України за створення умов, за яких це дослідження було завершено й опубліковано.

Список використаних джерел

- Вайс, К. Г. (2000). *Оцінювання: методи дослідження програм та політики*. Основи.
- Ведунг, Е. (2003). *Оцінювання державної політики і програм*. (В. Шульга, пер.). Всеуито.
- Канова, О. А. (2021). Оцінка ефективності фінансової складової реалізації цільових програм в Україні. *Бізнес Інформ*, 8, 134–139.
- Лютій, І., Рожко, О., & Лютій, С. (2022). Оптимізація видатків державного бюджету України в умовах війни. *Світ фінансів*, 4(73), 45–55. <https://doi.org/10.35774/sf2022.04.045>
- Методичні рекомендації щодо проведення оцінки економічної і соціальної ефективності виконання державних цільових програм. (2010). Наказ Міністерства економіки України від 24.06.2010. № 742. <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va742665-10>

Мощицька, Т. В. (2010). Державні цільові програми як дієвий інструмент стимулювання розвитку економіки. *Проблеми економіки*, 3, 28–33. https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2010-3_0-pages-28_33.pdf

Назарова, Т. Ю., & Біський, С. Н. (2024). Державні цільові програми як дієвий інструмент стимулювання розвитку економіки. *Бізнес Інформ*, 7, 99–106.

Порядок розроблення та виконання державних цільових програм. (2007). Постанова Кабінету Міністрів України від 31.01.2007. № 106. <https://www.kmu.gov.ua/npas/65116725>

Про державні цільові програми. (2004). Закон України від 18.03.2004. № 1621-IV. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1621-15#Text>

Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової екологічної програми поводження з радіоактивними відходами. (2022a). Розпорядження КМУ від 04.11.2022. № 992-р. <https://www.kmu.gov.ua/npas/proshvalennya-konceptiyi-zagalnodержavnoyi-cilovoyi-ekologichnoyi-programi-povodzhennya-z-radioaktivnimi-vidhodami-041122-992>

Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової програми використання та охорони земель. (2022b). Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 січня 2022. № 70-р. <https://www.kmu.gov.ua/npas/proshvalennya-konceptiyi-zagalnodержavnoyi-cilovoyi-programi-vikoristannya-ta-ohoroni-zemel-190122-70>

Стан виконання державних цільових програм у 2015 році. (2016). Міністерство економіки України. <https://me.gov.ua/view/526e8758-3bdf-4e9d-ad35-aef2da78dd5f>

Стан виконання державних цільових програм у 2016 році. (2017). Міністерство економіки України. <https://me.gov.ua/view/0f2d1697-5c03-4c5f-be4b-939a1138cdea>

Стан виконання державних цільових програм у 2017 році. (2018.) Міністерство економіки України. <https://me.gov.ua/view/e3f907ff-e639-459e-af0f-4fd5157f8a1a>

Стан виконання державних цільових програм у 2018 році. (2019). Міністерство економіки України. <https://me.gov.ua/view/12c3d0e9-ed90-4a51-88db-aed116d28dbc>

Стан виконання державних цільових програм у 2019 році. (2020). Міністерство економіки України. <https://me.gov.ua/view/363af8ed-9b5f-419e-b758-a6ad76da7de6>

Стан виконання державних цільових програм у 2020 році. (2021). Міністерство економіки України. <https://me.gov.ua/view/ab6ea295-f583-4394-8473-49d72e022458>

Щелкунов, В. М. Панасюк, Н. О., & Гаман, Н. (2018). Методичні підходи до оцінки ефективності реалізації цільових програм розвитку соціальної інфраструктури регіону. *Вчені записки Таврійського нац. ун-ту ім. В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*, 3, 2018, 123–128.

Aral, E., Fritzen, S., Howlett, M., Ramesh, M., & Wu, X. (Eds.). (2012). *Routledge Handbook of Public Policy*. Routledge.

Kaplan, R. S., & Northon, D. P. (1992). The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/1992/01/the-balanced-scorecard-measures-that-drive-performance-2>

Patton, M. Q. (1997). *Utilization-focused evaluation: the new century text*. Sage Publications, Inc.

Patton, M. Q. (2015). *Qualitative Research & Evaluation Methods. Integrating Theory and Practice*. Sage Publications, Inc.

Sen, A. (1999). *Economic Policy and Equity: An Overview*. Tanzi, V., & Chu, K., & Gupta, S. (Eds.). International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9781557757883.071>

Stufflebaum, D., & Zhang, G. (2017). *The CIPP Evaluation Model: How to evaluate for improvement and accountability*. Guilford Press.

Vedung, E. (2010). Four waves of evaluation. *Evaluation*, 16(3), 263–277.

Vedung, E., & Hansen, M. B. (2010). Theory-Based Stakeholder Evaluation. *American Journal of Evaluation*, 31(3), 295–313.

References

- Aral, E., Fritzen, S., Howlett, M., Ramesh, M., & Wu, X. (Eds.). (2012). *Routledge Handbook of Public Policy*. Routledge.
- Kanova, O. (2021). Evaluation of the effectiveness of the financial component of the implementation of target programs in Ukraine. *Business Inform*, 8, 134–139 [in Ukrainian].
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/1992/01/the-balanced-scorecard-measures-that-drive-performance-2>
- Methodological Recommendations for Conducting an Assessment of the Economic and Social Efficiency of Implementation of State Target Programs. (2010). Order of the Ministry of Economy of Ukraine dated 24.06.2010 No. 742 [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va742665-10>
- Liutii, I., Rozhko, O., & Liutii, S. (2022). Optimization of State Budget Expenditures in the Ukraine during the War Time. *World of Finance*, 4(73), 45–55 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.35774/sf2022.04.045/>
- Moschytska, T. V. (2010). State Target Programs as an Effective Tool for Stimulating Economic Development. *Problems of Economy*, 3, 28–33 [in Ukrainian]. https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2010-3_0-pages-28_33.pdf
- Nazarova, T. Yu., & Biskyi, S. N. (2024). State target programs as an effective tool for stimulating economic development. *Business Inform*, 7, 99–106. [in Ukrainian].

On approval of the Concept of the National Target Environmental Program for Radioactive Waste Management. (2022a). Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 11/04/2022 No. 992-p. [in Ukrainian]. <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-zagalnoderzhavnoyi-cilovoyi-ekologichnoyi-programi-povodzhennya-z-radioaktivnimi-vidhodami-i041122-992>

On approval of the Concept of the National Target Program for Land Use and Protection. (2022b). By the Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated January 19, 2022 No. 70-p. [in Ukrainian]. <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-zagalnoderzhavnoyi-cilovoyi-programi-vikoristannya-ta-ohoroni-zemel-i190122-70>

On State Target Programs. (2004). Law of Ukraine dated 03/18/2004 No. 1621-IV. [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1621-15#Text>

Patton, M. Q. (1997). *Utilization-focused evaluation: the new century text*. Sage Publications, Inc.

Patton, M. Q. (2015). *Qualitative Research & Evaluation Methods. Integrating Theory and Practice*. Sage Publications, Inc.

Sen, A. (1999). *Economic Policy and Equity: An Overview*. Tanzi, V., & Chu, K., & Gupta, S. (Eds.). International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9781557757883.071>

Shchelkunov, V., & Panasjuk, V., Haman, N. (2018). Methodical approaches to evaluating the effectiveness of the implementation of target programs for the development of the social infrastructure of the region. *Scientific notes of V. I. Vernadsky Taurida National University. Series: Economics and Management*, No. 3, 123–128 [in Ukrainian].

Status of implementation of state target programs in 2015. (2016). *Ministry of Economy of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://me.gov.ua/view/526e8758-3bdf-4e9d-ad35-aef2da78dd5f> [in Ukrainian].

Status of implementation of state target programs in 2016. (2017). *Ministry of Economy of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://me.gov.ua/view/0f2d1697-5c03-4c5f-be4b-939a1138cdea> [in Ukrainian].

Status of implementation of state target programs in 2017. (2018). *Ministry of Economy of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://me.gov.ua/view/e3f907ff-e639-459e-af0f-4fd5157f8a1a> [in Ukrainian].

Status of implementation of state target programs in 2018. (2019). *Ministry of Economy of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://me.gov.ua/view/12c3d0e9-ed90-4a51-88db-aed116d28dbc> [in Ukrainian].

Status of implementation of state target programs in 2019. (2020). *Ministry of Economy of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://me.gov.ua/view/363af8ed-9b5f-419e-b758-a6ad76da7de6> [in Ukrainian].

Status of implementation of state target programs in 2020. (2021). *Ministry of Economy of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://me.gov.ua/view/ab6ea295-f583-4394-8473-49d72e022458> [in Ukrainian].

Stufflebaum, D., & Zhang, G. (2017). *The CIPP Evaluation Model: How to evaluate for improvement and accountability*. Guilford Press.

The Procedure for Developing and Implementing State Target Programs. (2007). Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 01/31/2007 No. 106 [in Ukrainian]. <https://www.kmu.gov.ua/npas/65116725>

Vedung, E. (2003). *Evaluation of State Policy and Programs. Comprehensive* [in Ukrainian].

Vedung, E. (2010). Four waves of evaluation. *Evaluation*, 16(3), 263–277.

Vedung, E., & Hansen, M. B. (2010). Theory-Based Stakeholder Evaluation. *American Journal of Evaluation*, 31(3), 295–313.

Weiss, K. G. (2000). *Evaluation: Methods of Researching Programs and Policies. Fundamentals* [in Ukrainian].

Отримано редакцією журналу / Received: 13.01.25

Прорецензовано / Revised: 25.02.25

Схвалено до друку / Accepted: 17.04.25

Olha BILIAVSKA, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0002-9945-957X

e-mail: olha.biliavska@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

EVALUATION OF NATIONAL TARGETED PROGRAMS: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PRACTICAL APPLICATION IN UKRAINE

Background. In the context of martial law, Ukraine is undergoing socio-economic transformations that affect the financial, including budgetary, policy of the state. In such circumstances, the issues of rational planning and efficient use of budget funds become crucial. One of the effective tools for making optimal management decisions in public finance is the evaluation of national target programs. The article analyzes, systematizes, and summarizes the existing scientific approaches to the evaluation of such programs and considers the approved evaluation methods in Ukraine.

Methods. The study was conducted using theoretical and complex methods.

Results. The study revealed in the existing methodology for evaluating the effectiveness of national programs in Ukraine the lack of assessment of the impact of individual factors, in particular political ones, on the results of program implementation, as well as the lack of assessment of the direct long-term impact of the results of the implementation of such programs on various sectors of the economy and various segments of society as a whole.

Conclusions. The author establishes the need to improve the mechanism of budget programming, in particular, the use of modern scientifically based models of evaluation and formation of indicators of the State Budget, taking into account indicators of assessment of long-term interactions between economic, social, environmental, and other spheres.

Keywords: national programme, evaluation, evaluation models, budget programming, budget expenditures, long-term planning.

Автор заявляє про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The author declares no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

YДК 330.322

JEL classification: F21, E22, O10, O16, P49

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/3>

Oksana BULKOT, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0002-6311-1459

e-mail: oksanabulkot@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

Anna Grazia QUARANTA, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0003-4619-5862

e-mail: annagrazia.quaranta@unimc.it

University of Macerata, Macerata, Italy

SOCIAL IMPACT INVESTMENT: ITS ROLE AND PLACE IN THE INVESTMENT ECOSYSTEM OF A NATIONAL ECONOMY

Background. Over the last decade, Social Impact Investment (SII) has significantly evolved as a response to growing socio-economic challenges and increasing interest from both individual and institutional investors in achieving measurable social outcomes. Governments worldwide have recognized the limitations of traditional subsidy-based approaches and are turning toward innovative, market-based mechanisms that mobilize private capital to address pressing social needs.

Methods. This study employs a mixed-methods approach that includes a systematic literature review, analysis of relevant policy and evaluation reports, and examination of statistical data. The geographic scope is primarily limited to the European Union. To ensure analytical rigor, the study also applies methods of content analysis, synthesis of scientific literature, and market data evaluation.

Results. The article offers a comprehensive definition of SII, identifying its fundamental components. The authors argue that for SII to achieve its full potential, an ecosystem-based approach is essential. The paper conceptualizes the core elements of the SII ecosystem, including social needs, demand- and supply-side actors, and intermediaries operating within a supportive environment. It further generalizes the principles governing their interactions, suggesting a paradigm shift in the development and functioning of national investment ecosystems. This shift involves the emergence of new factors in investment environments, the evolution of interaction models, and the formulation of new regulatory principles and policy instruments. The authors examine the role of SII within national investment frameworks, introducing an original model titled "The House of SII – National Investment Ecosystem Interaction Framework". This model serves as a comprehensive tool for organizing various types of investments and stakeholder relations, as well as for assessing their efficiency, effectiveness, and socio-economic impact—both nationally and globally. The article also evaluates the prospective contributions of SII to achieving of the Sustainable Development Goals (SDGs) and the expansion of SII markets.

Conclusions. The findings indicate that while SII markets vary across countries, there is a universal need for stronger government engagement to support the development of robust and sustainable SII frameworks. The study emphasizes that SII, through its integrative and impact-driven nature, has the potential to become a cornerstone of contemporary social and economic policy, particularly in facilitating systemic change through investment.

Keywords: Investments, Investment Ecosystem, Social Impact Investment, House of Social Impact Investment, National Investment Ecosystem Interaction Framework, Sustainable Development Goals.

Background

Social impact investment (SII) is the provision of finance to organizations addressing social needs with the explicit expectation of a measurable social, as well as financial, return. However, the emergence of SII has made it possible to take a novel approach towards social issues by showcasing how investors may stand to gain from addressing social needs (Bauer, & Smeets, 2015; Hemerijck, 2017).

The United Kingdom, the United States, Australia, and Canada are the countries most at the forefront of impact investing: impact investing is proving to be fertile contexts for building innovative public-private partnerships, in which the savings obtained by the public sector in achieving the social objective are shared between the public and private sectors and are the source of investor returns (Arena et al., 2015; Astor, Fransen, & Voithknecht, 2017; Bureau of European Policy Advisers, 2010; Bouget et al., 2015; Dhéret, & Fransen, 2017).

Literature review. In any case, the issue is becoming increasingly difficult as newer and newer approaches are needed to address social and economic challenges, and public-private partnership models will need to be able to finance, implement, and scale innovative solutions from the bottom up in increasingly efficient ways SII is rather new initiative established as a response to the growing number of investors and corporations are interested in coupling financial returns with positive social, economic and

environmental impacts (Pacelli, Pampurini & Quaranta, 2022; Vandenbroucke, 2017). In 2013 in London, UK at the Social Impact Investment Forum (G8, 2013) there was launched the Social Impact Investment Taskforce.

In line with global trends, the interest in the SII in Europe has been rapidly increasing over recent years. During the last decade, societal problems have become more numerous as well as complex, manifesting at the local, national and global levels (OECD, 2015). Moreover, the recent Covid-19 pandemic and the associated economic crisis have had huge negative effects on the social wellbeing of many citizens. While rapidly growing societal challenges need to be addressed, given the limitations of public budget and the shortcomings of the traditional welfare systems, governments are finding it increasingly difficult to do so (Bonoli, & Natali, 2012; Ferrera, & Maino, 2014; Maduro, Pasi, & Misuraca, 2018; Warner, 2013; Westley, & Antadze, 2010). As a result, governments are seeking new ways of tackling the major challenges of our time and SII has the potential to become an attractive solution (Bekker, 2017; Mackevičiūtė et al., 2020; Pacelli, Pampurini, & Quaranta, 2022). So, it is quite clear, that SII should take its particular place in the overall investment ecosystem of a country.

Despite its growing relevance, a lot of potential SII stakeholders and policy makers have relatively little knowledge about the idea and rationale behind the SII approach.

There is also a lack of systematized information on successful SII market development policy initiatives

implemented at the EU or Member State level. Finally, it remains to be seen how the growing popularity of the SII approach will be affected by the turbulence in the financial markets resulting from the Covid-19 pandemic (Mackevičiūtė et al., 2020).

Also, there is a gap in defining the place and the role of SII in the investment ecosystem of a national economy.

The aim of the article: this study is devoted to defining of SII ecosystem and addresses its place in the overall investment ecosystem of a national economy. This study aims to provide a good understanding of what SII is; the defining SII ecosystem; the potential of SII in terms of achieving the SDGs; and evaluating the place and the role of SII in the investment ecosystem of a national economy.

Methods

This article is based on a critical assessment of key research studies and publicly available data on the subject and review of findings and recommendations from relevant evaluation reports. The geographical focus of this analysis is generally limited to the EU countries. The methodological approach combines three data collection methods: literature review, an analysis of relevant reports, as well as of statistical data. Also, the methods of scientific content-analysis, synthesis of scientific data, and market data analysis were used.

Results

From the analysis carried out, it is clear that SII has evolved over the past decade as the result of a number of factors, including a growing interest by individual and institutional investors in tackling social issues and the tremendous social and economic challenges emphasized by the recent economic crisis. Governments are seeking more effective ways to address these increasing challenges and recognize that novel approaches are needed. They can provide models for leveraging existing capital using market-based approaches with the potential to have a greater impact. SII can also catalyze additional capital flows into

developing economies, critical to the current high-level dialogue on Financing for Development and the development of the new Sustainable Development Goals (OECD, 2017).

In this connection there appear three types of "needs" to be defined and discussed: first, the need to build a global social impact investment community that is collaborative and open to new actors; second, the need to create common frameworks to understand the potential of the market and move towards standardization in impact measurement; third, the need to develop and share best practice, both in governmental policy and more broadly amongst market actors (G8, 2013).

All these "needs" disclose the essence and the structure of the SII ecosystem. In this context, the paper is structured as follows: the first section deals with what SII is and, as a consequence, it will address the definition of what are the key elements of SII ecosystem and which are principles of their interrelation; then there will be the analyses of the place and the role of SII in the investment ecosystem of a national economy; the last section covers the actual future impacts of SIIs in terms of achieving the SDGs and developing markets for SIIs and focuses on the need for more crucial targeted government intervention to foster the development of the SSI market.

Defining SII ecosystem. At the very beginning we need to highlight that SII it's not only about achieving social effects: they aim to create a measurable impact based on how those needs are addressed and how that action generates financial returns. This statement is very important from the standpoint of how this type of investment could be attractive for every type of investor and how they can receive and redistribute their income (returns on investments) as well as how they (or/and companies) can build and implement their investment strategies based on SII in the line of achieving SDG/ESG aims. The key elements of SII are given in Fig. 1.

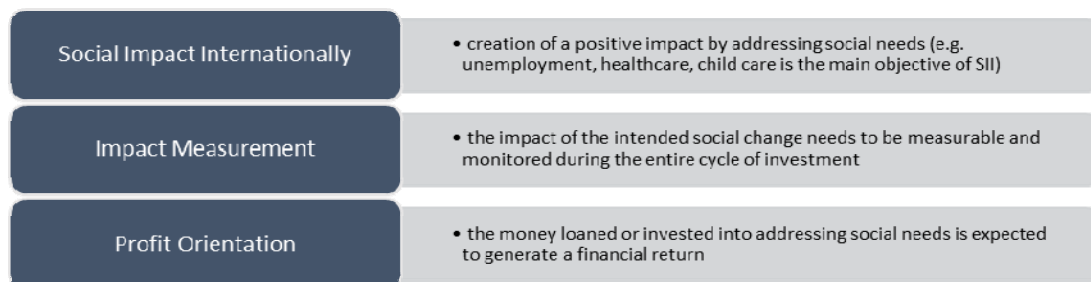


Fig. 1. The key elements of SII

Source: compiled by authors based on (G8, 2013).

As we can see social impact investment is the use of money to generate both social and financial returns, offering a way to help social organizations access suitable financing and improve their ability to deliver impact. Until now, investments have been made taking two variables into consideration: risk and return (in terms of financial return). These variables tend to move in the same direction (i.e. when the risk increases, so does the return required by investors).

Social impact investment is about adding a new variable in the investment decisions: impact, defined as the creation of value for society. From this perspective, the correlation between variables does not have to be negative - the impact and the financial returns are not mutually exclusive.

Moreover, the investor may accept a lower return given the expected impact and risk, which may only cover inflation, or may even take a financial loss in exchange for high

impact. In some contexts, time plays an important role, since in the long run some social impact investments are even more profitable than traditional commercial ones (GIIN, 2017; Maduro, Pasi, & Misuraca, 2018).

According to the G8 Social Impact Investment Taskforce (G8, 2014), Social impact investment can also add value to the classic and mainstream portfolio by including impact investments exits across all asset classes and not representing one asset class on its own.

Indeed, modernizing countries welfare systems to make them more sustainable, and investing in people's current and future capacities throughout their lives while maintaining adequate levels of social protection seem to be fundamental not only to building fairer economies but also to fostering competitiveness and reigniting long-term growth.

To meet this ambitious goal, also considering the fiscal constraints and demographic challenges still facing most countries, it is necessary to use available resources more efficiently and effectively. This means simplifying and better targeting social policies, working to integrate services across levels of governments and areas of intervention, avoiding duplication and the proliferation of benefits and promoting instead a person-centered approach (Maduro, Pasi, & Misuraca, 2018).

For this investment to be effective it is required to take an ecosystem approach, with the aim to prepare any national economy to successfully implementation of SII and to confront rated risks rather than simply "repairing" the consequences afterwards through the disbursement of subsidies. In this connection it is reasonable to generalize the elements of the social impact investment ecosystem (Fig. 2).

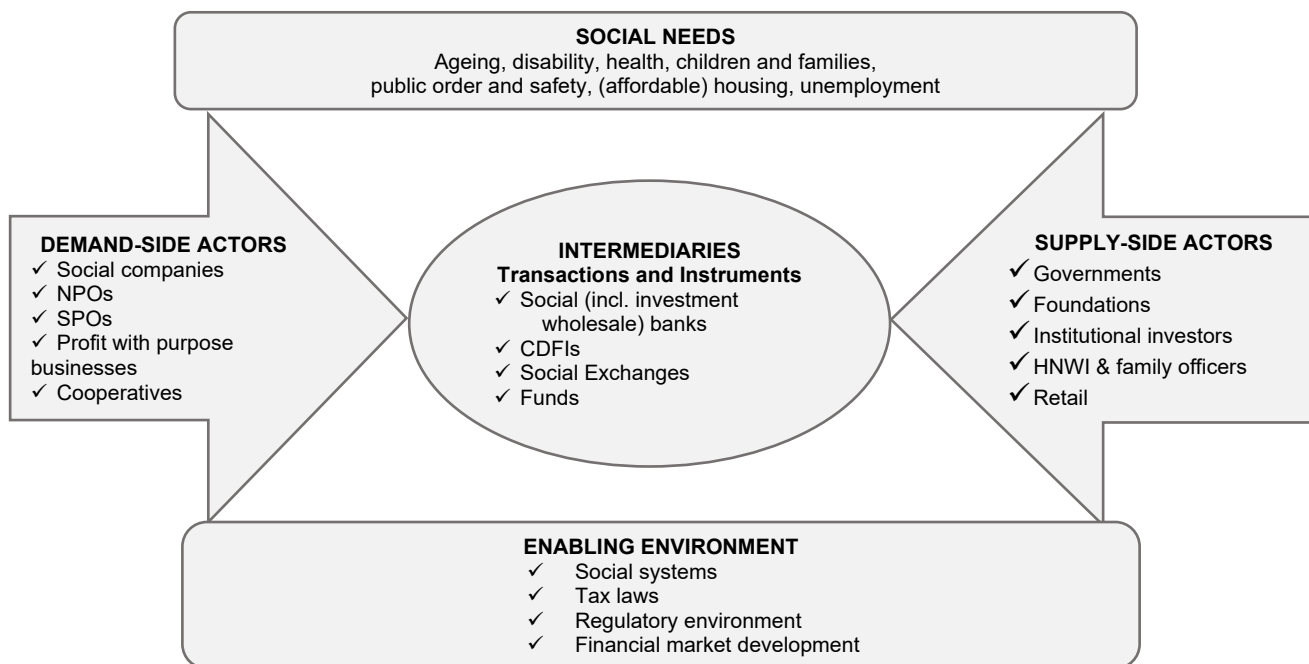


Fig. 2. Social Impact Investment Ecosystem

Source: combined by authors based on (G8, 2013; OECD, 2017).

Social impact investment brings together a diverse group of actors with different goals, expectations and ways of working: while roles may overlap, actors must play to their strengths to encourage market growth.

The driving force behind SII is the desire to address social needs. Capital providers (i.e. investors) are on the supply side of the SII ecosystem (OECD, 2019). This side includes all of the entities or independent actors that provide financing. Investors may come either from the public or private sector. Investment targets (investees) are located on the demand side of the SII ecosystem (World Economic Forum, 2013).

For supply-side actors, this meant investing money and resources in social ventures in a way that would meet investors' capital and risk profile and would be appropriate to the development stage of the social venture as well as providing tax incentives, guarantees or subsidies, and/or co-investing in SII funds. For demand-side actors, it meant finding new models to deliver impact and new markets for social ventures, and supporting social delivery organizations through technical assistance, investment readiness programs, procurement and other initiatives. However, access to finance remains a key issue for such entities because they are seen as high-risk clients that investors are reluctant to invest in (IFISE, 2019). Investors may provide capital directly to investees and, thus, receive direct financial returns (Maduro, Pasi, & Misuraca, 2018).

For enabling actors, it meant taking action to help build the market ecosystem: addressing regulatory issues, such as legal structures. Intermediaries are entities and independent actors that link or provide support to supply- and demand-side actors of the SII ecosystem. Depending on their function, they may be labelled as financial or capacity-building entities and, de facto, they are 'the middlemen in transactions' (Mackevičiūtė et al., 2020; World Economic Forum, 2013).

And, finally, SII ecosystem development: creating intermediaries such as wholesale banks, exchanges or other channels to facilitate links between supply and demand for SII. We have to highlight that collaboration is crucial for ensuring that these roles are complementary and the new actors and new regions will drive market growth: to grow a global market, there is a need to be open to new actors both within domestic markets and in new countries (G8, 2013; OECD, 2017).

The place and role of SII in the investment ecosystem of a national economy. To facilitate innovative and effective development and growth of a national economy all the above outcomes are to be implemented in the overall investment ecosystem of a national economy. This, in turn, reflects in a new paradigm of development and interrelations in national investment ecosystems through forming new factors in investment environments and definitely other interaction models, as well as the regulative principles to be introduced and policies to be developed. The

other transformation process we can observe is the forming of new investment markets, financial instruments and assets with other characteristics and definitely new type of impact-element in national investment ecosystems. This is reflected in the shift from "red" to "blue oceans" in investment markets and trading/investing techniques (Bulkot, 2022a).

In this relation it is important to define the framework for efficient introduction and interaction of SII and overall investment ecosystem of a national economy. This could be implemented based on the Impact Standards for Financing Sustainable Development (IS-FSD) jointly developed by OECD and UNDP (OECD, & UNDP, 2021).

As is known, the IS-FSD help to make high-level impact management principles actionable, and guide the choice of which frameworks, methodologies and tools should be used

to accurately measure and manage impact. They embed the IMP shared norms and provide an operating system for the application of existing tools and frameworks, including metrics, taxonomies and reporting. Impact Standards for Financing Sustainable Development include 4 groups of standards (OECD, & UNDP, 2021):

1. Impact strategy.
2. Impact management approach.
3. Transparency and accountability.
4. Governance.

Based on combining above-mentioned elements of SII ecosystem with IS-FSD and applying them to the investment ecosystem of a national economy we can assume the following linkages (incoming and outgoing streams) within the national investment framework (Fig. 3).

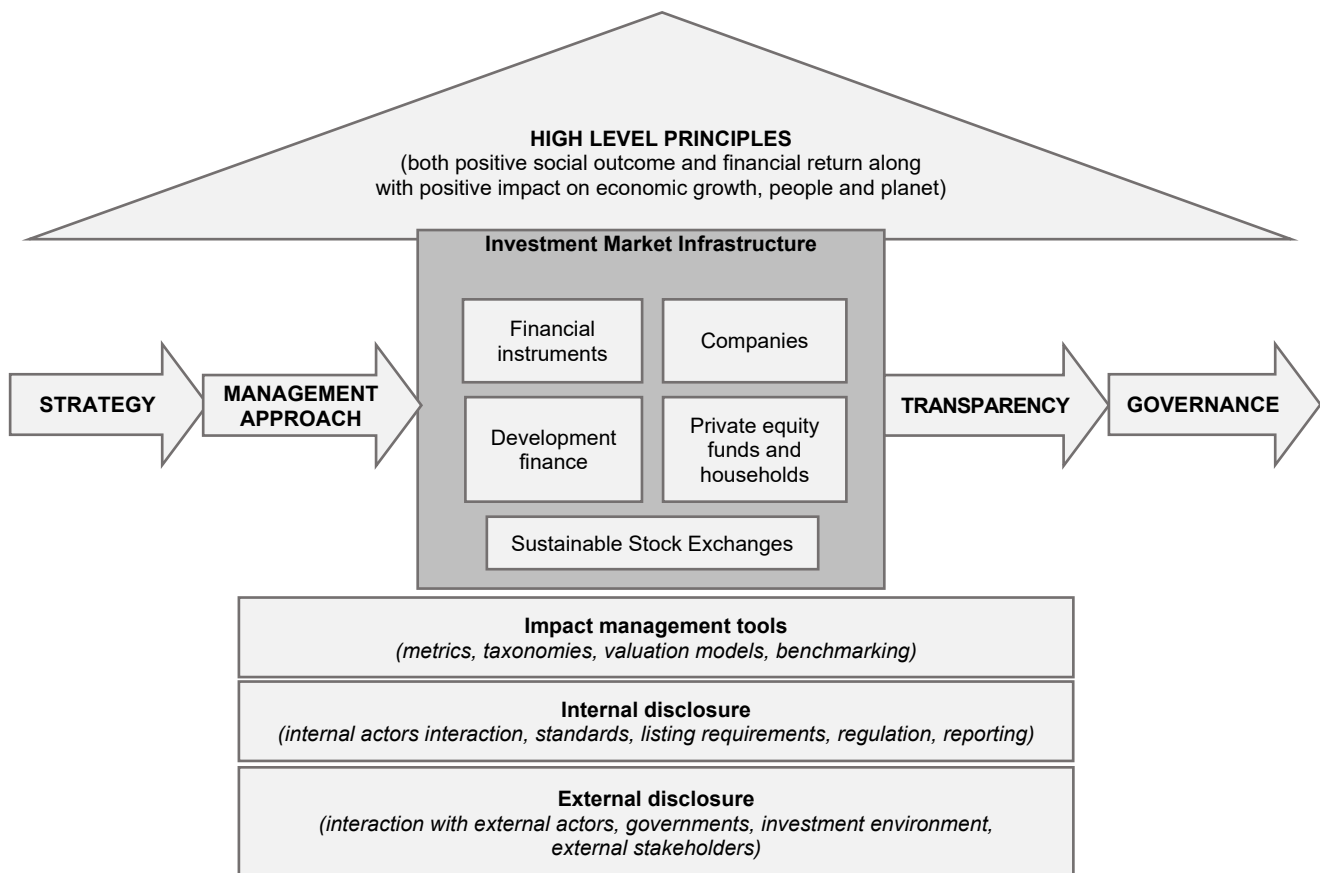


Fig. 3. The House of SII – National Investment Ecosystem Interaction Framework

Source: own elaboration based on (Bulkot, 2022b; OECD, & UNDP, 2021).

This conceptual "House" could be used for arrangement (ordering) all excitant types of investments and related relations, as well as tools for measurement of their efficiency, effectiveness and impact on the national economy in particular and in the global dimension as well.

Practical appliance. For all the reasons explained above and because of the postulate that investment markets provide the entire global economy with financial liquidity, it is important to understand how new investment infrastructure will work and in what direction it will develop.

The potential of SII in terms of achieving the SDGs

Impact investing contributes to solving the world's biggest problems, which are well-framed by the United Nations' Sustainable Development Goals (SDGs) and because systemic challenges require integrated solutions, impact investments often relate to more than one SDG (Fig. 4).

All 17 SDGs are addressed in the aggregated T100 portfolios, but this briefing focuses on five SDGs that account for more than 60% of the invested capital - SDG 11: Sustainable Cities and Communities, SDG 7: Affordable and Clean Energy, SDG 3: Good Health, SDG 2: Zero Hunger, and SDG 12: Responsible Consumption and Production.

While the data show investments across asset classes for these five SDGs as a group, it's clear that each goal provides distinctive opportunities. Private equity, for instance, is the most common investment in SDG 12 and SDG 7, while public equity is the top asset class in SDG 3, reflecting the scale of healthcare solutions, on the contrary, real assets dominate in SDG 11 and SDG 2, where fundamental needs such as land acquisition for sustainable agriculture require more patient capital (Parziale et al., 2019).

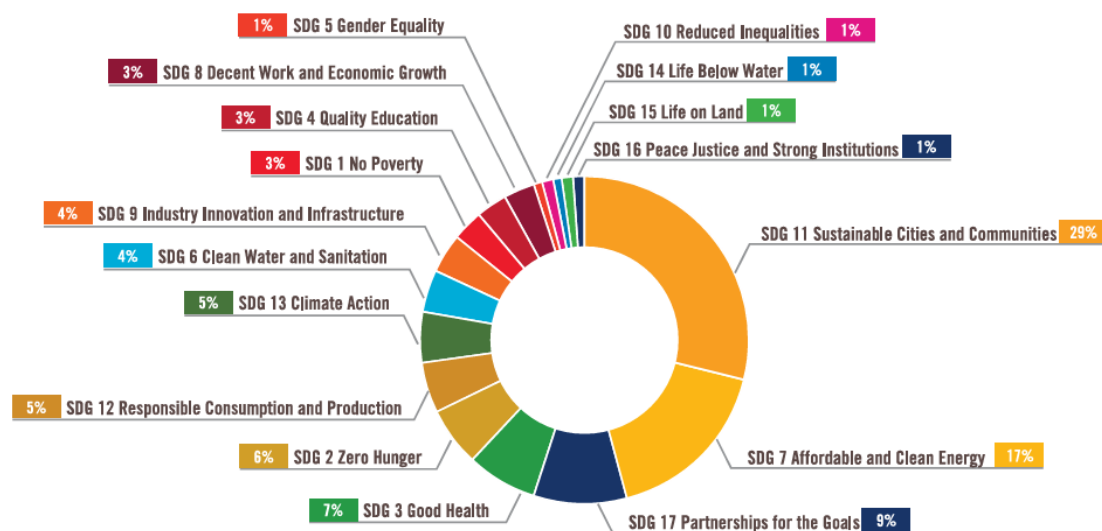


Fig. 4. SDGs and Impact Investment Distribution

Source: (Parziale et al., 2019).

Achieving the Sustainable Development Goals is not just about financing but also:

- shifting where the financing is going (ensure financing is going where it is needed most and that no one is left behind; focus on engaging local investors to build sustainable financing markets; transition from concessional finance to commercial sustainability),
- innovating new approaches (catalyze innovation and experimentation in addressing social, environmental and economic challenges; develop an ecosystem of actors that promotes innovation; recognize the role of the public sector in scaling pilots that are working),
- addressing data gaps (facilitate transparent, standardized and interoperable data sharing; ensure funding of data infrastructure; develop a framework and coordinate approaches for assessing impact) and
- putting the right policies in place (require the ex-post assessment outcomes of policy initiatives; ensure that impact represents a substantive commitment between the public and private sector; leverage development co-operation as a vector for policy transfer) (OECD, 2019).

SII market development

There is growing evidence that impact investments can be impactful and generate financial returns (Busch, Bauer, & Orlitzky, 2016; De la Porte, & Natali, 2018). A recent study by JP Morgan found that impact investments outperformed traditional investments in the first quarter of 2020 and estimates a prospective growth in SIIs between \$400 and \$100 billion by 2025. They also found that the expected returns of many existing social impact investments in emerging markets fall largely in the 8-11.9 % bracket for debt investments, and the 20-24.9 % bracket for equity. This compares to developed market return expectations of 5-7.9 % and 15-19.9 % in debt and equity respectively (O'Donohoe, Leijonhufvud, & Saltuk, 2010).

The impact investing market is still relatively small, but it is growing rapidly. In 2017, impact investing was estimated to be a \$228 billion market. The World Economic Forum reports a potential growth of 60% per year in the time span of 2013–2020 (World Economic Forum, 2013).

To illustrate this fact, in 2017, the SII market in nominal terms was over 12 times larger than it had been in 2011 (Fig. 5).

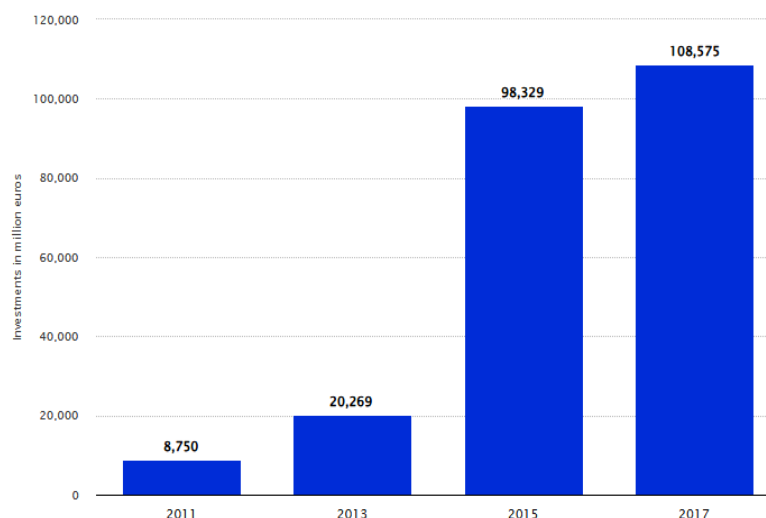


Fig. 5. Value of impact investing by high-net-worth individuals in European ethical investments (SRI) market from 2011 to 2017 (in million euros)

Source: (Statista, 2018).

This is expected to grow to \$1 trillion by 2025. Furthermore, a study by Bain & Company found that impact investments have the potential to generate higher risk-adjusted returns than traditional investments. The growth of impact investing has been driven by increasing interest from individuals, institutions, and governments (78 Impact Investing Firms You Should Know, 2024).

The impact investing markets thus varies greatly from country to country (Fig. 6). The lack of reliable statistical data on the impact investing market in Europe is a known weakness. The exact size of the impact investing market is thus hard to estimate.



Fig. 6. Size of SII market according to different estimations

Source: (Impact Investment Landscape in Europe, <https://impactdatabase.eu/read/>).

Moreover, the social impact investment local markets have different shapes, which are the result of their social economy landscape and social needs, financial markets sophistication and scale, public sector commissioning culture and policy-making processes.

However, before digging into national and sub-national social impact investment ecosystems, it is worth to recalling some of the financial instruments currently most used or emerging in this field: the analytical framework considers therefore three broad and general criteria, each of them corresponding to a different element of a social impact investment market (Maduro, Pasi, & Misuraca, 2018; Mackevičiūtė et al., 2020):

- 1) Market Infrastructure, triggering an enabling policy environment for social enterprise and social innovation to grow;
- 2) Demand Side, having a healthy ecosystem to support social service providers and a vibrant and organized set of social service providers;
- 3) Supply Side, the availability of impact-driven capital that provides the investment flow needed to fuel the local ecosystem.

Despite significant progress, the EU SII market has not yet achieved its full potential. The maturity level of the SII market remains low in most EU Member States – in 4/5 of the EU it is considered to be at its 'incipient' or 'infant' stages (Maduro, Pasi, & Misuraca, 2018). Eurosif interprets SII as only one type of socially responsible investment. According to them, only around 0.5% of all socially responsible investments in the EU belong to the SII market. Furthermore, the European SII market lags far behind such markets in the U.S. and Canada. Currently, 58% of all investors are situated in North America and only 21% of investors of the overall €458 billion market are based in Europe⁵. Furthermore, there are significant differences within the EU.

In many countries, SII is still a relatively new approach. Thus, intervention by governments is needed in order to foster a rapid development of the SII market (Mudaliar, Bass, & Dithrich, 2019; OECD, 2019).

The reasons would seem to be as follows.

First, an absolute majority (over 80%) of the initiatives are domestic, i.e. they target national SII ecosystems. International or cross-border initiatives (i.e. targeted at several countries at once) remain scarce (OECD, 2019).

Second, a majority of successful initiatives are implemented in countries with the most mature SII markets, and that there are very few initiatives implemented in CEE and other countries with the least mature SII markets.

Third, policy instruments targeted at the supply side of the SII market dominate over instruments targeted at the demand side or intermediaries.

Fourth, instruments targeted at or working as supply-side mechanisms are highly reliant on a government's power to grant financial resources

Fifth, regarding the role of governments in the process of SII market development, it seems that governments are most likely to act as SII Market Participants. They relatively often take on the role of supply side actors and provide investment capital.

Sixth, the Covid-19 pandemic has had a significant effect on the SII market facilitating the entities to pay more attention to SII (GIIN, 2020a; GIIN, 2020b; Mackevičiūtė et al., 2020; Stauffenberg, 2020).

Discussion and conclusions

The dominant feeling in the last period would seem to be uncertainty; an uncertainty of political, economic, and financial markets grappling with the assessment of more or less pervasive changes to the global economy.

This uncertainty is inevitably reflected in the investment choices of savers, but even more so in those of institutional investors. If traditional asset classes present changing scenarios and thus complicate their financial assessment, portfolios generally tend to veer toward more liquid, less risky and, consequently, less profitable exposures.

Here, then, is where the uncertain scenario somehow requires that new sources of return be sought in alternative markets in a fashion that improves the investor's risk-return profile.

Pension funds and banking foundations, as well as savers and consumers, are therefore showing, an increasing interest in investment strategies that apply sustainable and ESG-conscious selection criteria. If, moreover, it is the members themselves who are beginning to demand accountability for how and toward which financial areas their contributions are invested, evidently sustainable investment instruments are also beginning to find more and more space in the portfolios of the Institutions.

However, it is not only investors who look at environmental protection, virtuous governance, and possible positive social impacts. For asset managers too assets committed to socially responsible investments are growing too.

While this sustainability approach should not be confused with so-called "ethical finance" -which seems to evoke moral concepts almost as opposed to profit-seeking- the integration of traditional financial analysis with constraints based on ESG parameters, SRI strategies and social impact investing (SII) undoubtedly makes portfolios perform better in the long run.

The time is therefore ripe for a change of approach in which a certain traditional finance gives way to new and responsible one. Private welfare and institutional investors then have the opportunity to combine profitability of their assets and social spillovers projected increasingly toward a national dimension.

In a context where there will be an increasing need for virtuous and conscious behavior, generating socio-economic benefits and spillovers for the entire community seems to be precisely the only perspective that governments and institutional investors should have for the foreseeable future for the foreseeable future.

Authors' contribution: Oksana Bulkot – conceptualization, literature review, analysis of statistical data, empirical research, the concept of "The House of SII – National Investment Ecosystem Interaction Framework", a draft of the research, editing, and preparing the final text of the article; Anna Grazia Quaranta – methodology, literature review, theoretical background of the research, draft of the research, reviewing and editing.

References

- Arena, M., Bengo, I., Calderini, M. & Chiodo, V. (2015). Social Impact Bonds: New Finance or New Procurement. *ACRN Oxford Journal of Finance and Risk Perspectives*, 4(4), 168–189.
- Astor, E., Fransen, L., & e Vothknecht, M. (2017). Social Investment for a Cohesive and Competitive European Union. In: *The Uses of Social Investment* (pp. 301–309). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198790488.003.0027>
- Bauer, R., & Smeets, P. (2015). Social Identification and Investment Decisions. *J. Econ. Behav. Organ.* 117, 121–134.
- Bekker, S. (2017). Can European Socioeconomic Governance Be Social Investment Proof? In: *The Uses of Social Investment* (pp. 310–318). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198790488.003.0028>
- Bureau of European Policy Advisers (2010). *Empowering People, Driving Change: Social Innovation in the European Union*. European Commission. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/4e23d6b8-5c0c-4d38-bd9d-3a202e6f1e81>
- Bonoli G., & Natali D. (2012). *The Politics of the New Welfare State*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199645244.001.0001>
- Bouget, D., Frazer, H., Marlier, E., Sabato S., & Vanhercke B. (2015). *Social investment in Europe: A study of national policies, European Social Policy Network (ESPN)*. European Commission.
- Busch, T., Bauer, R., & Orlitzky M. (2016). Sustainable development and financial markets: Old paths and new avenues. *Business & Society*, 55(3), 303–329.
- Bulkot, O. (2022a). Sustainable investing: World practice and perspectives for national economy of Ukraine. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv*, 1(218), 5–11. <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2022/218-1/1>
- Bulkot, O. (2022b). Investment ecosystem as a new framework for investment interaction in a national economy. In International scientific and practical conference "Mechanisms of economic development in the context of global changes: international experience" (pp. 1–128). Baltija Publishing.
- De la Porte, C., & Natali, D. (2018). Agents of institutional change in EU policy: the social investment moment. *Journal of European public policy*, 25(6), 828–843.
- Dhéret, C., & Fransen, L. (2017). *Social Investment first! A precondition for a modern Social Europe*. European policy centre.
- Ferrera, M., & Maino, F. (2014). *Social Innovation beyond the State. Italy's second welfare in a European perspective*. WP-2WEL, 2, 14.
- G8 Social Impact Investment Forum. (2013, July). *Outputs and agreed actions*. https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/225547/G8_Social_Impact_Investment_Forum_-_Outputs_and_Agreed_Actions.pdf
- G8 Social Impact Investment Taskforce. (2014). <https://www.gov.uk/government/groups/social-impact-investment-taskforce>
- GIIN. (2017). *Annual impact investor survey* (7th ed.) <https://thegiin.org/publication/research/annualsurvey2017/>
- GIIN. (2020). *The Impact Investing Market in the COVID-19 Context: Response, Recovery, and Resilience*. <https://thegiin.org/publication/research/the-impact-investing-market-in-the-covid-19-context-an-overview/>
- Hemerijck, A. (2017). *The Uses of Social Investment*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198790488.001.0001>
- IFISE. (2019). Handbook: Financial instruments for social impact. https://www.t33.it/resources/docs/10fa1cfbcbee/d_3-2_handbook_june_2019.pdf
- Mackevičiūtė, R., Martinaitis, Z., Lipparini, F., Scheck, B. C., & Styczyńska, I. (2020). *Social Impact Investment – Best practices and recommendations for the next generation*. European Parliament, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies.
- Maduro, M., Pasi, G., & Misuraca, G. (2018). *Social impact investment in the EU: Financing strategies and outcome-oriented approaches for social policy innovation*. Publications Office of the European Union. https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC111373/jrc111373_jrc-s4p_report_sii-eu_maduro-pasi-misuraca_def_12122018.pdf
- Mudaliar, A., Dithrich, H. (2019). *Sizing the impact investing market*. <https://s3.amazonaws.com/giin-web-assets/giin/assets/publication/research/sizing-the-impact-investing-market-webfile.pdf>
- O'Donohoe, N., Leijonhufvud, C., & Saltuk, Y. (2010). *Impact investment: An emerging asset class*. JP Morgan & Rockefeller Foundation. <https://s3.amazonaws.com/giin-web-assets/giin/assets/publication/research/impact-investments-an-emerging-asset-class2.pdf>
- OECD. (2015). *Social impact investment: Building the evidence base*. OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264233430-en>
- OECD. (2019). *Social Impact Investment 2019: The impact imperative for sustainable development*. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/9789264311299-en>
- OECD. (2017). *Social impact investment*. OECD Publishing, Paris. <https://web.archive.oecd.org/2017-09-19/337959-social-impact-investment.htm>
- OECD, & UNDP. (2021). *OECD-UNDP Impact Standards for Financing Sustainable Development*. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/744f982e-en>
- Pacelli, V., Pampurini, F., & Quaranta, A. G. (2022). Environmental, social and governance investing: Does rating matter? *Business Strategy and the Environment*, 32, 30–41. <https://doi.org/10.1002/bse.3116>
- Parziale, D., Gafarou, J., Siegel, K., & Jensen, M. (2019). *T100 Focus: The frontier of SDG investing*. Tonic. <https://tonic.com/wp-content/uploads/T100-Focus-The-Frontier-of-SDG-Investing.pdf>
- Statista. (2018). *Socially responsible investments in Europe – Impact investing*. <https://www.statista.com/statistics/425974/socially-responsible-investments-europe-impact-investing/>
- Stauffenberg, A. von. (2020, August 26). *Impact investing in COVID-19 times: A three-step mission*. INSEAD Knowledge. <https://knowledge.insead.edu/blog/insead-blog/impact-investing-in-covid-19-times-a-three-step-mission-14446>
- Vandenbroucke, F. (2017). Social Investment as a Policy Platform: A European Argument. In: *The Uses of Social Investment* (pp. 319–327). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198790488.003.0029>
- Warner, M. E. (2013). Private finance for public goods: social impact bonds. *Journal of Economic Policy Reform*, 16(4), 303–319. <https://doi.org/10.1080/17487870.2013.835727>
- Westley, F., & Antadze, N. (2010). Making a difference: Strategies for scaling social innovation for greater impact. *Innovation Journal*, 15(2).
- World Economic Forum. (2013). *From the margins to the mainstream: Assessment of the impact investment sector and opportunities to engage mainstream investors*. https://www3.weforum.org/docs/WEF_II_FromMarginsMainstream_Report_2013.pdf
- 78 Impact Investing Firms You Should Know. (2024, October). *Causeartist*. <https://causeartist.com/changing-the-world-through-social-impact-investing/>

Отримано редакцією журналу / Received: 28.01.25
Прорецензовано / Revised: 20.02.25
Схвалено до друку / Accepted: 03.03.25

Оксана БУЛКОТ, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0002-6311-1459
e-mail: oksanabulkot@knu.ua
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Анна Грація КАРАНТА, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0003-4619-5862
e-mail: annagrazia.quaranta@unimc.it
Університет Мачерати, Мачерата, Італія

СОЦІАЛЬНИ ІМПАКТ ІНВЕСТИЦІЙ: РОЛЬ І МІСЦЕ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ЕКОСИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Вступ. Протягом останнього десятиліття соціальні імпакти інвестицій (CII) зазнали суттєвих трансформацій у відповідь на загострення соціально-економічних викликів і зростання інтересу як з боку індивідуальних, так і інституційних інвесторів до досягнення вимірюваних соціальних результатів. Уряди все частіше визнають обмеження традиційних підходів на основі дотацій і звертаються до інноваційних ринкових механізмів, здатних мобілізувати приватний капітал для розв'язання актуальних суспільних проблем.

Методи. Стаття ґрунтується на критичному аналізі ключових наукових досліджень і загальнодоступних даних із відповідної тематики, а також на аналізі висновків і рекомендацій, сформульованих у релевантних оціночних звітах. Географічна спрямованість аналізу переважно обмежена країнами Європейського Союзу. Методологічний підхід поєднує три основні методи збору даних: огляд наукової літератури, аналіз відповідних аналітичних і політичних звітів, а також статистичних даних. Крім того, застосовано методи наукового контент-аналізу, синтезу наукової інформації та аналізу ринкових даних.

Результати. Надано визначення поняття соціальних імпакти інвестицій та окреслено їхні ключові складові: соціальна орієнтація, вимірювання впливу й орієнтація на прибуток. Автори обґрунтовують необхідність екосистемного підходу для ефективної реалізації CII на національному рівні, підкреслюючи важливість узгодження соціальних потреб із дією попиту та пропозиції, а також роллю посередників у сприятливому середовищі. Запропоновано концептуальну модель: "Будинок CII – модель взаємодії інвестиційної екосистеми національної економіки", яка дозволяє систематизувати типи інвестицій, взаємовідносини між учасниками ринку й інструменти оцінювання ефективності, результативності та впливу на національну економіку і глобальний розвиток. Проаналізовано потенціал CII у контексті досягнення Цілей сталого розвитку та розширення ринку соціальних інвестицій.

Висновки. Незважаючи на варіативність ринків соціального інвестування в різних країнах, результати дослідження засвідчують універсальну потребу в активному державному втручанні для розвитку стійких і масштабованих систем CII. Автори доходять висновку, що соціальні імпакти інвестицій завдяки своїй інтегративній і результатноорієнтованій природі можуть стати основою сучасної соціально-економічної політики, спрямованої на досягнення системних змін за допомогою інвестування.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційна екосистема, соціальні імпакти інвестицій, "будинок" соціальних імпакти інвестицій, модель взаємодії інвестиційної екосистеми національної економіки, цілі сталого розвитку.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 339.9
JEL classification: F20, H25, M41
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/4>

Анастасія ГОНЧАР, асп.
ORCID ID: 0009-0002-8097-2055
e-mail: gonchar.anastasii@gmail.com
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Тетяна МЕЛЬНИК, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0002-3617-6927
e-mail: t.melnyk@knu.ua
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Вступ. Розвиток міжнародної торгівлі та збільшення ролі транснаціональних корпорацій підняли питання міжнародного оподаткування на новий рівень, а контроль за трансфертним ціноутворенням є однією з актуальних проблем сьогодення. Якісно проведений функціональний та економічний аналіз контрольованих операцій є одним із найважливіших компонентів документації з трансфертного ціноутворення та надає можливість правильно визначити в подальшому метод порівняння та в цілому провести порівняльне дослідження щодо відповідності цін у контрольованих операціях принципу "втягнутої руки". Метою було дослідити та визначити шляхи вдосконалення теоретичних та практичних аспектів проведення аналізу контрольованих операцій задля оцінювання їхньої відповідності принципу "втягнутої руки".

Методи. Основу дослідження становить використання таких методів: методи логічного узагальнення – визначення основних аспектів проведення функціонального й економічного аналізу, оцінювання впливу необхідності зіставності економічних умов діяльності сторін операцій та проблематика коригування на країновий ризик; метод аналізу – стан і перспективи вдосконалення функціонального й економічного аналізу, чинних нормативно-правових актів, дослідження структури застосування методів трансфертного ціноутворення, а також табличні методи та групування для відображення узагальненої інформації щодо аналітичного забезпечення трансфертного ціноутворення та його вдосконалення.

Результати. Узагальнено та запропоновано вдосконалення процесу проведення функціонального аналізу під час здійснення порівняльного дослідження, розроблено покроковий шлях аналізу можливості застосування того чи іншого методу трансфертного ціноутворення за їхньої послідовності, розроблено тест для підприємств для аналізу можливості застосування принципу групування контрольованих операцій, визначено важливість географічного розташування зіставних компаній у проведенні порівняльного дослідження та шляхи подальшого вдосконалення функціонального аналізу з урахуванням фактора географічного розташування.

Висновки. На основі проведеного дослідження визначено важливість якісного здійснення та подальшого вдосконалення функціонального аналізу трансфертного ціноутворення з метою оцінювання, які функції, активи та ризики найбільше вплинули на ціноутворення в контрольованих операціях, і на основі цього – проведення якіснішого економічного аналізу. Виявлено, що при проведенні порівняльного дослідження за відсутності зіставних компаній на локальному ринку, не завжди географічно близькі ринки є зіставними, віддаленіші регіони / країни можуть бути більш зіставними за економічно-політичними й іншими умовами. Причому є можливість здійснювати коригування на країновий ризик, проте це варто робити з огляду на ситуації і доступність даних, щоб це приводило до більш надійних результатів, а не навпаки.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, контрольовані операції, функціональний аналіз, економічний аналіз, порівняльне дослідження, методи трансфертного ціноутворення, принцип групування, рентабельність, країновий ризик, принцип "втягнутої руки".

Вступ

Глобалізація світової економіки та цифровізація у всіх сферах життя привели до розвитку міжнародної торгівлі та збільшення кількості транснаціональних корпорацій. Транснаціональні компанії широко користуються податковими перевагами тих чи інших країн шляхом "розмиття" бази оподаткування й оподаткування прибутку в юрисдикціях із меншими ставками податку на прибуток. Починаючи з 2013 р. Організація Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР) постійно розробляє та вдосконалює рекомендації, шляхи протидії уникненню від сплати податків, які у свою чергу імплементуються у законодавство країн у всьому світі з метою контролю відповідності трансфертних цін згідно з принципом "втягнутої руки". Забезпечення ефективного аналізу умов і цін у контрольованих операціях (КО), включаючи потенційно контрольовані на етапі укладання договорів, є запорукою збереження репутації та інвестиційної привабливості підприємств, уникнення штрафних санкцій, а також запобігання втратам для бюджетів країн. Аналітичне забезпечення трансфертного ціноутворення (ТЦ) включає комплекс заходів, спрямованих на збір, оброблення й аналіз інформації, необхідної для обґрунтування трансфертних цін на відповідність їх принципу "втягнутої руки". Причому

аналітичний аспект має кілька етапів, таких як: ідентифікація КО, функціональний аналіз, аналіз економічної доцільності здійснення КО, вибір методу ТЦ, пошук неконтрольованих зіставних операцій, розрахунок показників рентабельності, проведення необхідних коригувань цін / рентабельності за необхідності та документування отриманих результатів.

Настановами ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній і податкових служб (останнє оновлення 2022 р., мають рекомендаційний характер) визначається необхідність проведення функціонального аналізу сторін контрольованих операцій із метою визначення функцій, понесених ризиків і використаних активів сторонами в контрольованих операціях та їхнє порівняння з функціями, ризиками та задіяними активами незалежними сторонами (функціональний аналіз). Оскільки ці рекомендації імплементовані в Податковий кодекс України (ПКУ), пп. 39.2.2.2 ст. 39 проведення функціонального аналізу є обов'язковим елементом документації із трансфертного ціноутворення. Наступним аналітичним аспектом трансфертного ціноутворення є безпосереднє проведення аналізу можливості застосування того чи іншого методу трансфертного ціноутворення до конкретної контрольованої операції та визначення показника рентабельності

© Гончар Анастасія, Мельник Тетяна, 2025

(економічний аналіз), що може бути порівняний відповідно до методу трансфертного ціноутворення й умов контрольованої операції. Проте проведення як функціонального аналізу, так і економічного аналізу має багато суб'єктивних моментів, що залишаються невизначеними відповідно до видів операцій і галузей діяльності суб'єктів господарювання та викликають багато непорозумінь і для самих підприємств під час здійснення такого аналізу для подальшого звітування, і для податкових органів під час перевірок.

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів аналітичного забезпечення ТЦ, здійснення аналізу контрольованих операцій під час порівняння умов і цін / рентабельності в контрольованих операціях і неkontrolьованих операціях (НКО) між незалежними сторонами.

Огляд літератури. Нині саме питання аналітичного забезпечення детально не досліджено вітчизняними науковцями, проте теоретичні та методологічні питання трансфертного ціноутворення розкрито Котенко А. М., Мішиним М. О., Брояковим С. В. та Гетьманом К. О. (Котенко та ін., 2021). У своїй монографії вони також розкривають теоретичні та практичні проблеми застосування положень податкового законодавства, що регламентує трансфертне ціноутворення, та історичні аспекти розвитку трансфертного ціноутворення. Кіляр О. Р. та Фроленко Р. В. (Кіляр, & Фроленко, 2016) досліджували новачі та особливості законодавчого врегулювання трансфертного ціноутворення, а також методику визначення діапазону цін для трансфертного ціноутворення, адаптовану до європейського законодавства. Також розкрито сутність принципу "витягнутої руки", що застосовується для визначення обсягу оподаткованого прибутку. Кужелев М. О. та Сиволап М. І. (Кужелев, & Сиволап, 2021) окреслили етапи моніторингу контрольованих операцій і дійшли висновку, що після встановлення повноти та своєчасності відображення контрольованих операцій увага зосереджується на встановленні ризиків із трансфертного ціноутворення. Авторами запропоновано впровадження тестування контрольованих операцій щодо їхньої ризиковості за відповідною матрицею. За результатами обрахунку показників за кожним напрямком матриці залежно від отриманих результатів пропонується присвоювати відповідну кількість балів, які обчислюватимуть у загальному підсумку балів. Стеблюк Н. Ф., Мироненко Д. К., Ботвінов Р. Г., Небаба Н. О. та Сердюков, К. Г. (Стеблюк та ін., 2024) досліджували теоретичні, методологічні та практичні питання трансфертного ціноутворення в системі оподаткування компаній. Приходять до висновку, що вибір методів трансфертного ціноутворення має бути обґрунтованим, систематичним і здійснюватися з урахуванням конкретних умов бізнесу й обраного підходу до оцінювання прибутковості операцій. Автори підкреслюють необхідність урахування всіх факторів, які можуть впливати на результати аналізу, таких як: функціональний аналіз операцій, наявність інформації для проведення порівняльного аналізу, а також відповідність контрольованих і неkontrolьованих операцій. Стінс, Гоннет, Бойзелінк та Петутшніг (Стінс та ін., 2022) у своїй роботі дослідили важливість урахування ризику країни під час проведення дослідження і в ході аналізу прийшли до висновку, що ризик країни впливає на прибутковість компаній у цій державі, чим вищий ризик, тим вища відповідно буде прибутковість. Далі у процесі дослідження автори доходять такого висновку, що просто використання порівняльних даних із сусідніх країн або країн, що

розміщені в безпосередній географічній близькості до перевіреної компанії, недостатньо для оптимального застосування у визначенні зіставного діапазону рентабельності. Навпаки, результати свідчать про те, що макроекономічні фактори, такі як суверенний рейтинг кредитного ризику держави, є кращими показниками для порівняльного дослідження, ніж географічна близькість країни. Оскільки аналітичні аспекти функціонального й економічного аналізів трансфертного ціноутворення розглядалися частково, виникає потреба в подальшому дослідженні та вдосконаленні теоретичних і практичних питань проведення цих аналізів для отримання надійних результатів у процесі зіставлення контрольованих операцій відповідно до принципу "витягнутої руки".

Методи

В основу дослідження аналітичного забезпечення трансфертного ціноутворення покладено методи логічного узагальнення, що дало можливість визначити основні аспекти проведення аналізу потенційних КО та їх подальшого аналізу під час підготовки документації з трансфертного ціноутворення, оцінити вплив необхідності зіставності економічних умов діяльності сторін операції та дослідити проблематику коригування на країновий ризик. Також застосовувався метод аналізу для дослідження стану та перспектив удосконалення підходів до проведення функціонального й економічного аналізів, чинних нормативно-правових актів, дослідження структури застосування методів трансфертного ціноутворення. У процесі дослідження використано також табличні методи та групування для відображення узагальненої інформації щодо аналітичних аспектів функціонального й економічного аналізів та їхнього вдосконалення.

Результати

Аналітичний аспект трансфертного ціноутворення для підприємства в першу чергу розпочинається зі стадії визначення чи наявності КО за звітний період. Цей аналіз підприємство має виконувати, якщо ним відповідно до пп. 39.2.1.7 ст. 39 ПКУ досягається поріг доходу за звітний період у 150 млн грн. Під час виконання вказаного критерію, підприємству необхідно проаналізувати обсяги реалізації / придбання товарів, робіт (послуг) на адресу / від нерезидентів протягом такого звітного періоду. Для цього відповідальним особам, які проводять такий аналіз, можна діяти за наведеними кроками (рис. 1).

У разі відповідності обсягів аналізованих операцій вартісним критеріям КО з нерезидентами, визначеними пп. 39.2.1 ст. 39 ПКУ, або наближення обсягів до порогу у 10 млн грн, підприємству необхідно проаналізувати такі операції на відповідність їх принципу "витягнутої руки". Операції, що наближаються до порогу вартісного критерію, мають аналізуватися також, оскільки за невідповідності цін / рентабельності ринковому рівню, їхня вартість має бути відкоригована, що може призвести до перевищення порогового значення. Після визначення КО підприємство готує звіт про контрольовані операції та документацію з трансфертного ціноутворення.

Основною метою складання документації з трансфертного ціноутворення та подальше її подання за запитом контролюючих органів є обґрунтування цін / рентабельності в КО відповідно до принципу "витягнутої руки". Для цього обов'язковим є здійснення функціонального аналізу (пп. 39.2.2.2 ст. 39 ПКУ). Настанови ОЕСР із трансфертного ціноутворення для транснаціональних підприємств і податкових адміністрацій від 2022 р. (Настанови ОЕСР) визначають мету здійснення функціонального аналізу як "ідентифікація економічно значущих

видів діяльності та обов'язків, які виконуються, активів, що використовуються або вносяться, та ризиків, які беруть на себе сторони операцій" (OECD, 2022, параграф 1.51). Також Настановами ОЕСР наголошено, що хоч одна сторона може надавати велику кількість функцій порівняно з іншою стороною транзакції, важливою є економічна значущість цих функцій із погляду їхньої

частоти, характеру та цінності для відповідних сторін транзакцій (OECD, 2022). Тобто необхідно порівнювати не тільки кількість виконуваних функцій, понесених ризиків і використовуваних активів, а й їхню вагомість і значущість у процесі реалізації товарів, виконання робіт (послуг) у КО.

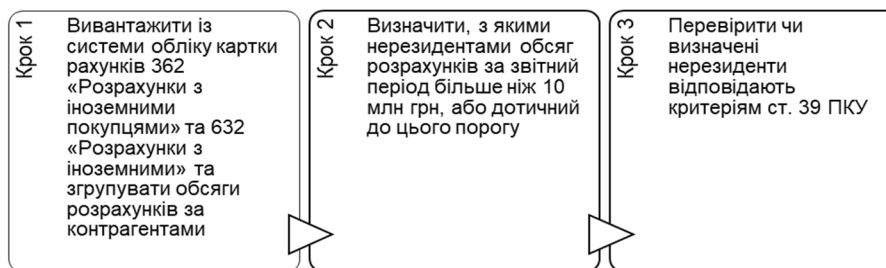


Рис. 1. Порядок визначення на підприємстві наявності й обсягу КО за звітний період

Джерело: складено авторами.

Аналіз функцій у КО та НКО має враховувати багато аспектів, основні з яких є: вид діяльності підприємства, його роль у ТНК та умови діяльності в галузі, де вона здійснюється (Leksono, 2015). ПКУ наводить приклади функцій і ризиків, які можуть досліджуватися підприємствами у процесі виконання функціонального аналізу, але визначення їх має здійснюватися на основі аналізу умов договорів, укладених між сторонами. Проте важливо пам'ятати про дотримання одного з принципів бухгалтерського обліку, що полягає у превалюванні сутності над формою, що працює і в цьому випадку й полягає в аналізі фактично здійснених функцій, понесених ризиків і використаних активів у конкретній КО та НКО відповідно.

Головним недоліком нормативно-правового регулювання здійснення функціонального аналізу в трансфертному ціноутворенні є відсутність визначення чіткої методології його проведення та визначення обов'язкових функцій, активів і ризиків, що мають бути досліджені для різних видів операцій. Така конкретика може покращити ефективність проведення функціонального аналізу та розуміння можливості порівняння КО та НКО, унеможливить неврахування тих чи інших функцій, активів і ризиків та маніпулювання (чи приховування) факту їх здійснення чи навпаки.

На основі дослідження норм ПКУ й умов стандартних договорів за видами операцій пропонується перелік обов'язкових функцій, активів і ризиків для кількох найпопулярніших видів операцій, що підпадають під контроль ТЦ і потребують деталізованого аналізу (табл. 1). Звичайно, перелік може бути доповнений за аналізу з урахуванням специфіки галузі й операцій. Варто також відмітити, що зазвичай у процесі здійснення нижчеописаних видів операцій сторони використовують стандартні для такої галузі діяльності активи, що не чинять суттєвий вплив на ціноутворення в КО. У межах функціонального аналізу необхідно описувати саме такі активи, які є відповідно суттєвими для ціноутворення в межах конкретної операції.

Одним із найбільш значущих елементів документації з ТЦ є частина щодо здійснення економічного аналізу. Економічний аналіз включає в себе кілька етапів (Верховна Рада України, 2010):

- вибір методу;
- вибір сторони, що досліджується;

- вибір показника рентабельності;
- визначення доцільності групування операцій;
- визначення періоду порівняльного дослідження;
- вибір джерел інформації.

Вибір методу здійснюється з огляду на те, який із них є найдоцільнішим з урахуванням фактів та обставин здійснення КО. Аналіз застосування методів ТЦ відбувається за їхньою пріоритетністю (Верховна Рада України, 2010). Під час застосування перших трьох методів ТЦ – методу порівняльної неконтрольованої ціни (ПНЦ), методу ціни перепродажу та методу витрати – плюс має бути проаналізовано два основні типи інформації про ціни:

- внутрішні зіставні ціни – ціни зіставних НКО платника податків, а також його контрагента – сторони контрольованої операції з непов'язаними особами;
- зовнішні зіставні ціни – ціни будь-яких інформаційних джерел, що є загальнодоступними та надають інформацію про зіставні НКО.

Доволі частими на практиці у платників податків є такі внутрішні НКО, проте необхідно здійснювати їхній аналіз на відповідність умов, функціонального аналізу, характеристики предмета операції, економічних обставин здійснення операції і бізнес-стратегії сторін. ПКУ не встановлює пріоритетності для використання внутрішніх зіставних операцій чи зовнішніх, проте Настанови ОЕСР визначають внутрішні НКО як найнадійніші, оскільки існує більша доступність інформації для аналізу їхньої зіставності (OECD, 2022). Згідно з положеннями пп. 39.2.2 п. 39.2 ст. 39 ПКУ умови операцій можуть бути визнані зіставними тоді, якщо відмінності між ними не мають істотного впливу на результати операцій або можуть бути усунені коригуванням умов та/або результатів зіставних чи контрольованих операцій (Верховна Рада України, 2010). Для пошуку зовнішніх зіставних цін використовують біржові котирування, спеціалізовані комерційні видання, інформацію про відкриті тендери та статистичні дані державних органів і установ (Верховна Рада України, 2010). Оскільки платникам податків зазвичай важко самим без допомоги сторонніх консультантів визначити метод ТЦ для конкретних операцій, пропонується покроковий шлях аналізу можливості застосування того чи іншого методу за їхньою послідовністю (табл. 2).

Таблиця 1

Перелік обов'язкових функцій, активів і ризиків, що мають бути досліджені сторонами в межах КО за видами операцій

Вид операцій**	Реалізація товарів	Надання послуг, виконання робіт	Кредитні операції	Реалізація нематеріальних активів
Функції	Виробництво Дизайн і технологічне розроблення Складання товарів чи їхніх компонентів Страховання Зберігання Транспортування Монтаж і встановлення обладнання Проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт Придбання товарно-матеріальних цінностей Надання послуг із ремонту та гарантійного обслуговування Маркетинг і реклама Ціноутворення Ведення бухгалтерського обліку Юридичне обслуговування Стратегічне управління Контроль якості Організація збуту Навчання та/або професійна підготовка, перепідготовка або підвищення кваліфікації персоналу Здійснення оптового чи роздрібного продажу Пакування та маркування товару* Управління процесом* Фінансування***	Надання послуг, виконання робіт* Документальне забезпечення* Юридичне обслуговування Стратегічне управління Контроль якості наданих послуг, виконаних робіт Маркетинг та реклама Ведення бухгалтерського обліку Навчання та/або професійна підготовка, перепідготовка або підвищення кваліфікації персоналу Придбання послуг, робіт* Ціноутворення Фінансування***	Надання та адміністрування позики* Сплата відсотків і тіла позики* Ведення бухгалтерського обліку Юридичне обслуговування Стратегічне управління Операційне управління Мобілізація грошових коштів* Визначення цілей позики* Визначення суми позики* Визначення термінів і порядку погашення позик* Функція вигодонабувача* Ціноутворення	Проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт Володіння торговельною маркою, знаком* Володіння запатентованими технологіями та розробками* Навчання та/або професійна підготовка, перепідготовка або підвищення кваліфікації персоналу Фінансування*** Ціноутворення Ведення бухгалтерського обліку Юридичне обслуговування Стратегічне управління
Ризики	Виробничий ризик Ризик, пов'язаний із неналежною якістю товарів* Ризик зміни ринкових цін Ризики, пов'язані із втратою майна та майнових прав Ризик знецінення запасів Ризик неповного завантаження виробничих потужностей* Логістичний ризик* Підприємницький (комерційний) ризик* Ризик штрафних санкцій, нарахування пені* Валютний ризик	Ризик зміни ринкових цін Підприємницький (комерційний) ризик Валютний ризик Кредитний ризик*	Кредитний ризик* Ризик ліквідності* Ринковий ризик* Валютний ризик Інвестиційний ризик Відсотковий ризик*	Ризик зміни ринкових цін Підприємницький (комерційний) ризик* Валютний ризик Інвестиційний ризик
Активи	Матеріальні активи (машини й обладнання, складські, офісні та виробничі приміщення, комп'ютерна техніка)* Нематеріальні активи (технологія виробництва, торговельні марки та знаки, патенти, знання та навички персоналу, програмне забезпечення, сертифікати якості)*	Матеріальні активи (машини й обладнання, офісні та виробничі приміщення, комп'ютерна техніка)* Нематеріальні активи (знання та навички персоналу, програмне забезпечення)*	В межах цього виду операцій зазвичай сторони використовують стандартні активи, що не впливають на ціноутворення в рамках операції. Виключенням може бути внесення застави позичальником*	Матеріальні активи (офісні приміщення, комп'ютерна техніка) Нематеріальні активи (торговельні марки та знаки, патенти, знання та навички персоналу, програмне забезпечення)*

*функції, активи та ризики, що доповнені авторами;

**ПКУ не визначається розподіл функцій, активів і ризиків за видами операцій, цей розподіл розроблено авторами;

***функція "фінансування" доповнена авторами, під якою розуміють те, що у разі отримання передоплати за товари, роботи (послуги) на умовах передоплати / післяплати, це можна розглядати як опосередковане фінансування операційної діяльності постачальника або отримувача відповідно.

Джерело: складено авторами з використанням (Верховна Рада України, 2010).

Таблиця 2

Шлях аналізу можливості застосування методів ТЦ за їхньою послідовністю

Метод	Випадки застосування	Критерії	Наявність інформації	Можливість застосування	Висновок
ПНЦ	Наявність ідентичних внутрішніх чи зовнішніх НКО щодо продажу / придбання ідентичних або дуже подібних товарів / послуг Наявність повної та достовірної інформації, необхідної для застосування методу	Наявність зіставних внутрішніх / зовнішніх НКО Сировинні товари Біржові товари Спеціалізовані джерела Можливість провести надійні коригування на наявні відмінності	Вказати чи наявні внутрішні НКО Вказати Так / Ні Вказати чи можливо провести коригування	Вказати чи можливо застосувати	Вказати чи вийшло використати метод для зіставлення, чи відбувся перехід до наступного методу
Ціни перепродажу	1. Придбання дистриб'ютором ідентичних або дуже подібних товарів / послуг від непов'язаної особи і їхній подальший перепродаж на адресу непов'язаних осіб. 2. Через відмінності в облікових політиках перевага надається внутрішнім зіставним НКО. 3. Дистриб'ютор не здійснює суттєвих функцій із доопрацювання товарів / послуг та не виконує суттєвих функцій; не володіє суттєвими НМА. 4. Наявність повної та достовірної інформації, необхідної для застосування методу	Наявність зіставних внутрішніх / зовнішніх НКО Дистриб'ютор не володіє або не робить вклад суттєвими НМА Зіставні облікові політики в КО та НКО Можливість провести надійні коригування на наявні відмінності	Вказати чи наявні внутрішні чи зовнішні НКО Вказати Так / Ні Вказати чи можливо провести коригування	Вказати чи можливо застосувати	Вказати чи вийшло використати метод для зіставлення, чи відбувся перехід до наступного методу
Витрати плюс	1. Продаж виробником (постачальником) ідентичних або дуже подібних товарів / послуг. 2. Через відмінності в облікових політиках перевага надається внутрішнім зіставним НКО. 3. Виробник товарів (постачальник послуг) виконує обмежені функції, несе обмежені ризики та не володіє суттєвими НМА. 4. Наявність повної та достовірної інформації, необхідної для застосування методу	Наявність зіставних внутрішніх / зовнішніх НКО Виробник не володіє або не робить вклад суттєвими НМА, виконує обмежені функції, несе обмежені ризики Зіставні облікові політики в КО та НКО Можливість провести надійні коригування на наявні відмінності	Внутрішні зіставні операції відсутні Вказати Так / Ні	Вказати чи можливо застосувати	Вказати чи вийшло використати метод для зіставлення, чи відбувся перехід до наступного методу
Чистого прибутку	1. Відсутня можливість застосувати попередні методи, які є пріоритетними. 2. Функціональний профіль є типовим для галузі. 3. Наявність повної та достовірної інформації, необхідної для застосування методу	Наявність потенційно зіставних компаній (функціональна зіставність) у спеціалізованих базах даних Можливо розрахувати показник рентабельності в межах КО	Вказати Так / Ні Вказати Так / Ні	Вказати чи можливо застосувати	Вказати чи вийшло використати метод для зіставлення, чи відбувся перехід до наступного методу
Розподілу прибутку	1. Суттєвий внесок у формування вартості обома сторонами КО. 2. Суттєвий зв'язок КО з іншими операціями та вплив на них. 3. Наявність повної та достовірної інформації, необхідної для застосування методу	"Односторонній" метод не може бути застосований через суттєву інтеграцію з іншими операціями Суттєвий внесок обох сторін в КО Вплив на інші операції	Вказати Так / Ні Вказати Так / Ні Вказати Так / Ні	Вказати чи можливо застосувати Вказати чи можливо застосувати Вказати чи можливо застосувати	Вказати чи вийшло використати метод для зіставлення

Джерело: складено авторами з використанням (Верховна Рада України, 2010).

Держава податкова служба України постійно аналізує статистичні дані щодо звітування про контрольовані операції платниками податків і відповідно аналізує дані, щодо застосування ними методів ТЦ для підтвердження цін / рентабельності в КО відповідно до принципу "витагнутої руки" (рис. 2).

З наведеної структури використання методів ТЦ для КО 2023 р., видно, що найбільш використовуваними методами були методи ПНЦ і чистого прибутку.

Вибір сторони, що досліджується, здійснюється з урахуванням функціонального аналізу, відповідно до якого обирається сторона:

- щодо якої застосування методу є найбільш обґрунтованим;
- для якої легше знайти найбільш зіставні операції та/або зіставних осіб;
- щодо якої є найбільш повна та документально підтверджена інформація про фінансові показники контрольованої операції, які використовують для

розрахунку показників рентабельності (Верховна Рада України, 2010).

Вибір показника рентабельності здійснюють відповідно до випадків застосування, наведених у табл. 3.



Рис. 2. Структура застосування методів ТЦ платниками податків для КО 2023 р.

Джерело: складено авторами за даними (Державна податкова служба України, 2025).

Таблиця 3

Вибір показника рентабельності	
Показник	Випадки застосування
Валова рентабельність	Застосовується у разі використання методу ціни перепродажу
Валова рентабельність собівартості	Застосовується у разі використання методу "витрати плюс"
Чиста рентабельність	Використовується для сторони, що придбає у межах контрольованої операції товари, роботи чи послуги для подальшого перепродажу незалежним споживачам
Чиста рентабельність витрат	Застосовується щодо сторони контрольованої операції, яка є виробником товарів, продавцем послуг або робіт
Рентабельність операційних витрат	Застосовується під час реалізації товарів, виконання робіт та надання послуг і розраховується як відношення валового прибутку до операційних витрат. Цей показник використовують для аналізу операцій із надання агентських та інших послуг
Рентабельність активів	Використовується при виробництві товарів, зокрема, в капіталомісткій діяльності. Рентабельність активів застосовується щодо тієї сторони, яка використовує значний обсяг активів у контрольованій операції. Найчастіше такою стороною є виробник товарів
Рентабельність капіталу	Застосовується для підприємств-виробників і компаній інших галузей, діяльність яких можна кваліфікувати як капіталомістку. Цей показник застосовують передусім для аналізу фінансових операцій

Джерело: складено авторами з використанням (Верховна Рада України, 2010).

З наведеної вище інформації видно, що показник рентабельності обирають залежно від функціонального профілю сторін КО й обраного методу ТЦ.

Також у межах економічного аналізу передбачено обґрунтування того, чи здійснюється групування контрольованих операцій для аналізу, чи ні. Платник податку має право визначити відповідність умов контрольованої операції принципу "витагнутої руки" за сукупністю кількох контрольованих операцій з однією особою, поєднаних за принципом групування (Верховна Рада України, 2010). Принцип групування передбачає можливість об'єднання операцій для застосування методів установлення

відповідності умов контрольованої операції принципу "витагнутої руки", зазначених у пп. 39.3.4–39.3.7 п. 39.3 ст. 39, зокрема і для розрахунку показників рентабельності, встановлених пп. 39.3.2.5 пп. 39.3.2 п. 39.3 ст. 39, у разі, якщо такі операції є тісно взаємопов'язаними чи є продовженням одна одної або мають безперервний чи регулярний характер (Верховна Рада України, 2010). Для аналізу можливості групування необхідно проаналізувати, чи відповідають контрольовані операції критеріям для застосування принципу групування за допомогою розробленого тесту (табл. 4).

Таблиця 4

Тест на застосування принципу групування	
Критерії, що необхідно врахувати	Так / Ні
Чи функціональний профіль сторін є ідентичним?	Вказати функціональний профіль сторін і висновок щодо ідентичності
Чи придбання (продаж) товарів (робіт, послуг) здійснюється за довгостроковими договорами?	Вказати Так / Ні
Чи здійснювалося придбання (продаж) серії тісно пов'язаних продуктів (продуктової групи) та/або послуг?	Вказати такі продукти (продуктові групи) та/або послуги. Вказати висновок: Так / Ні
Чи в межах контрольованої операції здійснювалося придбання (продаж) різних товарів (робіт, послуг) за умови, що один товар (робота, послуга) або одна група товарів (робіт, послуг) створювала попит на інший товар (роботу, послугу) або групу товарів (робіт, послуг)?	Вказати такі товари (роботи, послуги) або їх групи. Вказати висновок: Так / Ні
Чи передача (отримання) прав на використання різних нематеріальних активів пов'язано з одним товаром (послугою)?	Вказати такі права та вказати висновок: Так / Ні

Джерело: складено авторами.

Визначення періоду для проведення порівняльного дослідження залежить як від методу, так і від наявності інформації. Згідно з ПКУ, порівняння ціни контрольованої операції з діапазоном цін зіставних неконтрольованих операцій проводиться на підставі наявної інформації про ціни, застосовані протягом періоду, який аналізується, або інформації на найближчу до дня здійснення контрольованої операції дату (Верховна Рада України, 2010). Під час порівняння з діапазоном рентабельності використовують інформацію про зіставні НКО в тому звітному періоді, в якому здійснено КО, або за кілька податкових періодів (років) (Верховна Рада України, 2010). Відповідно до пп. 39.3.2.8 ст. 29 ПКУ під час використання кількох податкових періодів (років) розраховують середньозважене значення показника рентабельності для зіставної особи (Верховна Рада України, 2010).

Вибір джерел інформації залежить також від методу порівняння, що застосовується. Як наведено вище для перших трьох методів це можуть бути і зовнішні, і внутрішні джерела інформації. Щодо внутрішніх – це внутрішні НКО. Для методу ПНЦ зовнішніми джерелами інформації є біржові показники, спеціалізовані джерела інформації, інформація про публічні закупівлі. Для інших методів зовнішніми джерелами інформації є спеціалізовані бази даних із показниками бухгалтерського обліку та фінансової звітності різних підприємств.

У вказаному випадку проблемою для платників податків є те, що доступ до таких баз даних є платним і зазвичай немає можливості на момент здійснення операцій, що можуть бути потенційно контрольованими, зорієнтуватися, чи будуть ціни / рентабельність у діапазоні.

Під час проведення порівняльного дослідження одним з індикаторів пошуку є показник регіону, де здійснюють діяльність потенційно зіставні компанії за видами діяльності й іншими показниками. Такий індикатор застосовують для врахування одного з факторів порівняння, визначеного ПКУ у пп. 39.2.2.2. ст. 39, щодо необхідності зіставності економічних умов діяльності сторін операції, які істотно впливають на ціноутворення, включаючи аналіз відповідних ринків товарів (робіт, послуг) (Верховна Рада України, 2010). Але не завжди кількість та якість доступних даних незалежних компаній, які здійснюють зіставну діяльність у межах країни, є

задовільною для проведення порівняння та розрахунку відповідних показників рентабельності. У такому випадку необхідно здійснювати розширення вибірки компаній за сферами діяльності та/або за географічними ринками. У Наборі інструментів для вирішення труднощів у доступі до порівняльних даних для аналізу трансфертного ціноутворення (Набір інструментів), розробленого фахівцями Платформи для співробітництва у сфері оподаткування (Platform for Collaboration on Tax – Платформи), що є спільним проектом Міжнародного валютного фонду, ОЕСР, ООН та Групи Світового банку, фахівці приходять до висновку, що за недостатності даних для порівняння на локальному ринку, зазвичай використовують дані географічних ринків, що розміщені найближче (Platform for Collaboration on Tax, 2017). Проте не завжди ці географічні ринки є дійсно економічно зіставними. Такий підхід широко використовується і є дійсно економічно обґрунтованим для кількох регіонів. Найвдалішим прикладом є Європейський Союз, для якого характерні приблизно однакові економічні умови та значні внутрішньорегіональні торгові потоки та перелив капіталу (Platform for Collaboration on Tax, 2017). Аналогічний підхід застосовується в Китаї, де податкові органи за відсутності публічно представлених зіставних даних приймають як представницькі конкурентні матеріали дані по азіатських країнах, віддаючи перевагу даним публічних компаній (Platform for Collaboration on Tax, 2017). Податкові органи Австралії та Нової Зеландії взаємно беруть один від одного порівнювані дані. Проте, якщо як приклад порівнювати Україну і Європейський Союз, то принцип географічної близькості не працює повною мірою, оскільки економічні та політичні умови суттєво відрізняються (Platform for Collaboration on Tax, 2017).

У Наборі інструментів наводиться приклад кількох підходів для розгляду схожості економічних обставин географічних ринків, у деяких країнах є практика вибору прийнятних для зіставлення іноземних ринків на підставі кредитних рейтингів та/або структури економіки країн (включаючи нормативно-правову базу і систему регулювання, основні сфери економіки і т. д.), індикатором яких є ризик країн (Platform for Collaboration on Tax, 2017). Основні групи факторів ризику зображено на рис. 3.

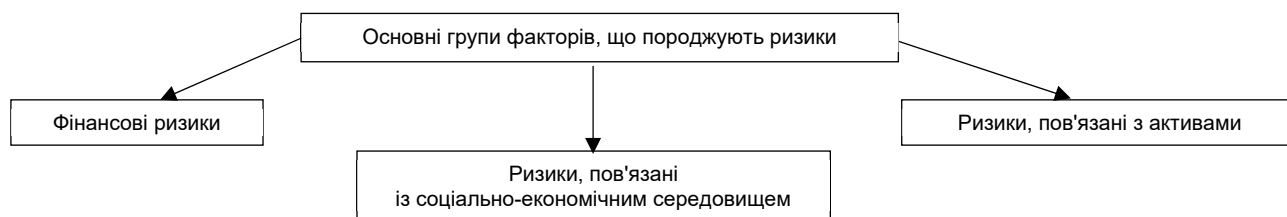


Рис. 3. Основні групи факторів, що породжують ризики

Джерело: складено авторами за даними (Platform for Collaboration on Tax, 2017).

З наведеного видно, що під час оцінювання ризику країни, мається на увазі, що ризик країни включає кілька груп факторів, основними з яких є такі: фінансові ризики; ризики, пов'язані з соціально-економічним середовищем; ризики, пов'язані з активами.

Країновий ризик можна визначити як ризик, що виникає у зв'язку з веденням бізнесу в тій чи іншій країні, а не як фундаментальний ризик, пов'язаний із характером діяльності. Цей ризик може бути пов'язаний із політичним чи економічним середовищем, в якому компанія здійснює свою діяльність. На основі проаналізованих даних фахівці Платформи стверджують, що більшість

пропозицій щодо коригування ризику країни зводяться до того, щоб просто враховувати премію або знижку в результатах, отриманих під час зіставлення показників (Platform for Collaboration on Tax, 2017). Водночас, щоб внести поправки з урахуванням ризику, коригування, можливо, повинні охоплювати ширший набір показників, а не просто показувати вищий. Більший ризик, який дорівнює більш високому потенційному прибутку, може призвести або не призвести до більш високого фактичного прибутку, а насправді може призвести і до великих збитків (Platform for Collaboration on Tax, 2017).

До такого висновку приходять у своєму дослідженні і Стінс, Гоннет, Бойзелінк та Петутшніг (Стінс та ін., 2022), ризик країни важливо враховувати у проведенні порівняльного дослідження. Автори також доходять висновку в ході аналізу, що ризик країни впливає на прибутковість компаній у цій державі, чим вищий ризик, тим вище відповідно прибутковість. Із цією метою авторами проаналізовано вплив рівня ризику країн (представленого рейтингом країн, визначеним за оцінкою кредитоспроможності держав, яку надає міжнародне рейтингове агентство Standard & Poor's, та індикаторами ризику з ICRG (International Country Risk Guide – фокусується на оцінюванні конкретних ризиків, пов'язаних із політичною та економічною ситуацією в країні) та WGI (Worldwide Governance Indicators – оцінює якість управління й інституційні фактори, які також впливають на інвестиційний клімат) на прибутковість їхніх компаній (виміряну рентабельність продажів), використовуючи велику вибірку неконтрольованих виробничих компаній (Стінс та ін., 2022). У процесі дослідження автори знаходять докази позитивного зв'язку між рівнем ризику країни та прибутковістю, що підтверджується описовою статистикою, непараметричними порівняльними тестами, кореляційним аналізом, регресійним аналізом на основі різноманітних специфікацій моделей з та без медіації, а також параметричним тестуванням відмінностей між оцінками, отриманими в результаті регресійного аналізу (Стінс та ін., 2022). Відтак автори дослідження доходять висновку, що просто використання порівняльних даних із сусідніх країн або країн, що розташовані в безпосередній географічній близькості до перевіреної компанії, недостатньо для оптимального використання для визначення зіставного діапазону рентабельності. Навпаки, результати свідчать про те, що макроекономічні фактори, такі як суверенний кредитний рейтинг держави місцезнаходження, є кращими показниками для порівняльного дослідження, ніж географічна близькість країни (Стінс та ін., 2022).

Існують також і інші підходи для врахування країнового ризику, одним з яких є коригування розміру оборотного капіталу. Існує думка, що розбіжності у розмірах оборотного капіталу є відображенням відмінностей у економічно значущих чинниках, як-от у країновому

ризик, що може вплинути на ціну угод між незалежними сторонами. Коригування розміру оборотного капіталу, що здійснюється при використанні зіставних даних із даними за місцевими (і регіональними) угодами, включають оцінку різниці в дебіторській заборгованості та відшкодування цієї різниці з відповідною відсотковою ставкою, яка враховує кредитний ризик. У ситуаціях, коли учасники операції, що перевіряється, здійснюють свою діяльність у регіоні, де не тільки економічні умови, але також базовий кредитний ризик і відсоткові ставки значно відрізняються від тих, які характерні для конкурентних матеріалів, подібні відмінності також слід враховувати (Platform for Collaboration on Tax, 2017).

На першому етапі коригування проводять за допомогою прирівнювання до нуля дебіторської заборгованості в країні А та застосування відсоткової ставки країни А до різниці між показниками оборотного капіталу в країнах, що призводить до зниження доходів в угодах, взятих для зіставлення і, отже, до зниження прибутку. Другий крок полягає в коригуванні дебіторської заборгованості учасників угоди, взятих для зіставлення, від нуля до рівня учасника угоди, що перевіряється, в країні В і застосування до отриманого результату відсоткової ставки країни В, що коригує доходи для зіставних сторін і, отже, розмір одержуваного ними прибутку (Platform for Collaboration on Tax, 2017).

Отже, розширюючи географію пошуку зіставних компаній, крім фактора близькості розташування країн (підхід, що традиційно використовують більшість спеціалістів із трансфертного ціноутворення), доцільним є дослідження зіставності економічних обставин цих та інших країн (що базується на визначенні рівня їхнього ризику). Оскільки жодними нормами не визначено, який метод коригування застосовувати платникам податків у таких ситуаціях, пропонується вдосконалити етапи проведення порівняльного дослідження, враховуючи фактор ризику країн, та визначити порядок його визначення, що буде прийнятним для податкових органів. Запропоновано порядок відбору зіставних компаній з урахуванням критерію географічного розташування, який показано на рис. 4.

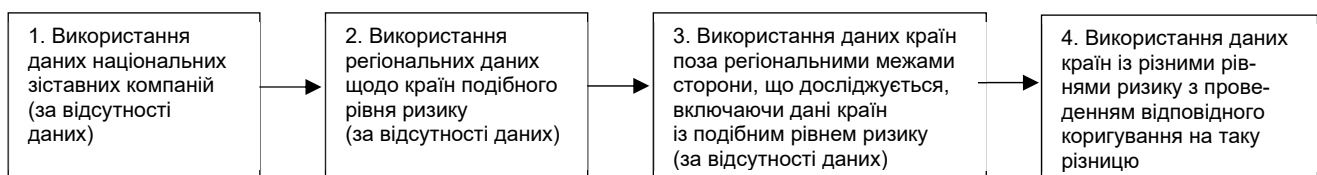


Рис. 4. Порядок відбору зіставних компаній з урахуванням критерію географічного розташування

Джерело: складено авторами за даними (Platform for Collaboration on Tax, 2017).

В наведеному порядку пропонується аналізувати спочатку локальні дані, а за їх відсутності тільки рухатися наступними кроками відповідно до наявності зіставної інформації.

З метою подальшого вдосконалення функціонального аналізу з урахуванням фактора географічного розташування необхідно:

- в нормативно-правових актах визначити, які підходи до коригування країнового ризику є прийнятними і доцільними в тій чи іншій ситуації;
- розробити порядок проведення коригувань на країновий ризик;
- розробити узагальнювальну консультацію для українських платників податків, як проводити порівняльне дослідження, враховуючи воєнний стан.

Дискусія і висновки

У результаті дослідження доходимо висновку, що аналітичне забезпечення трансфертного ціноутворення є однією з найважливіших його складових для визначення відповідності КО принципу "витягнутої руки". Законодавчо-нормативні акти не повною мірою висвітлюють методологічні аспекти практичного проведення аналізу як потенційних КО, так і аналізу відповідності принципу "витягнутої руки", що дає платникам податків можливість невисвітлення певних аспектів, а з іншого боку ускладнюють процес доведення зіставності операцій. Для підприємства важливим є своєчасне виявлення потенційних КО, щоб одразу формувати ціни, що відповідають ринковому рівню. Функціональний аналіз необхідний для

дослідження функцій, що виконують сторони в КО; ризиків, які несуть; та активів, що використовують. Оскільки це впливає на встановлення ціни в операціях. Відповідно в зіставних НКО, суттєві функції, активи та ризики мають збігатися. Проте часто функціональний аналіз для НКО проводять не так ретельно. Для внутрішніх НКО це зробити легше через наявність доступу до договорів. Економічний аналіз містить багато складових і визначає метод, показник рентабельності, що доцільно розраховувати, період дослідження, сторону, що досліджується, та доцільність групування контрольованих операцій. Під час проведення порівняльного дослідження необхідно враховувати економічну зіставність умов діяльності сторін операції, які істотно впливають на ціноутворення, включаючи аналіз відповідних ринків товарів (робіт, послуг). Для проведення порівняльного дослідження за відсутності локальних даних часто використовують пошук зіставних компаній за принципом географічної близькості, проте не завжди ці ринки є зіставними і варто оцінювати ризик країни при визначенні країн, де здійснювати пошук зіставних компаній. Вказаний механізм визначення країнового ризику і коригування на нього необхідно і в подальшому вдосконалювати, щоб коригування приносили коректніший і надійніший варіант, а не навпаки – викривлений результат.

Список використаних джерел

- Верховна Рада України. (2010). *Податковий кодекс України* (Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
- Державна податкова служба України. (2025). *Презентаційні матеріали з трансфертного ціноутворення*. <https://tax.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorenniya-ta-mijnarodne-opodatkuvannya/transfertne-tsinoutvorenniya/prezentatsiyni-materiali/869693.html>
- Кіляр, О. Р., & Фроленко, Р. В. (2016). Трансфертне ціноутворення: проблеми та перспективи впровадження. *Економіка і суспільство*, 3, 394–398.
- Котенко, А. М., Мішин, М. О., Брояков, С. В., & Гетьман К. О. (2021). Трансфертне ціноутворення: сучасний стан та проблеми правозастосування (А. М. Котенко, ред.). Право.
- Кужелев, М. О., & Сиволап, М. І. (2021). Моніторинг контрольованих операцій як елемент контролю за трансфертним ціноутворенням. *Економіка і суспільство*, 10.

Стеблюк, Н. Ф., Мироненко, Д. К., Ботвінов, Р. Г., Небаба, Н. О., & Сердюков, К. Г. (2024). Податкове регулювання трансфертного ціноутворення та його вплив на сферу міжнародного бізнесу. *Актуальні проблеми економіки*, 1(271), 98–108.

Стінс, Б., Рокек, Т., Гоннет, С., Бойзелінк, К., & Петутшніг, М. (2022). Transfer pricing comparables: Preferring a close neighbor over a far-away peer? *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 47, 1–18.

Leksono, K. (2015). Analysis of transfer pricing as a tax avoidance and proposed suggestion to prevent its disadvantages. *Yuridika*, 1, 137–150.

OECD. (2022). *Настанови ОЕСР з трансфертного ціноутворення для транснаціональних підприємств та податкових адміністрацій*. OECD Publishing https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html

Platform for Collaboration on Tax. (2017). *Набір інструментів для вирішення труднощів у доступі до порівняльних даних для аналізу трансфертного ціноутворення*. <https://www.tax-platform.org/publications>

References

- Kilar, O. R., & Frolenko, R. V. (2016). Transfer pricing: problems and prospects of implementation. *Economy and Society*, 3, 394–398 [in Ukrainian].
- Kotenko, A. M., Mishin, M. O., Broyakov, S. V., & Getman K. O. (2021). *Transfer pricing: current state and problems of law enforcement* (A. M. Kotenko, ed.). Law, 2021 [in Ukrainian].
- Kuzhlev, M. O., & Sivolap, M. I. (2021). Monitoring of controlled transactions as an element of transfer pricing control. *Economy and Society*, 10 [in Ukrainian].
- Leksono, K. (2015). Analysis of transfer pricing as a tax avoidance and proposed suggestion to prevent its disadvantages. *Yuridika*, 1, 137–150.
- OECD. (2022). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD Publishing https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html
- Platform for Collaboration on Tax. (2017). *Toolkit for addressing difficulties in accessing comparable data for transfer pricing analysis*. <https://www.tax-platform.org/publications>
- State Tax Service. (2025). *Presentation materials on transfer pricing*. <https://tax.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorenniya-ta-mijnarodne-opodatkuvannya/transfertne-tsinoutvorenniya/prezentatsiyni-materiali/869693.html>
- Steblyuk, N. F., Mironenko, D. K., Botvinov, R. G., Nebaba, N.O., & Serdyukov, K.G. (2024). Tax regulation of transfer pricing and its impact on the sphere of international business. *Current problems of economy*, 1 (271), 98–108 [in Ukrainian].
- Steens, B., Roques, T., Gonnet, S., Beuselinck, C., & Petutschnig, M. (2022). Transfer pricing comparables: Preferring a close neighbor over a far-away peer? *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 47, 1–18.
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2010). *Tax Code of Ukraine* (Law of Ukraine dated 02.12.2010 No. 2755-VI). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
- Отримано редакцією журналу / Received: 27.02.25
Прорецензовано / Revised: 19.03.25
Схвалено до друку / Accepted: 17.04.25

Anastasiia HONCHAR, PhD Student
ORCID ID: 0009-0002-8097-2055
e-mail: gonchar.anastasiia@gmail.com
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Tetiana MELNYK, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-3617-6927
e-mail: t.melnyk@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

ANALYTICAL SUPPORT FOR TRANSFER PRICING

Background. The development of international trade and the increasing influence of transnational corporations have elevated the issue of international taxation to a new level, with transfer pricing control being one of the most pressing contemporary challenges. Conducting qualitative functional and economic analyses of controlled transactions is a critical component of transfer pricing documentation. These analyses facilitate the accurate determination of the appropriate comparison method and enable a comprehensive comparative study regarding the compliance of prices in controlled transactions with the arm's length principle. The aim was to investigate and determine ways for enhancing both the theoretical and practical aspects of conducting functional and economic analyses of transfer pricing.

Methods. The research employs the following methodologies: logical generalization is used to identify the key aspects of conducting functional and economic analyses, assessing the necessity for comparability of the economic conditions of the parties involved in the transaction, and the issues of adjusting for country risk. Additionally, the method of analysis is utilized to evaluate the state and prospects for enhancing functional and economic analysis, review existing regulatory legal acts, research on the structure of applying transfer pricing methods. Furthermore, tabular methods and grouping techniques are employed to display generalized information on analytical aspects of functional and economic analyses and their improvement.

Results. The process of conducting a functional analysis during a comparative study has been generalized and improved, a step-by-step approach for analyzing the feasibility of applying a specific transfer pricing method has been developed, along with a test for enterprises to evaluate the applicability of the principle of grouping controlled transactions. Additionally, the importance of the geographical location of comparable companies in conducting a comparative study has been established, and strategies for further improving the functional analysis, considering the geographical location factor, have been identified.

C o n c l u s i o n s . *Based on the conducted research, the significance of qualitatively performing and further enhancing the functional analysis of transfer pricing has been established to evaluate which functions, assets, and risks have most significantly influenced pricing in controlled transactions. This evaluation serves as a foundation for conducting a correspondingly reliable economic analysis. It has been revealed that in conducting a comparative study, in the absence of comparable companies in the local market means that geographically close markets are not always suitable for comparison; in fact, more distant regions/countries may be more comparable in terms of economic, political, and other conditions. At the same time, it is possible to make adjustments for country risk, but this adjustments should be based on the specific situation and data availability to ensure they lead to more reliable results rather than the opposite.*

K e y w o r d s : *transfer pricing, controlled transactions, functional analysis, economic analysis, comparative study, transfer pricing methods, grouping principle, profitability, country risk, arm's length principle.*

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 332.14:330.34(477)
JEL classification: M21
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/5>

Ярослав ЖИДИК, асп.
ORCID ID: 0009-0006-8755-7590
e-mail: yaroslav.zhydyk@knu.ua
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Людмила АНІСІМОВА, канд. фіз.-мат. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0001-9678-269X
e-mail: anisimova@knu.ua
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

АКТУАЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПОЛЮСІВ ЗРОСТАННЯ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Вступ. Актуальність статті полягає у потребі глибокого дослідження інструментів регіональної політики, здатних одночасно сприяти економічному відновленню та зростанню й вирівнюванню регіональних диспаритетів, які поглибилися після початку повномасштабного вторгнення. Метою дослідження є комплексний аналіз концепції полюсів зростання як інструменту для стимулювання підприємництва та залучення інвестицій у контексті економічного відновлення України. Об'єктом дослідження є концепція полюсів зростання як інструмент регіональної політики, спрямований на економічне відновлення. Предметом дослідження є теоретичні засади, міжнародний досвід, індикатори визначення, механізми впровадження та потенційний вплив концепції полюсів зростання на економічне відновлення, подолання регіональних диспаритетів і залучення інвестицій в Україну.

Методи. Застосовано порівняльний аналіз міжнародного досвіду впровадження концепції полюсів зростання, вітчизняного нормативно-правового поля та підходів до вибору індикаторів, а також аналіз вітчизняних досліджень, що стосуються тематики. Це дало змогу комплексно оцінити передумови, механізми та наслідки впровадження полюсів зростання для економічного відновлення.

Результати. У межах дослідження здійснено комплексне оцінювання стану й особливостей регіонального розвитку в Україні, включно з аналізом територіальних диспаритетів і чинних механізмів їхнього подолання. На основі порівняльного огляду зарубіжних практик (Румунії, Польщі, Франції тощо) узагальнено підходи до реалізації концепції полюсів зростання, виокремлено п'ять базових груп індикаторів для визначення потенційних "полюсів" (статус в адміністративно-територіальному устрої, демографічні показники, інноваційна діяльність, економічна спроможність, просторова інтеграція). Продemonстровано, що в разі цілеспрямованої підтримки та належної інституціональної спроможності полюси зростання здатні генерувати мультиплікативний ефект для навколишніх територій, позитивно впливаючи на показники зайнятості, залучення інвестицій і загальну динаміку економічного відновлення.

Висновки. Запровадження концепції полюсів зростання в Україні може стати важливим чинником у подоланні диспаритетів, прискоренні економічного відновлення та підготовці до євроінтеграції. Подальша ефективність залежатиме від ретельного відбору пріоритетних осередків, адаптації іноземного досвіду, а також продуманої державної політики й фінансових стимулів для ключових міських центрів.

Ключові слова: полюси зростання, економічне відновлення, диспропорційність економічного зростання, підприємницька екосистема, концентрація ділової активності, регіональний розвиток, міжмуніципальна співпраця, інвестиції.

Вступ

Актуальність дослідження. З моменту проголошення незалежності 1991 р. Україна отримала можливість самостійно визначати траєкторії свого розвитку та робити кроки у напрямі долучення до європейської спільноти. Попри це національна економіка залишається на етапі глибоких трансформацій і демонструє відставання від країн Європейського Союзу щодо темпів зростання та структурної модернізації.

Проблема економічного розвитку в Україні є багатогранною. З одного боку, вона пов'язана зі стратегічним вектором вступу до Європейського Союзу, а з другого – з усуненням внутрішніх диспропорцій між регіонами. Нерівномірність розвитку, успадкована ще з радянських часів, має властивість загострюватися під впливом будь-яких кризових явищ: сильніші міста й області завдяки власним ресурсам прискорюють свій розвиток, в той час як менш розвинені – не здатні вчасно відповісти на нові виклики. В результаті прірва між "багатими" і "бідними" територіями лише поглиблюється. Ситуацію ще більше ускладнило повномасштабне вторгнення: частина регіонів зазнала руйнівних втрат, а інші зіткнулися з масовим прибуттям внутрішньо переміщених осіб, що призвело до зростання навантаження на житло, соціальну інфраструктуру й ринок праці. Натомість безпечніші регіони, маючи перевагу в релокації бізнесу чи близькість до кордонів ЄС, утримують або навіть покращують свої показники.

В перспективі післявоєнного відновлення ці виклики стають ще масштабнішими, а реалізація обраного євроінтеграційного курсу водночас ускладнює і посилює завдання структурних реформ. Фактично, державна регіональна політика має бути переглянута з урахуванням нових реалій, щоб прискорити економічне зростання, мінімізувати регіональні дисбаланси та синхронізуватися з політикою згуртованості ЄС.

Означені виклики, такі як територіальні диспаритети, потреба в євроінтеграції та післявоєнна відбудова, особливо посилюються з 2022 р. і вимагають обґрунтованих системних інструментів, що здатні одночасно сприяти відновленню та підвищенню конкурентоспроможності кожного регіону. Саме у цьому контексті заслуговує на увагу концепція полюсів зростання, яка, за належного впровадження, може стати рушійним чинником для залучення інвестицій, забезпечення економічного розвитку та вирівнювання диспаритетів.

Метою та завданням дослідження статті є здійснення комплексного аналізу міжнародного досвіду впровадження концепції полюсів зростання, виокремлення ключових індикаторів їх визначення, а також обґрунтування дієвих механізмів підтримки для стимулювання підприємництва та залучення інвестицій у контексті економічного відновлення України.

Об'єктом дослідження статті є концепція полюсів зростання як інструмент регіональної політики, спрямований на економічне відновлення. Предметом

© Жидик Ярослав, Анісімова Людмила, 2025

дослідження є теоретичні засади, міжнародний досвід, індикатори визначення, механізми впровадження та потенційний вплив концепції полюсів зростання на економічне відновлення, подолання регіональних диспаритетів і залучення інвестицій в Україну.

Огляд літератури. Теоретичне підґрунтя концепції полюсів зростання сягає досліджень Ф. Перру, П. Потье, Ж. Будвіля та їхніх послідовників, які в 1950–60-х рр. заклали основи теорії поляризованого розвитку, розглядаючи просторові та галузеві ефекти "пропульсивних" галузей. Базові положення щодо полюсів / центрів зростання відображено у працях таких зарубіжних науковців, як Г. Мюрдаль, А. Гіршман, Х. Річардсон, які фокусувалися на нерівномірності економічного розвитку та механізмах дифузії інновацій (Бондарук, 2021).

На теренах постсоціалістичних країн концепцію полюсів зростання інтенсивно досліджували й апробували з 2000-х рр. учені з Польщі (Sobala-Gwosdz, 2023), Румунії (Cristea et al., 2017) та з інших країн. У цих державах концепція пройшла кризу призму євроінтеграційних процесів і політики згуртованості ЄС, що втілювалося через інструменти ITI (Integrated Territorial Investment) і формування функціональних міських територій (FUA). Міжнародні інституції, зокрема Світовий банк і програми Європейської Комісії, також активно зверталися до ідей полюсів для стимулювання структурних реформ, підтримки інновацій і зниження регіональних диспаритетів (Speakman, & Koivisto, 2013; European Commission, 2021a; European Commission, 2021b; European Investment Bank, 2023; ESPON, 2024).

В Україні тема полюсів зростання почала висвітлюватися з початку 2000-х рр. у працях географів, економістів і фахівців із регіональної політики. Перші згадки простежуються у напрацюваннях Г. Підгрушного й інших науковців, що доводили важливість міських агломерацій як рушіїв економічної динаміки й мультиплікаторів регіонального розвитку (Підгрушний, 2014). Додаткового розвитку тематика набула 2024 р. разом із дослідженням Ukraine–Moldova American Enterprise Fund та EasyBusiness "Полюси зростання: шлях до економічного відновлення та єроінтеграції" (UMAЕF, EasyBusiness, 2024).

Опрацьований науковий доробок підтверджує як високу актуальність полюсів зростання для теорії та практики регіонального розвитку, так і широке розмаїття методів їхньої реалізації. Саме тому постає завдання узагальнити позитивний досвід зарубіжних країн, адаптувати його до сучасних викликів і потреб України та запропонувати інструменти, що поєднуюватимуть післявоєнне відновлення з реалізацією євроінтеграційних завдань.

Методи

У ході підготовки роботи застосовано низку взаємодоповнювальних методів. Здійснено аналіз міжнародного досвіду впровадження концепції полюсів зростання (на прикладі Франції, Румунії, Польщі, а також інших держав, де ця концепція втілювалася в різних регіональних контекстах). Використано методи порівняльного аналізу й огляду літературних джерел, що дало змогу виокремити спільні риси та відмінності у механізмах підтримки полюсів та оцінити чинники успіху / ризики. Проаналізовано вітчизняну нормативно-правову базу, де застосовано контент-аналіз і систематизацію ключових законодавчих положень, щоб виявити наявні підходи до формування "регіональних полюсів зростання". Для визначення найпоширеніших індикаторів оцінювання полюсів зростання використано методи групування близько 50 унікальних показників, описаних у різних наукових та аналітичних джерелах. Це надало змогу класифікувати індикатори за п'ятьма основними групами

(статус в адміністративно-територіальному устрої (АТУ), демографія, інноваційна діяльність, економічна спроможність, просторове розташування). Загалом різноманітність методів дозволила конкретизувати ключові виклики та можливі підходи до адаптації міжнародного досвіду "полюсів зростання" до українського контексту, а також підтвердити актуальність виявлених індикаторів і механізмів підтримки. Узагальнення результатів кожного з етапів дослідження дозволило сформувати комплексне бачення передумов, індикаторів і потенційної практичної цінності полюсів зростання для економічного відновлення України.

Результати

З одного боку, ще до російського вторгнення у 2014 р. і фактичного старту децентралізаційної реформи в Україні вже спостерігалися істотно вищі регіональні диспропорції, ніж у більшості країн Європейського Союзу. Із часом ці дисбаланси ще посилилися. Основними передумовами такої нерівномірності розвитку стали специфіка розподілу ресурсів, історичні особливості територій, домінування окремих демографічних груп, нерівномірне промислове освоєння та накопичення інших стратегічних ресурсів. Причому територіальні відмінності наявні не лише у масштабі держави, а й усередині кожного регіону: зокрема, в одному регіоні показники доходів на душу населення можуть відрізнятися у кілька разів. Розглянемо як приклад показник різниці доходів бюджету на душу населення у 20 % найбагатших і 20 % найбідніших громад за регіонами станом на 2021 рік (рис. 1).

Подібна ситуація зумовлює появу депресивних територій, де внаслідок нестачі капіталу не реалізується існуючий потенціал і населення не має належного доступу до базових послуг. Навіть до початку повномасштабного вторгнення регіональна політика в Україні намагалася нівелювати просторові диспаритети, зокрема, через механізми бюджетного вирівнювання (горизонтального та вертикального), субсидії чи додаткові квоти у Державному фонді регіонального розвитку. З 2014 р. ці заходи офіційно орієнтувалися на методологічні підходи ЄС, проте практичне застосування нерідко ускладнювалося політичними інтересами. Як наслідок, навіть інструменти, спроектовані за європейськими аналогами, не завжди належно функціонували.

Початок масштабної російської агресії лише поглибив просторові диспропорції, що простежується у більшості соціально-економічних індикаторів. Якщо порівняти Індекс регіональних диспропорцій доходів бюджету на душу населення за 2021 і 2023 рр., то буде помітно, що фактично у кожній області зросло співвідношення середніх доходів на душу населення 20 % найбагатших до 20 % найбідніших громад (у цьому випадку індекс розраховують як відношення середнього показника доходів бюджету на душу населення, що припадає на 20 % найбагатшого населення та на 20 % найбіднішого населення відповідно (по громадах) (рис. 2).

З іншого боку, на додачу до дисбалансів розвитку регіонів додалися значні руйнування й економічний спад. За оцінками міжнародних партнерів, вартість відбудови станом на кінець 2024 р. становила вже 524 млрд дол. Це вже більш ніж у 2,5 рази перевищує ВВП України у 2023 р. Додатково, дефіцит державного бюджету в Україні, попри те що існував упродовж тривалого часу, тривалий період залишався відносно невисоким і становив кілька відсотків ВВП. Однак після початку повномасштабного вторгнення, що зумовило істотне збільшення військових і відбудовних видатків, обсяги дефіциту суттєво зросли й, найімовірніше, продовжуватимуть зростати у майбутньому (рис. 3).

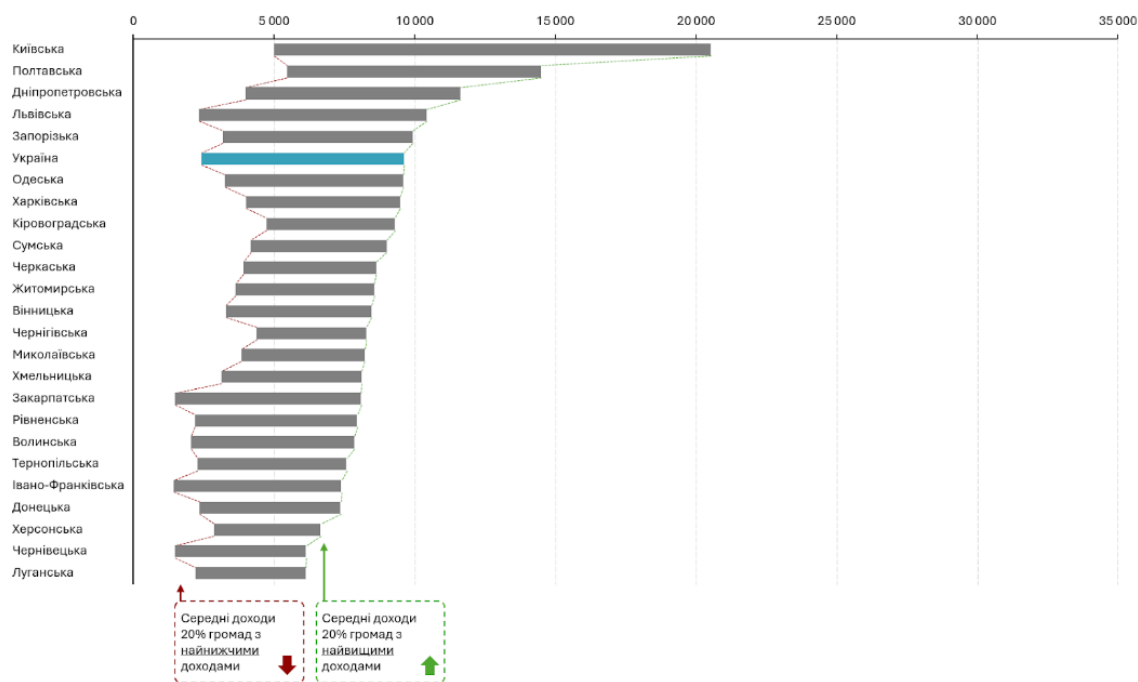


Рис. 1. Різниця доходів бюджету на душу населення (в гривнях) 20 % найбагатших і 20 % найбідніших громад за регіонами, 2021 р.

Джерело: побудовано автором на основі (Децентралізація, 2024а).

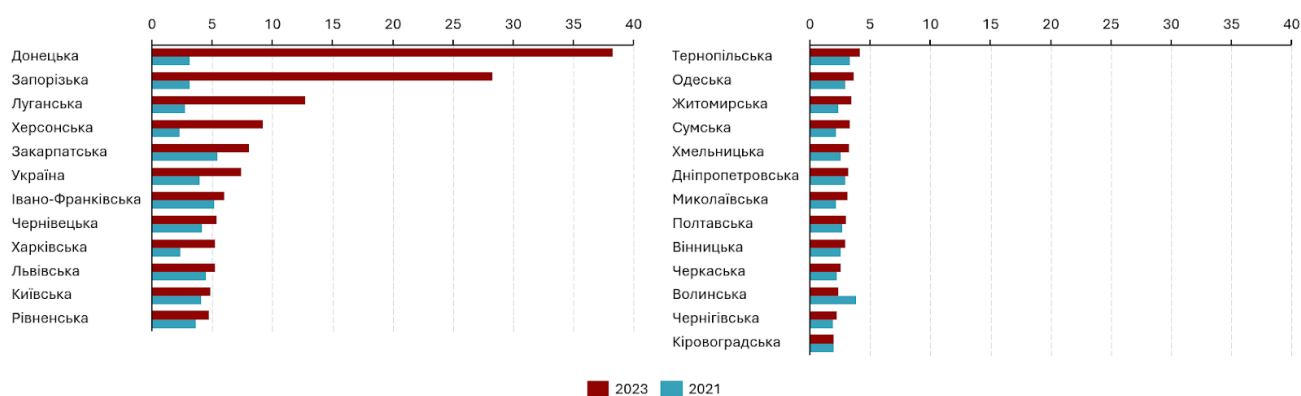


Рис. 2. Індекс регіональних диспропорцій за показником доходів бюджету на душу населення, 2021–2023 рр.

Джерело: побудовано автором на основі (Децентралізація, 2024а).

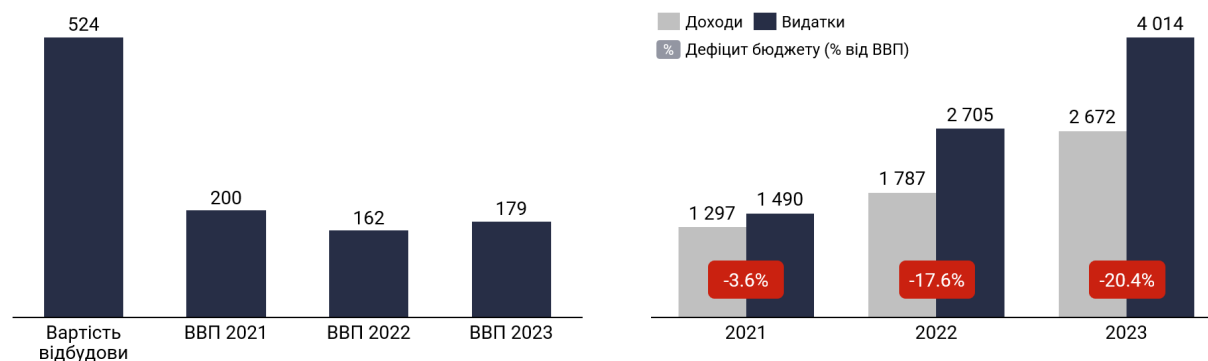


Рис. 3. Порівняння: вартості відбудови (станом на кінець 2024 р.) та ВВП у 2021–2023 рр., млрд дол. США (ліворуч); виконання Державного бюджету України 2021–2023 рр., млрд грн (праворуч)

Джерело: побудовано автором на основі (Децентралізація, 2024b; Minfin, 2025a; Minfin, 2025b; Forbes Ukraine, 2025).

За таких умов одним із можливих підходів може бути спрямування частини ресурсів на ті "точки", де вони здатні дати мультиплікативний ефект і покращити загальні макроекономічні показники. На цьому ґрунтується

ідея полюсів зростання, що зародилася ще у післявоєнній Франції й певною мірою відображена в сучасних європейських регіональних стратегічних документах. Крім забезпечення додаткового економічного імпульсу,

важливо паралельно долати територіальні диспаритети. Вміння поєднати завдання стимулювання економіки з подоланням регіональних нерівностей є одним із ключових викликів регіональної політики загалом, і саме тут інструмент полюсів зростання може відіграти визначальну роль.

Концепція полюсів зростання була сформульована у відповідь на нагальну потребу забезпечити регіональний розвиток і подолати міждиспропорції. Протягом приблизно 70 років її застосування вона зазнавала еволюції та змін, зумовлених актуальними викликами та пріоритетами регіональної політики держав, що впроваджували цю концепцію.

Першим, хто сформулював ідею полюсів зростання у 1950-х рр., був Ф. Перру. У післявоєнний період, на тлі гострої потреби Франції в економічному оновленні, він запропонував бачення динамічних виробничих галузей або промислових об'єктів, що своєю активністю стимулюють розвиток усієї територіальної структури галузі. На початковому етапі розроблення цієї концепції переважав секторальний підхід до визначення полюсів зростання.

У другій половині XX ст. дослідники змістили акцент від секторального до просторового підходу. Важливим поштовхом стало дослідження П. Потье, який обґрунтував концепцію "осей зростання" – територіальних зв'язків між полюсами, сформованих завдяки розвитку транспортної інфраструктури. Ці осі не лише розширювали пасажирські та вантажні потоки, а й вибудовували просторовий каркас регіону. У 1960-х рр. Ж. Будвіль закріпив просторову складову цієї теорії. Він розглядав полюси зростання вже не як окремі промислові об'єкти, а як цілісні території, у яких елементи функціонують взаємозв'язано. Будвіль також наголошував на різноплановій спеціалізації полюсів і на механізмах розповсюдження інновацій, що посилюють розвиток інших регіональних центрів.

Приблизно в той самий час Х. Ласуен висунув гіпотезу, згідно з якою експортно орієнтовані промислові комплекси можуть відігравати роль полюсів зростання. На його думку, кожен із таких полюсів формує спеціалізацію, що стимулює появу додаткових і суміжних виробництв, створюючи комплексну економічну структуру регіону. Розвинув цю ідею в концепцію регіональної поляризації Г. Мюрдаль, наголошуючи на тому, що полюси зростання можуть загострювати нерівномірність між центральними та периферійними зонами. Він застерігав про ризики посилення диспропорцій і вказував на необхідність державного втручання для їх пом'якшення. А. Гіршман, навпаки, відстоював думку, що на початкових етапах економічне зростання неминує є незбалансованим, і розрив між центром і периферією із часом скорочується природним шляхом, без суттєвої участі держави. Доповнив існуючі підходи Х. Річардсон, запропонувавши розглядати полюс зростання не як цілий регіон, а як його частину, зосереджену навколо агломераційного ефекту. Така зона приваблює інвесторів, активізує економічне життя і, відповідно, посилює просторову поляризацію (Бондарук, 2021; UMAEF, EasyBusiness, 2024).

У подальшому концепція полюсів зростання зазнала нових інтерпретацій. Нині у міжнародній практиці йдеться переважно про методологічні підходи й нові терміни в регіональній політиці, що значною мірою успадковують основні положення теорії полюсів / центрів зростання, хоча її початковий варіант у "чистій формі" застосовують зрідка.

А втім українське законодавство визначає регіональними полюсами зростання ті мікрорегіони та територіальні громади, що мають істотно вищі географічні, демографічні та соціально-економічні показники порівняно з іншими подібними територіями. Їхній розвиток позитивно впливає на навколишні райони, а також на регіон та/або державу загалом.

Спираючись на аналіз досвіду різних держав, можна виділити три основні групи передумов, у межах яких зазвичай застосовувалася концепція полюсів зростання: (1) вирівнювання регіональних диспаритетів, (2) реагування на кризові ситуації, (3) інтеграція до міжнародних систем. Первинною умовою вважають наявність регіональних диспропорцій, які посилюються додатковими чинниками, зокрема кризовими обставинами та соціально-економічними зрушеннями, що відбуваються в умовах міжнародної інтеграції. У контексті України є нагальна потреба реагувати на виклики в усіх трьох категоріях: зменшення регіональних розривів; оперативне реагування на кризові фактори, спричинені війною; забезпечення ефективної інтеграції до Європейського Союзу.

Незалежно від того, якими були вихідні умови для запровадження концепції полюсів зростання в різних країнах, у підходах до відбору перспективних територій простежується ряд спільних показників. Зокрема, за результатами огляду міжнародного досвіду, де загалом ідентифіковано близько 50 унікальних індикаторів, можна виокремити п'ять основних груп критеріїв, що найчастіше слугують підставою для визначення полюсів зростання: (1) статус в адміністративно-територіальному устрої, (2) демографічні характеристики, (3) рівень інноваційної діяльності, (4) економічна спроможність, (5) просторова інтеграція або зв'язаність (Жидик, Кошeluk, & Озимок, 2024).

(1) Адміністративний статус. Наявність певного статусу в системі АТУ зазвичай вказує на концентрацію можливостей щодо надання публічних послуг у такому населеному пункті. Відповідно, міста з вищим адміністративним рівнем приваблюють людей, які постійно користуються цими послугами. Наприклад, у Франції полюсами зростання визначалися субрегіональні центри, що виконували роль проміжних вузлів між великими міськими агломераціями та периферійними районами. У Польщі, серед інших індикаторів, використовувався статус колишніх регіональних центрів (до адміністративної реформи 1999 р.).

(2) Демографічні показники. Рівень і динаміка демографічних процесів дозволяють визначити населені пункти чи громади з високим потенціалом соціально-економічного розвитку. Зростання чисельності населення або принаймні її стабільність є важливим чинником формування міського внутрішнього ринку. У Франції в контексті полюсів зростання брали до уваги як демографічну стабільність, так і приріст населення, а в Румунії полюсами розвитку вважають міста другого рівня з населенням понад 200 тис. осіб.

(3) Інноваційна діяльність. Наявність освітніх і наукових установ, здатних продукувати та трансформувати знання і технології в інноваційні продукти та послуги, має вирішальне значення для полюсів зростання. У Франції інноваційну складову стимулюють полюси конкурентоспроможності – кластери, зорієнтовані на розвиток інноваційних галузей і відповідних інституцій. У країнах Африки, де впроваджувалася концепція полюсів за підтримки Світового банку, особливий акцент робили на створенні або розбудові освітніх закладів для підготовки кваліфікованих кадрів.

(4) Економічна спроможність. Серед базових економічних передумов для формування полюсів – динаміка зростання, наявність чіткої виробничої спеціалізації та рівень зайнятості. Також важливе значення має бізнес-клімат і сприятливі умови для залучення інвестицій. У Південній Кореї, наприклад, місто Інчхон стало одним із полюсів зростання завдяки цільовим інвестиціям у технології та важку промисловість. У Польщі становленню полюсів розвитку сприяють спеціальні економічні зони, де іноземним інвесторам пропонують пільгові умови.

(5) Просторова зв'язаність. Наявність якісної транспортної мережі дає змогу інтегрувати економічні центри з периферією, зменшуючи логістичні витрати та підвищуючи загальну доступність територій. Цим самим стимулюється привабливість регіону для бізнесу й інвесторів. У Південній Кореї, зокрема, високошвидкісні залізничні й автомобільні сполучення зв'язують головні агломерації з віддаленими районами, а у країнах Африки, в межах проєктів Світового банку, значні кошти спрямовували на будівництво й оновлення дорожньої інфраструктури, що зменшувало диспропорції розвитку.

Різні держави надавали пріоритет різним групам показників, проте у всіх випадках мета полягала в ідентифікації базових передумов для зростання місцевих економік. Важливими елементами в цих умовах залишаються людський капітал, розвинена інноваційна інфраструктура, привабливі умови для ведення бізнесу й ефективна транспортна система, що сукупно створює основу для максимального результату від цільових інтервенцій.

Відповідно до різного контексту, передумов, індикаторів і механізмів, кожна з обраних для аналізу країн продемонструвала власні, унікальні результати реалізації концепції полюсів зростання. Для наочності ці результати доцільно згрупувати за основними сферами впливу: (1) соціально-економічний розвиток полюсів, (2) зміна їхньої позиції у зовнішньому вимірі, (3) вплив на національну економіку, (4) впровадження інновацій і структурна трансформація економіки.

Впровадження полюсів зростання у Польщі дало низку позитивних наслідків. Регіональні полюси стали рушіями економічного піднесення, що стало можливим завдяки активній політиці залучення інвестицій і створенню сприятливих умов для бізнесу. Це перетворило регіональні полюси на ключові центри економічного розвитку, сприяло притоку внутрішніх і зовнішніх інвестицій, розширенню промисловості та зменшенню рівня безробіття. Вдалося також істотно знизити регіональні диспаритети: завдяки рівномірнішому розподілу виробничих потужностей і цільовим інвестиціям в інфраструктуру й соціальні послуги зменшився розрив між розвиненими й відсталішими районами, що підвищило загальний добробут населення. В результаті помітно зросла конкурентоспроможність на регіональному й національному рівнях, а розвиток інновацій і розбудова дослідницьких інститутів забезпечили підготовку кваліфікованих кадрів (Sobala-Gwosdz, 2023).

На початку 2000-х рр. Румунія показувала один із найвищих темпів економічного зростання в Європі, причому саме міста-полюси зростання розвивалися динамічніше, ніж економіка країни загалом. Вони активно залучали нові інвестиції у приміські райони, які із часом стали вагомими осередками економічної активності. Завдяки децентралізації виробничих потужностей зменшувалася залежність від кількох найбільших економічних центрів, а формування кластерів спеціалізації довкола

полюсів сприяло розвитку інновацій і підвищенню конкурентоспроможності (Cristea et al., 2017).

Досвід Італії з упровадження полюсів зростання виявився неоднозначним. Північні регіони досягли помітних успіхів, зумовлених розвитком промислових кластерів і значним припливом інвестицій. Уже в середині 1960-х рр. у країні створено 16 районів індустріалізації і 26 ядер індустріалізації, а в наступні роки виникало ще більше подібних осередків. Водночас спроба скоротити економічну відстань між північчю та півднем Італії через організацію полюсів зростання мала обмежений результат: хоч міграційний відплив із півдня тимчасово й знизився, а кількість нових робочих місць зросла, проте подальший вплив на розвиток місцевих малих і середніх підприємств залишився незначним. Деякі підприємства виявилися занадто залежними від державної підтримки, що підірвало їхню економічну стійкість. Штучне створення полюсів без належного врахування реальних економічних умов призвело до нетривалих позитивних зрушень: південь Італії досі поступається півночі за рівнем розвитку (UMAEF, EasyBusiness, 2024).

Зіставлення міжнародного досвіду демонструє, що концепція полюсів зростання може бути доволі ефективною, проте її успіх залежить від комплексного врахування місцевих умов, належного планування й ефективного управління. Відсутність цих чинників призводила до штучного формування полюсів "з нуля", що не виправдовувало очікувань через нестачу ресурсів, низьку якість інфраструктури та слабку зацікавленість інвесторів. Італійський приклад, зокрема, засвідчує, що неврахування реальних економічних особливостей регіону та надмірна залежність від державних субсидій можуть нівелювати потенційні переваги полюсів зростання. Подібні труднощі простежуються і в деяких інших країнах, які прагнули використати цей інструмент регіональної політики без належної підготовки й адаптації до місцевого контексту.

Для України полюси зростання можуть стати "локомотивами" прискореного відновлення. Сучасний бізнес орієнтується не лише на доступність ресурсів, а й на екосистему – наявність кваліфікованих кадрів, логістики, ІТ-послуг, фінансових і консультаційних сервісів. У полюсах зростання, зазвичай, розвинена інфраструктура (швидкі дороги, залізниця, порти, аеропорти); концентрація потенційних постачальників і підрядників; присутність закладів освіти і наукових установ, що полегшує пошук талантів і стимулює інновації; відносно динамічніший ринок збуту, включно з платоспроможним населенням. Міжнародний досвід і навіть досвід окремих міст України (як-от Львів, що вже став важливим осередком ІТ-галузі) свідчить: якщо місто чи агломерація набуває статусу полюса й отримує пріоритетну підтримку з боку держави чи інвесторів, компанії охочіше розглядають таку територію для відкриття філій чи релокованих підрозділів (Ливч, 2024).

Очевидно, що очікувати значного припливу іноземних інвестицій можна лише в майбутньому. Адже сьогодні Україна належить до країн із найвищим інвестиційним ризиком, показником якого є так звана "премія за ризик", яка розраховується Асватом Дамодараном щорічно (Damodaran, 2023) (рис. 4). Згідно з логікою премії за ризик, інвестор може зайти в таку країну, тільки очікуючи вищий, ніж зазвичай, дохід від своїх вкладень. Попри те, що після перемоги сприйняття країни потенційними інвесторами суттєво зміниться, відголоски війни ще довго будуть для інвесторів фактором високого ризику.

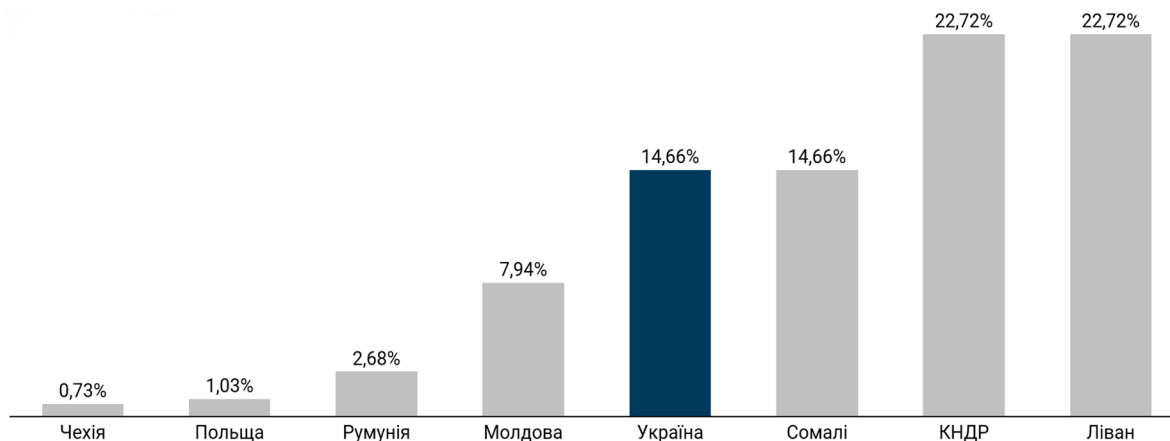


Рис. 4. Премія за країновий ризик, липень 2024

Джерело: побудовано автором на основі (Damodaran, 2023).

Якщо спростити процес ухвалення інвестиційного рішення, то, переважно, він передбачає три етапи: інвестор збирає всю необхідну інформацію, обирає найприйнятлівішу локацію та переходить до безпосередньої реалізації проекту. З погляду інституційних можливостей найсприятливішими для цього є полюси зростання, оскільки, порівняно з невеликими сільськими громадами, у полюсах набагато вища інституційна спроможність, що дає змогу надавати інвесторам більш комплексні й оперативні дані стосовно потенціалу території (ресурси, регуляторні умови, кадровий склад тощо); зазвичай, полюси зростання характеризуються розвинутою інфраструктурою, наявністю закладів вищої та професійно-технічної освіти і, відповідно, забезпеченням кваліфікованого кадрового ресурсу; після вибору місця інвестор потребує підтримки у процесі реалізації проекту, а саме міські громади з потужнішою інституційною базою частіше здатні надати таку підтримку в повнішому форматі (Lviv Agglomeration, 2024).

Дискусія і висновки

Аналіз економічної ситуації в Україні та порівняння потреб у післявоєнній відбудові з поточними бюджетними й інвестиційними можливостями демонструють нагальну потребу в прискоренні економічного зростання. У контексті великого дефіциту державних фінансів та обмеженого обсягу власних ресурсів цілеспрямоване залучення іноземних інвестицій стає визначальним чинником для відновлення і розвитку країни. Водночас висока інвестиційна ризикованість і невисокий міжнародний кредитний рейтинг України суттєво ускладнюють цей процес, що вимагає впровадження додаткових стимулів і механізмів.

В таких умовах концепція полюсів зростання вбачається одним із можливих інструментів формування міцного економічного фундаменту. Практика низки країн, зокрема Румунії, свідчить, що цілеспрямована підтримка та комплексний розвиток провідних територіальних осередків (агломерацій, міст-"полюсів") здатні забезпечити вищі темпи зростання, ніж у середньому по країні. Накопичений досвід водночас демонструє необхідність ретельного добору таких полюсів з урахуванням таких факторів:

- інституційна спроможність (відповідні кадри, фахівці з інвестиційного супроводу, належна координація між різними рівнями влади);
- інфраструктурні передумови (транспортна мережа, доступ до енергетичних ресурсів, спеціальні промислові зони, цифрова інфраструктура);

- доступності кваліфікованої робочої сили (розвинута освітня база, програми підготовки, зокрема й у сфері професійно-технічної та вищої освіти);

- локальної конкурентоспроможності (здатність пропонувати інвесторам умови, що компенсують загальний високий рівень ризику).

Полюси зростання можуть поступово поширювати свій мультиплікативний ефект на сусідні громади, сприяючи таким способом не лише створенню нових робочих місць і зростанню ВВП, а й формуванню усталених міжмуніципальних зв'язків. Системна підтримка з боку державної політики, спрямована на фінансові й організаційні стимули для ключових міських центрів, дозволить ефективніше залучати капітал і підвищувати спроможність України надалі самостійно забезпечувати потреби відновлення.

Зрештою, запровадження розгалуженої мережі полюсів зростання, що охоплюватиме великі метрополії й регіональні чи субрегіональні міста, може стати вагомим складником національної стратегії і забезпечуватиме як оперативний економічний імпульс (завдяки новим інвестиціям і виробничим потужностям), так і довгострокову стійкість розвитку (завдяки нагромадженню внутрішніх ресурсів і поступовому зменшенню залежності від зовнішньої допомоги).

Залишається актуальним питання інструментів із боку держави, які могли б стимулювати розвиток полюсів зростання. Адже попри їхні переваги порівняно з іншими громадами та територіями, без додаткової, справедливої, сфокусованої підтримки держави, розглянуте вище формування мережі полюсів буде повільним та обмеженим. Тож подальшого дослідження потребують механізми та правила стимулювання розвитку полюсів зростання.

Внесок авторів: Ярослав Жидик – концептуалізація, формальний аналіз, методологія, валідація даних, написання початкового варіанта (чернетки) статті; Людмила Анісімова – концептуалізація, написання (перегляд і редагування).

Список використаних джерел

- Бондарук, Т. (2021). Точки зростання та їх роль у забезпеченні стійкого економічного розвитку територій. *Економіка та суспільство*, 28. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-28-46>
- Децентралізація. (2024а, 2 квітня). *Оцінка фінансової спроможності територіальних громад за підсумками 2023 року*. <https://decentralization.ua/news/17881>
- Децентралізація. (2024б, 12 грудня). *Полюси зростання: шлях до економічного відновлення та євроінтеграції України*. <https://decentralization.ua/news/19029>

Жидик, Я., Кошелюк, М., & Озимок, І. (2024, 12 листопада). Як громадам ставати регіональними полюсами зростання. Децентралізація. <https://decentralization.ua/news/18896?page=2>

Кошелюк, М., Жидик, Я., & Озимок, І. (2024, 25 вересня). Як запустити двигуни економічного зростання, використовуючи інструменти регіональної політики ЄС. Дзеркало тижня. <https://zn.ua/ukr/POLITICS/jak-zapustiti-dvihuni-ekonomichnoho-zrostantnja-vikoristovujuchi-instrumenti-rehionalnoji-politiki-jes.html>

Ливч, Д. (2024, 8 січня). Полюси зростання: як працює економічна концепція, що може змінити Україну? Рубрика. <https://rubryka.com/blog/zrostantnya-ekonomiky-ukrayiny/>

Підгурський, Г. П. (Ред.). (2014). Проблеми суспільної географії. Полюси соціально-економічного розвитку території: теоретичні аспекти дослідження: Матеріали теоретико-методологічного семінару, Інститут географії НАН України, 29 вересня 2013 р. (Вип. 3). Інститут географії НАН України.

Cristea, M., Blidaru, B. A., Coman, N. M., Ștefănescu, E. I., & Ionescu-Heroiu, M. (2017). *Magnet cities: Migration and commuting in Romania*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/27874>

Damodaran, A. (2023). *Country risk: Determinants, measures and implications – The 2023 edition*. SSRN. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4509578

ESPON. (2024). *Role of small and medium-sized towns and cities in territorial development and cohesion*. https://www.espon.eu/sites/default/files/2024-05/ros1_role-of-small-and-medium-towns_screen.pdf

European Commission. (2021a). *Inforegio – Cohesion Policy*. https://ec.europa.eu/regional_policy/policy/what/investment-policy_en

European Commission. (2021b). *Inforegio – Priorities for 2021–2027*. https://ec.europa.eu/regional_policy/policy/how/priorities_en

European Investment Bank. (2023). *Cohesion and regional development overview 2023*. https://www.eib.org/attachments/lucalli/20230145_cohesion_and_regional_development_overview_2023_en.pdf

Forbes Ukraine. (2025). Оцінка відновлення України за рік зросла з \$486 млрд до \$524 млрд – Світовий банк. <https://forbes.ua/news/otsinka-vidnovlennya-ukraini-za-rik-zroslo-z-486-mlrd-do-524-mlrd-svitoviy-bank-25022025-27488>

Lviv Agglomeration. (2024). Перший міжнародний форум агломерацій в Україні: "Співпраця громад задля сталого розвитку України" [Відео]. Facebook. <https://www.facebook.com/LvivAgglomeration/videos/1068658914821069>

Minfin. (2025a). Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>

Minfin. (2025b). Виконання державного бюджету України. <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/2024/>

Sobala-Gwosdz, A. (2023). *Wyzwania, trendy i procesy rozwoju gospodarczego. Identyfikacja biegunów wzrostu i ośrodków równoważenia rozwoju w Polsce*. Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN.

Speakman, J., & Koivisto, M. (2013). Growth poles: Raising competitiveness and deepening regional integration. In M. Drzeniek Hanouz & T. Geiger (Eds.), *The Africa competitiveness report 2013* (pp. 61–73). World Economic Forum. https://www3.weforum.org/docs/ACR/2013/ACR_Chapter2.3_2013.pdf

UMAЕF, EasyBusiness. (2024). Полюси зростання: шлях до економічного відновлення та євроінтеграції. <https://umaef.org/wp-content/uploads/2024/12/polyusi-zrostantnya-shlyah-do-ekonomichnogo-vidnovlennya-ta-evrointegracii-ukraini.pdf>

References

Bondaruk, T. (2021). Growth points and their role in ensuring sustainable economic development of territories. *Economy and Society*, 28 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-28-46>

Cristea, M., Blidaru, B. A., Coman, N. M., Ștefănescu, E. I., & Ionescu-Heroiu, M. (2017). *Magnet cities: Migration and commuting in Romania*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/27874>

Yaroslav ZHYDYK, PhD Student
ORCID ID: 0009-0006-8755-7590
e-mail: yaroslav.zhydyk@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Liudmyla ANISIMOVA, PhD (Phys. & Math.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0001-9678-269X
e-mail: anisimova@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

THE RELEVANCE OF APPLYING THE GROWTH POLE CONCEPT IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S ECONOMIC RECOVERY

Background. The relevance of this article lies in the need for an in-depth study of regional policy instruments capable of simultaneously promoting economic recovery and growth, as well as leveling regional disparities, which have deepened since the beginning of the full-scale invasion. The research objective is a comprehensive analysis of the growth poles concept as a tool for stimulating entrepreneurship and attracting investment in the context of Ukraine's economic recovery. The object of the research is the growth poles concept as a regional policy instrument aimed at economic recovery. The subject of the research encompasses the theoretical foundations, international experience, identification indicators, implementation mechanisms, and potential impact of the growth poles concept on economic recovery, overcoming regional disparities, and attracting investment in Ukraine.

Damodaran, A. (2023). *Country risk: Determinants, measures and implications – The 2023 edition*. SSRN. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4509578

Decentralization. (2024a, April 2). *Assessment of the financial capacity of territorial communities based on the results of 2023* [in Ukrainian]. <https://decentralization.ua/news/17881>

Decentralization. (2024b, December 12). *Growth poles: The path to economic recovery and European integration of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://decentralization.ua/news/19029>

ESPON. (2024). *Role of small and medium-sized towns and cities in territorial development and cohesion*. https://www.espon.eu/sites/default/files/2024-05/ros1_role-of-small-and-medium-towns_screen.pdf

European Commission. (2021a). *Inforegio – Cohesion Policy*. https://ec.europa.eu/regional_policy/policy/what/investment-policy_en

European Commission. (2021b). *Inforegio – Priorities for 2021–2027*. https://ec.europa.eu/regional_policy/policy/how/priorities_en

European Investment Bank. (2023). *Cohesion and regional development overview 2023*. https://www.eib.org/attachments/lucalli/20230145_cohesion_and_regional_development_overview_2023_en.pdf

Forbes Ukraine. (2025). *Ukraine's recovery estimate increased from \$486 billion to \$524 billion over the year – World Bank*. <https://forbes.ua/news/otsinka-vidnovlennya-ukraini-za-rik-zroslo-z-486-mlrd-do-524-mlrd-svitoviy-bank-25022025-27488>

Kosheliuk, M., Zhydyk, Ya., & Ozymok, I. (2024, September 25). How to start the engines of economic growth using EU regional policy tools. *Mirror of the week* [in Ukrainian]. <https://zn.ua/ukr/POLITICS/jak-zapustiti-dvihuni-ekonomichnoho-zrostantnja-vikoristovujuchi-instrumenti-rehionalnoji-politiki-jes.html>

Lviv Agglomeration. (2024). *The first international forum of agglomerations in Ukraine: "Cooperation of communities for the sustainable development of Ukraine"* [Video]. Facebook. <https://www.facebook.com/LvivAgglomeration/videos/1068658914821069>

Lyvch, D. (2024, January 8). *Growth poles: How does the economic concept that can change Ukraine work?* Rubryka [in Ukrainian]. <https://rubryka.com/blog/zrostantnya-ekonomiky-ukrayiny/>

Minfin. (2025a). *Gross domestic product (GDP) in Ukraine*. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>

Minfin. (2025b). *Execution of the state budget of Ukraine*. <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/2024/>

Pidhrushnyi, H. P. (Ed.). (2014). *Problems of social geography. Poles of socio-economic development of the territory: Theoretical aspects of research: Materials of the theoretical and methodological seminar, Institute of Geography of the National Academy of Sciences of Ukraine, September 29, 2013* (Vol. 3). Institute of Geography of the National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian].

Sobala-Gwosdz, A. (2023). *Wyzwania, trendy i procesy rozwoju gospodarczego. Identyfikacja biegunów wzrostu i ośrodków równoważenia rozwoju w Polsce*. Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN.

Speakman, J., & Koivisto, M. (2013). Growth poles: Raising competitiveness and deepening regional integration. In M. Drzeniek Hanouz & T. Geiger (Eds.), *The Africa competitiveness report 2013* (pp. 61–73). World Economic Forum. https://www3.weforum.org/docs/ACR/2013/ACR_Chapter2.3_2013.pdf

Ukraine-Moldova American Enterprise Fund (UMAЕF), EasyBusiness. (2024). *Growth poles: The path to economic recovery and European integration*. <https://umaef.org/wp-content/uploads/2024/12/polyusi-zrostantnya-shlyah-do-ekonomichnogo-vidnovlennya-ta-evrointegracii-ukraini.pdf>

Zhydyk, Ya., Kosheliuk, M., & Ozymok, I. (2024, November 12). *How communities can become regional growth poles. Decentralization* [in Ukrainian]. <https://decentralization.ua/news/18896?page=2>

Отримано редакцією журналу / Received: 28.02.25

Прорецензовано / Revised: 26.03.25

Схвалено до друку / Accepted: 20.04.25

Methods. *The study employs a comparative analysis of international experience in implementing the growth poles concept, the domestic legal framework, and approaches to indicator selection, as well as an analysis of domestic research related to the topic. This allowed for a comprehensive assessment of the prerequisites, mechanisms, and consequences of implementing growth poles for economic recovery.*

Results. *Within the scope of the research, a comprehensive assessment of the state and specific characteristics of regional development in Ukraine was conducted, including an analysis of territorial disparities and the existing methods for addressing them. Based on a comparative overview of foreign practices (in Romania, Poland, France, and others), the study generalizes approaches to implementing growth poles and identifies five core groups of indicators to define potential "poles" (administrative status, demographic factors, innovation activity, economic capacity, and spatial integration). It is demonstrated that with targeted support and sufficient institutional capacity, growth poles can generate a multiplier effect on surrounding areas, exerting a positive influence on employment figures, investment attraction, and overall economic recovery dynamics.*

Conclusions. *The introduction of growth poles in Ukraine can become a critical factor in mitigating disparities, expediting economic recovery, and preparing for European integration. Its effectiveness will depend on the careful selection of priority centers, adaptation of foreign expertise, and the development of well-designed government policies and financial incentives aimed at key urban centers.*

Keywords: *growth poles, economic recovery, disproportionate economic growth, entrepreneurial ecosystem, concentration of business activity, regional development, intermunicipal cooperation, investment.*

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses, or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.

УДК 338.1

JEL classification: O31, M5, M21, P34

DOI : <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/6>

Євген ЗАБАШТА, д-р філософії, асист.

ORCID ID: 0009-0004-4403-8737

e-mail: zabashtaeugen@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Генріх ГУДЗЬ, канд. екон. наук, асист.

ORCID ID: 0000-0003-4931-3350

e-mail: henrikh@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вступ. Актуальність цього дослідження полягає у формуванні механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств. Метою роботи є дослідження теоретико-методичних засад формування механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств в Україні. Об'єктом дослідження є процес формування та реалізації управління інноваційним розвитком металургійних підприємств в Україні.

Методи. Для досягнення поставленої мети використано такі методи дослідження: аналізу та формалізації – для вивчення теоретичного підходу до визначення сутності механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств; кваліметричного прогнозування – для визначення складових механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств; таксономії та синтезу – для узагальнення компонентів управління ризиками у процесі розвитку металургійних підприємств; абстрактно-логічний метод – для теоретичних узагальнень і висновків дослідження.

Результати. Формування механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств включає наступні етапи: на першому аналізують поточний стан інноваційного потенціалу підприємства та формують пропозиції щодо його розвитку відповідно до галузевих та інноваційних фільтрів, а також заданого рівня конкуренції; на другому етапі визначають цілі інноваційної діяльності металургійного підприємства; на третьому пропонують підходи щодо проблем управління ризиком втрати інноваційних можливостей металургійного підприємства; на четвертому (останньому) етапі формують механізм збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства.

Висновки. Формування механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств дозволяє адаптуватися до умов жорсткої конкуренції на ринку, розвивати сучасні технології і розробляти нові, здійснювати випуск складної інноваційної продукції завдяки використанню наявного інноваційного потенціалу, а також його збільшення, що в підсумку підвищує конкурентоспроможність інтегрованої структури.

Ключові слова: ризики, інновації, підприємство, металургійні підприємства, збалансована стратегія, інноваційна діяльність, механізм імплементації збалансованої стратегії.

Вступ

Актуальність дослідження. Промисловість України представлена переважно галузями важкої індустрії, де металургія посідає провідне місце. Цей сектор є життєво важливим для національної економіки. У складі металургійної галузі функціонують різноманітні підприємства, включаючи металоорганічні, коксохімічні заводи й виробників флюсів, а також підприємства кольорової металургії, зокрема трубні та заводи металовиробів. Основною продукцією галузі є чорні та кольорові метали. Чорна металургія спеціалізується на виробництві сплавів заліза, а саме чавуну і різноманітних видів сталі; кольорова металургія виробляє кольорові метали та їхні сплави. Процес виробництва металів є багатоетапним і потребує значної кількості ресурсів, включаючи руду як основну сировину, паливо та різноманітні допоміжні матеріали.

Нині металургійні підприємства стикаються з низкою проблем, що обмежують їхній інноваційний розвиток. До таких перешкод належать: недостатній власний інноваційний потенціал, що робить підприємства надмірно залежними від зовнішнього середовища та підвищує фінансові ризики під час інвестування в інновації; значна експортна орієнтованість економіки; технологічне відставання вітчизняного металургійного комплексу від провідних європейських виробників, що проявляється у домінуванні застарілих мартенівських і конвертерних технологій (що відповідають третьому та четвертому технологічним укладам); негативний вплив бойових дій на території країни; високий рівень екологічної небезпеки виробництва; а також особливості приватного володіння

підприємствами, що не завжди сприяє інноваційному прогресу. Як зазначав Бесараб (2016), саме великі та середні металургійні підприємства, що формують основу комплексу, опинилися в епіцентрі фінансово-економічних труднощів і потребують активізації інвестиційної діяльності для подальшого зростання.

Для забезпечення ефективної участі металургійної галузі у конкурентній боротьбі як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках, критично важлива інтенсифікація її інноваційного розвитку. Саме інноваційна діяльність дозволяє підприємствам здобувати значні конкурентні переваги, зміцнюючи свої ринкові позиції. Управління інноваційною діяльністю на сучасному підприємстві являє собою складний механізм взаємоузгоджених управлінських процесів, спрямованих і на ефективне виконання поточної операційної діяльності, і на реалізацію стратегічних планів для забезпечення довгострокового розвитку (Горовий, & Івахненко, 2019).

Посилення інноваційних можливостей металургійних підприємств відкриє шлях до зміцнення та розширення присутності української металопродукції на світових ринках. Це також допоможе подолати технологічний розрив із країнами та компаніями, які є лідерами світової металургійної промисловості, і сприятиме модернізації виробництва.

Метою статті є дослідження формування механізму збалансованої стратегії щодо управління інноваційним розвитком металургійних підприємств.

Об'єктом дослідження є процес формування інноваційним розвитком металургійних підприємств в Україні,

© Забашта Євген, Гудзь Генріх, 2025

а предметом дослідження – сукупність теоретичних засад, що виникають у процесі формування інноваційного підприємництва, та особливості його розвитку в Україні.

Огляд літератури. Інноваційний розвиток сьогодні є однією з основних передумов успішного функціонування металургійного підприємства та рушійною силою підвищення ефективності виробництва, фундаментом конкурентоспроможності та подальшого розвитку. Саме тому навіть за несприятливих економічних умов господарювання зміни інноваційного характеру залишаються одним із стратегічних пріоритетів в управлінні діяльністю сучасного металургійного підприємства. Проблеми функціонування інноваційного розвитку здавна були об'єктом досліджень багатьох науковців, серед них такі роботи: (Амоша, Землянін, & Підричова, 2015); (Божанова, & Ступнекер, 2013); (Бондаренко, 2014); (Гаврилко, 2011); (Гринько, & Максимчук, 2015); (Ілляшенко, 2010); (Поврозник, 2023); (Семенова, 2019); (Македон, 2013); (Мазур, & Коротун, 2022); (Alum, & Drucker, 1986); Goutam, & Rishiraj, 2015) тощо.

У межах проведених досліджень здійснено всебічний аналіз та оцінювання стану інноваційного стану бази металургійної галузі, а також проаналізовано результативність діяльності інноваційного підприємництва в цьому секторі. Також розглянуто чинники, що визначають ефективність функціонування, й окреслено можливі напрями для посилення конкурентних позицій продукції та потенціалу інноваційних підприємств України. У наведених роботах запропоновано стратегії для фінансового оздоровлення та надано конкретні рекомендації, спрямовані на виведення української металургії з кризового стану.

Зважаючи на постійні динамічні зміни, що відбуваються у світовому металургійному виробництві, існує нагальна потреба у продовженні досліджень. Майбутні наукові пошуки мають фокусуватися на пошуку та впровадженні інноваційних підходів для підвищення ефективності розвитку металургійного комплексу України. Успішна реалізація таких підходів створить міцну основу для значного зростання конкурентоспроможності вітчизняної металургії на міжнародній арені, особливо на вимогливому ринку Європейського Союзу. Таке зміцнення позицій також може стати ключовою передумовою для збільшення обсягів експорту української металопродукції в майбутньому. Проте досі існує ряд питань, пов'язаних із формуванням механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку підприємництва, які залишилися недостатньо дослідженими.

Методи

Для досягнення поставленої мети використано такі методи дослідження: методи аналізу та формалізації – для вивчення теоретичного підходу до визначення сутності механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств; кваліметричного прогнозування – для визначення складових механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств; методи таксономії та синтезу – узагальнення компонентів управління ризиками в процесі розвитку металургійних підприємств; абстрактно-логічний метод – для теоретичних узагальнень і висновків дослідження.

Результати

Налагодження інноваційної діяльності можливе за умови покращення виробничо-технологічного, кадрового, маркетингового, наукового та фінансово-економічного забезпечення, а також використання збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств. У межах цього дослідження вдосконалено науково-методичні засади формування збалансованої стратегії

інноваційного розвитку. Ці засади базуються на використанні комплексу взаємопов'язаних економічних, технологічних, організаційних, управлінських, мотиваційних, аналітичних і нормативних дій, спрямованих на проведення науково-технічних досліджень і впровадження інновацій. Вони мають практичне значення для реалізації обраної стратегії, забезпечуючи розв'язання низки проблем задля ефективного функціонування металургійного підприємства та його підрозділів, а також відновлення техніко-виробничого потенціалу.

У сучасних умовах інноваційна стратегія розвитку металургійних підприємств повинна бути спрямована на ефективне використання ринкових можливостей і державної підтримки, водночас забезпечуючи гармонійний розвиток внутрішніх чинників підприємства, які є фундаментом для трансформації його функціонування. Орієнтація металургійних компаній на створення збалансованої стратегії інноваційного розвитку має супроводжуватися активізацією процесів внутрішнього середовища. У зв'язку із цим, важливо розширити інноваційні зусилля, вийшовши за межі "традиційного" оновлення лише виробничої сфери, та звернутися до механізмів активізації внутрішніх інноваційних можливостей підприємств.

Формування механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств включає такі етапи:

- *на першому етапі* аналізують поточний стан інноваційного потенціалу підприємства та формують пропозиції щодо його розвитку відповідно до галузевих та інноваційних фільтрів, а також заданого рівня конкуренції;
- *на другому етапі* визначають етапи формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства;
- *на третьому етапі* пропонують підходи щодо проблем управління ризиком втрати інноваційних можливостей металургійного підприємства;
- *на четвертому (останньому) етапі* формують збалансовану стратегію інноваційного розвитку металургійного підприємства.

Розглянемо кожен етап детально.

На першому етапі проводимо аналіз поточного стану інноваційних можливостей металургійного підприємства. Далі, з урахуванням галузевих та інноваційних фільтрів і визначеного рівня конкуренції, розробляються пропозиції для підвищення інноваційного розвитку. Зазначимо, що формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства враховує як інноваційний, так і управлінський аспекти. Модель визначає процес інноваційного розвитку від формування стратегічних цілей до їхнього досягнення через призму процесів, серед яких можна виділити оновлення та модернізацію, що охоплює виробництво і систему управління. Мета оцінювання полягає в дослідженні поточного стану інноваційного потенціалу металургійного підприємства та розробленні пропозицій щодо його підвищення відповідно до галузевих, інноваційних фільтрів і заданого рівня конкуренції. Стан і динаміка розвитку металургійного комплексу України є галузевим фільтром. Інноваційним фільтром є науково-технічна складова металургійного підприємства. Інноваційний фільтр визначає інноваційні можливості металургійних підприємств і сприяє підвищенню їхньої конкурентоздатності на ринку України.

На початковому етапі розроблення методичного підходу для оцінювання інноваційних можливостей металургійного підприємства важливо визначити складові та

відповідні показники, на основі яких буде здійснюватися цей процес. Оцінювання інноваційних можливостей металургійного підприємства за визначеними складовими дозволяє встановити вплив таких чинників, як фінансово-економічні, виробничо-технологічні, кадрові, маркетингові, наукові, на перспективні шляхи його економічного розвитку. Далі дамо визначення "моделі процесу оцінювання інноваційних можливостей підприємства". Модель процесу оцінювання інноваційних можливостей металургійного підприємства – це система показників, що характеризують структурні складові інноваційних можливостей і підхід щодо розрахунку індексу інноваційних можливостей металургійних підприємств для залучення інноваційних технологій у господарський оборот металургійного підприємства. Пропонується методичний підхід щодо проведення попереднього оцінювання і подальшого контролю інноваційних можливостей металургійних підприємств (рис. 1).

Мета оцінювання полягає в аналізі та дослідженні інноваційного потенціалу металургійного підприємства і формуванні пропозицій щодо його розвитку з урахуванням галузевих, інноваційних фільтрів і заданого рівня конкуренції (Ілляшенко, & Росохата, 2015).

На другому етапі запропоновано етапи формування механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства, який відображає основні етапи цього процесу (рис. 2).

Методологічний підхід визначає необхідність виконання ряду принципів поведінки об'єкта розвитку на основі збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства, серед них (Зянько, 2008):

1. Принцип цілеспрямованості (збалансована стратегія інноваційного розвитку повинна сприяти досягненню підприємством конкретних цілей у його інноваційному розвитку).

2. Принцип систематичності (системний підхід має бути основою для розроблення збалансованої стратегії інноваційного розвитку).

3. Принцип ресурсної обмеженості (будь-яке підприємство діє в умовах обмежень усіх видів ресурсів, які потрібно не тільки залучати, а й ефективно використовувати).

4. Принцип складності (у процесі розроблення збалансованої стратегії інноваційного розвитку слід враховувати її вплив на всі сфери функціонування металургійного підприємства).

5. Принцип альтернативності (достатня кількість альтернатив для того, щоб в умовах дефіциту власних і залучених ресурсів вибрати ту, яка сприятиме досягненню поставленої мети).

6. Принцип оптимальності (за розгляду стратегічних альтернатив вибирається та, що може дати найбільший ефект при мінімально визначених ризиках).

7. Принцип послідовності (дії, що беруть участь у процесі розроблення стратегії, повинні мати певну послідовність та бути обмежені фактором часу).

8. Принцип керованості (управління – це процес прийняття рішень про вплив на керовану систему, а саме, на суб'єкт. Об'єктом управління є збалансована стратегія інноваційного розвитку металургійного підприємства, рішення необхідно приймати за відсутності готових схем і попередніх прецедентів).

9. Принцип гнучкості (система розроблення та впровадження стратегії повинна бути здатною сприймати та реагувати на зміни у зовнішньому середовищі).

10. Принцип ефективності (зворотний зв'язок і контроль – це найперше, оскільки саме завдяки зворотному зв'язку та контролю можна оцінити ефективність процесу розроблення стратегії).

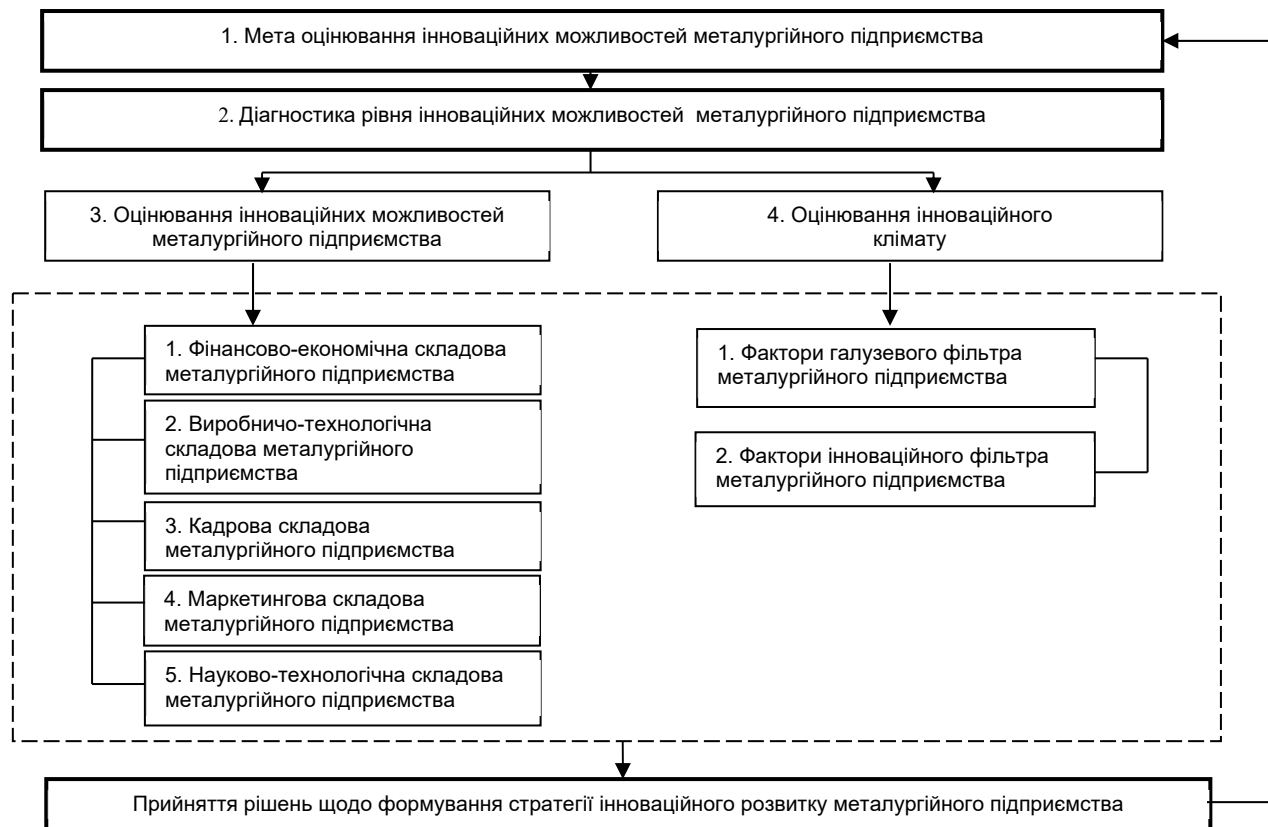


Рис. 1. Модель процесу оцінювання інноваційних можливостей металургійного підприємства

Джерело: розроблено авторами.

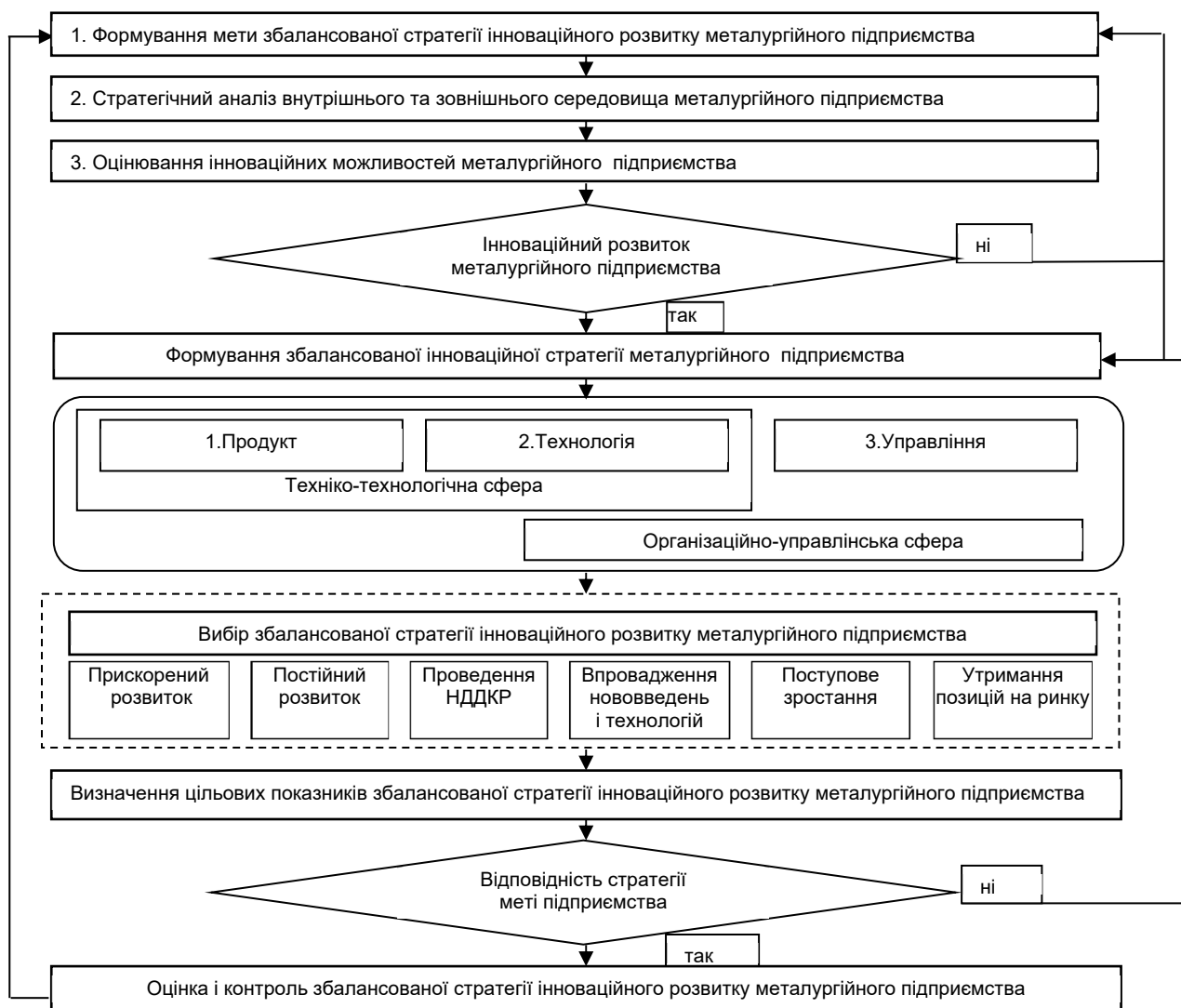


Рис. 2. Етапи формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства

Джерело: складено авторами за (Забашта, 2020).

Зазначений алгоритм спрямований на розв'язання таких завдань:

- визначення стратегічних цілей розвитку й обґрунтування пріоритетних сценаріїв стратегічного розвитку підприємства залежно від існуючих і потенційних можливостей у виробничій і управлінській сферах;
- забезпечення вибору інноваційних проєктів із позицій досягнення збалансованості розвитку і наявності реальних і можливих ресурсів металургійного підприємства;
- формування пакета інноваційних проєктів у техніко-технологічній та організаційно-управлінській сферах для досягнення поставлених цілей розвитку на основі принципів і критеріїв збалансованості розвитку металургійних підприємств;
- забезпечення контуру управління реалізованими проєктами розвитку для забезпечення можливості реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств і досягнення поставлених цілей.

На третьому етапі пропонуються підходи щодо проблем управління ризиком втрати інноваційних можливостей металургійного підприємства (рис. 3). Об'єктом реалізації стратегії є інноваційні можливості металургійного підприємства та рівень ризику, а суб'єктом – органи управління (окремі підсистеми металургійних підприємств), що реалізують функції управління інноваційною діяльністю.

Ризики є елементами результатів виконання будь-яких господарських рішень залежно від того, що є основною умовою процесу господарювання. Інноваційна діяльність металургійного підприємства завжди пов'язана з ризиком, який характеризується впливом певних факторів на результати діяльності, які не можна заздалегідь точно розрахувати.

Постійне посилення конкуренції, нестабільність рівнів попиту і пропозиції, випереджаючі темпи розвитку техніки і технологій, різкі зміни валютних курсів, а також інші негативні фактори створюють умови, за яких виникає ризик втрати інноваційних можливостей металургійного підприємства реалізовувати інноваційні проєкти, що негативно впливає на економічну ефективність інноваційної діяльності (Посохов, 2015).

Процес управління ризиком втрати інноваційних можливостей підприємства має чотири етапи, а саме, ідентифікація виникнення ризику, діагностика ризику, розроблення заходів щодо мінімізації та нейтралізації ризику, аналіз та оцінювання ефективності управління ризиком, мета якого – мінімізація негативних наслідків настання ризикових подій.

Організація процесу ідентифікації ризиків розв'язує такі питання:

- перше: яку інформацію слід збирати та з яких джерел її можна отримати;

• друге: яким чином інформацію потрібно систематизувати;

• третє: як її аналізувати.

Визначається структура ризиків втрати інноваційних можливостей металургійних підприємств, в яких ідентифікують такі групи ризиків:

- 1) комерційні,
- 2) фінансово-економічні,

- 3) соціальні,
- 4) виробничі,
- 5) технологічні,
- 6) проєктні,
- 7) інноваційні,
- 8) маркетингові,
- 9) неплатоспроможності.

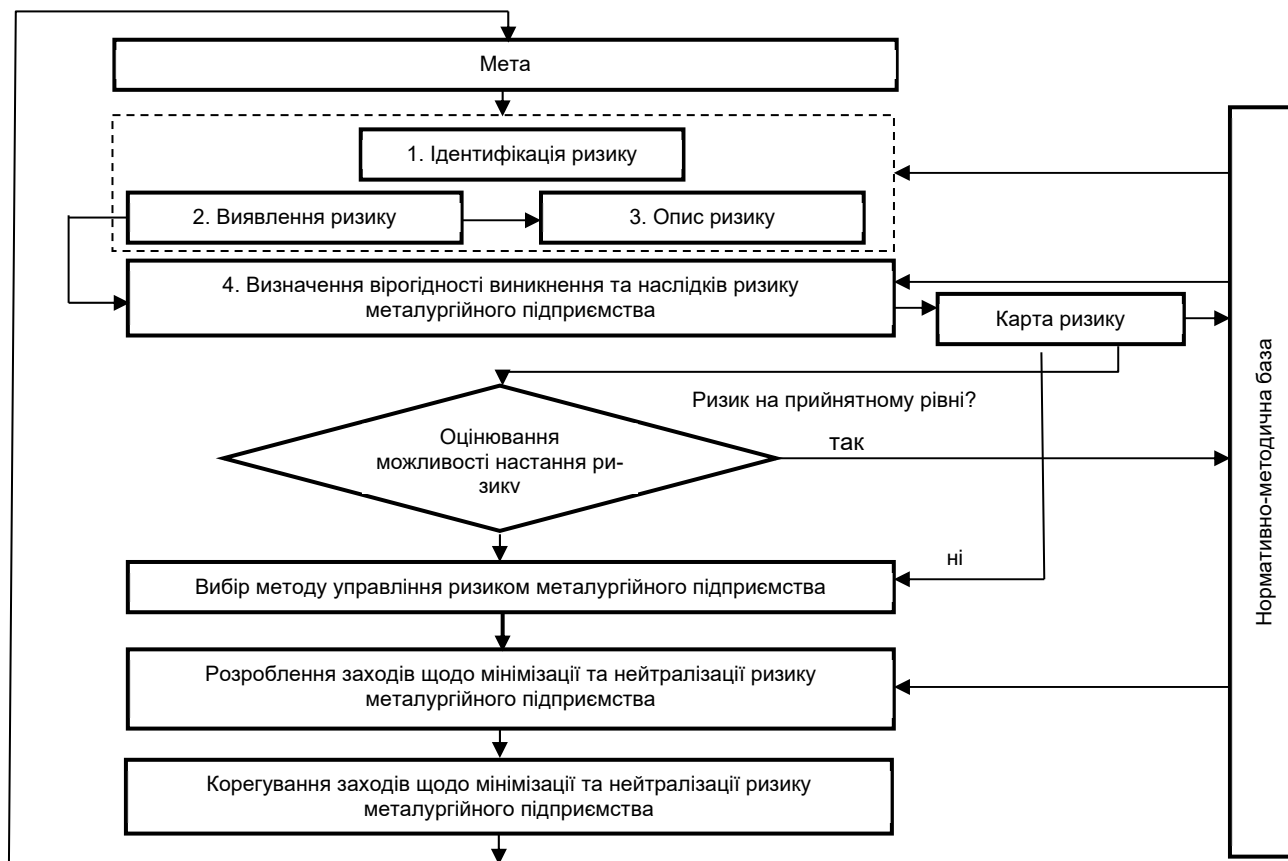


Рис. 3. Алгоритм процесу управління ризиком втрати інноваційних можливостей металургійних підприємств
Джерело: складено авторами за (Забашта, 2020).

На четвертому (останньому) етапі відбувається формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства. Далі розглянемо механізм реалізації вказаної збалансованої стратегії.

Формування механізму реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств, включає теоретико-методологічні та практичні інструменти реалізації цієї збалансованої стратегії для металургійних підприємств. Механізм забезпечує реалізацію інноваційних можливостей металургійних підприємств та оцінювання рівня ризику, впливаючи на органи управління або окремих підсистем металургійних підприємств.

Орієнтація металургійних підприємств на формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку повинна супроводжуватися інтенсифікацією процесів внутрішнього середовища, у зв'язку із чим важливо розширити інноваційні зусилля, вийти за межі "традиційного" оновлення не тільки сфери виробництва, але звернути увагу на механізми активізації внутрішніх інноваційних можливостей підприємств (Goutam, & Rishiraj, 2015).

Впровадження розробленої збалансованої стратегії інноваційного розвитку у практику функціонування вітчизняних металургійних підприємств обумовлює необхідність обґрунтування механізму її реалізації. Він уособлює теоретико-методологічні та практичні інструменти, що забезпечують реалізацію збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств (рис. 4).

Мета механізму реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств полягає в підвищенні ефективності інноваційної діяльності та збільшенні їхнього інноваційного потенціалу.

Завдання механізму реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств:

- 1) підтримувати наявні та створювати сприятливі умови для реалізації інноваційного процесу;
- 2) створювати можливості швидкої адаптації до змін;
- 3) підтримувати зацікавленість в інноваційному розвитку металургійних підприємств усіх учасників інноваційного процесу;
- 4) залучати кошти зовнішніх інвесторів, зокрема й органи державної влади, для матеріально-фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

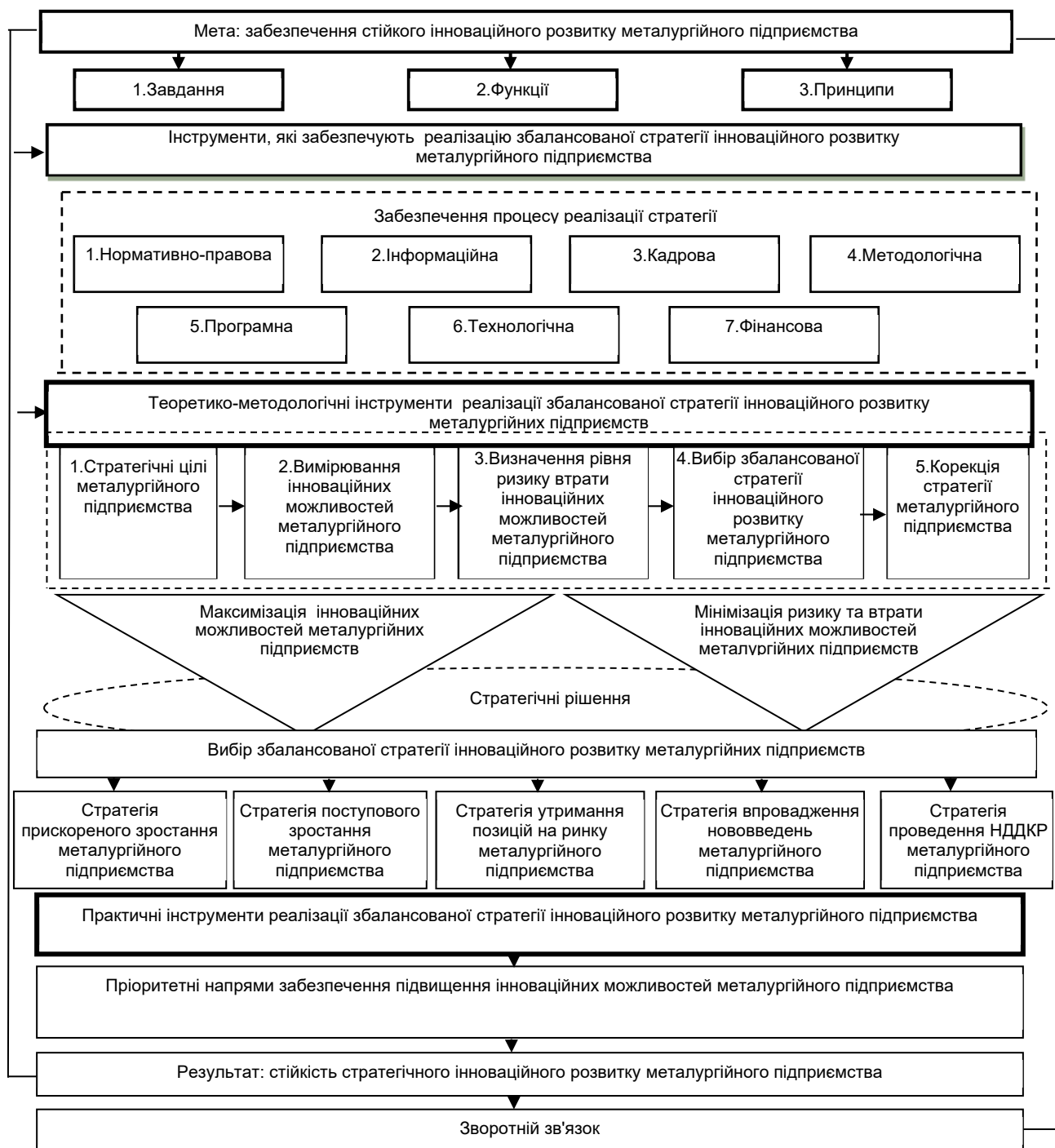


Рис. 4. Механізм збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств

Джерело: розроблено авторами.

Основними принципами впливу на механізм реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства є такі (Ілляшенко, 2010):

- принцип повноти;
- принцип збалансованості інструментарію впливу;
- принцип поєднання централізації;
- принцип децентралізації реалізації стратегії;
- принцип безперервності (систематичне забезпечення інноваційного процесу);
- принцип адаптивності;
- принцип стійкості;
- принцип ефективності;

- принцип сумісності.

Механізм реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства виконує такі функції:

- формування фінансових ресурсів (перерозподіл фінансових ресурсів, управління грошовими потоками);
- управління (планування, організація, контроль, мотивація);
- стимулювання інноваційної діяльності металургійного підприємства;
- активізація інновацій,
- інформаційна функція;
- задоволення інтересів стейкхолдерів.

В сучасних умовах особливу увагу необхідно приділяти таким функціям механізму реалізації стратегії як (Alum, & Drucker, 1986).

1) інноваційна (сутність якої полягає в тому, що механізм повинен сприяти розвитку інноваційної діяльності на металургійному підприємстві);

2) інформаційно-інтеграційна (забезпечення інформацією всіх стейкхолдерів для прийняття найефективніших рішень);

3) задоволення інтересів стейкхолдерів (інноваційна діяльність повинна приводити до таких результатів, які забезпечать задоволення інтересів стейкхолдерів підприємства);

4) програмне забезпечення (апаратне та програмне забезпечення інформаційної системи підприємства, яке об'єднано в локальну мережу інформаційної системи).

5) технічне забезпечення (засоби на основі ПЕВМ, засоби зв'язку та характеристика ступеня відповідності застосовуваних на підприємстві технологій найкращим світовим зразкам за умови оптимізації витрат ресурсів, розвиток технологічного потенціалу);

6) фінансове забезпечення (можливо структурувати за формами фінансування, проте їхнє ієрархічне співвідношення повністю залежатиме від організаційно-правової форми підприємства, складу його засновників і може суттєво змінюватись у разі змін у політиці фінансування).

Проаналізуємо детальніше теоретико-методологічні та практичні інструменти реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства. Теоретико-методологічні інструменти реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства включають:

1) теоретичний базис розвитку;

2) методологію формування;

3) вибір стратегії з урахуванням ризику.

До практичних інструментів реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства належить розроблення пріоритетних напрямів забезпечення підвищення інноваційних можливостей підприємства.

Збалансована стратегія механізму інноваційного розвитку металургійного підприємства вимагає застосування комплексного набору інструментів для своєї ефективної реалізації. Ці інструменти охоплюють різні аспекти діяльності й управління, а саме:

- *нормативно-правове регулювання* (включає усю релевантну законодавчу базу, укази глави держави, урядові постанови та розпорядження центральних органів влади, що формують правове поле для інноваційної діяльності);

- *інформаційне забезпечення* (стосується організації процесу збору, оброблення та документального супроводу необхідної інформації);

- *створення бази даних* (формування систематизованої інформації про власну діяльність підприємства та його ключових контрагентів);

- *моніторинг інноваційного потенціалу та ризиків* (систематичне відстеження рівня інноваційних можливостей підприємства та оцінювання пов'язаних із ними ризиків);

- *кадрове забезпечення* (наявність кваліфікованих людських ресурсів, здатних реалізовувати інноваційні проекти);

- *методичне супроводження* (набір внутрішніх документів та інструкцій, що регламентують порядок дій суб'єктів управління підприємства);

- *програмне забезпечення*: (сукупність програмних продуктів та апаратних засобів інформаційної системи підприємства, об'єднаних у локальну мережу);

- *технічне забезпечення* (включає комп'ютерну техніку, засоби зв'язку та відображає рівень відповідності технологій, що використовуються на підприємстві, найкращим світовим стандартам з урахуванням оптимізації витрат).

Побудова механізму реалізації такої збалансованої стратегії дозволяє металургійним підприємствам краще адаптуватися до умов інтенсивної конкуренції на ринку. Це сприяє розвитку вже існуючих технологій та розробленню нових, а також освоєнню виробництва складної інноваційної продукції завдяки ефективному використанню наявного інноваційного потенціалу та його подальшому нарощенню, що, зрештою, підвищує конкурентоспроможність усієї інтегрованої структури.

Розроблено також науково-методичні засади для формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку, що ґрунтуються на комплексному застосуванні взаємопов'язаних елементів: економічних, технологічних, організаційних, управлінських, мотиваційних, аналітичних, нормативних дій і процесів впровадження інновацій. Це має важливе практичне значення для реалізації обраної стратегії, допомагаючи розв'язувати багато проблем для забезпечення ефективної роботи підприємства та його структурних підрозділів, а також відновлення техніко-виробничого потенціалу.

Обговорення та висновки вказують, що формування механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку залежить від здатності створити цілісну систему. Така система має чітко визначати взаємозв'язок між установленими довгостроковими стратегічними напрямками та конкретними тактичними кроками, необхідними для їх досягнення.

Механізм реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств являє собою систему інструментів і процесів впливу. Вони застосовуються у практичній діяльності для отримання бажаних інноваційних результатів. Важливо підкреслити, що лише обґрунтоване з наукового погляду та ефективне використання різноманітних інструментів впливу дозволяє належно вплинути на інноваційний процес і досягти поставлених цілей. Цей механізм інтегрує як теоретико-методологічні, так і практичні аспекти реалізації стратегії.

До *теоретико-методологічних інструментів* реалізації збалансованої стратегії належать:

1. Теоретичні основи розвитку.

2. Методологія формування стратегії.

3. Вибір стратегії з урахуванням факторів ризику.

Практичні інструменти реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійного підприємства охоплюють, зокрема і розроблення пріоритетних напрямів для забезпечення зростання інноваційних можливостей підприємства.

Підсумовуючи, механізм реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств – це система інструментів і процесів впливу на діяльність підприємства, що використовуються на практиці для досягнення інноваційних результатів. Лише їх ефективне та науково обґрунтоване застосування дозволяє забезпечити необхідний вплив на інноваційний процес і досягти бажаних результатів у діяльності металургійних підприємств.

Дискусія і висновки

Представлене дослідження пропонує структурований багатоетапний механізм формування та реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку для металургійних підприємств України. Актуальність теми, підкреслена у

Вступі, є беззаперечною, зважаючи на ключову роль металургії в економіці країни та складність викликів, з якими стикається галузь (технологічне відставання, обмежений потенціал, вплив зовнішніх факторів, включаючи наслідки воєнних дій).

Запропонований механізм, що охоплює етапи від аналізу інноваційних можливостей і визначення цілей до управління ризиками й імплементації стратегії, є комплексним і враховує специфіку галузі. Важливим аспектом є акцент на "збалансованій" стратегії, що передбачає гармонізацію внутрішніх можливостей підприємства із зовнішніми умовами та конкурентним середовищем. Це відрізняє його від однобічних підходів, спрямованих лише на окремі аспекти інноваційної діяльності.

Включення етапу управління ризиком втрати інноваційних можливостей є особливо цінним у контексті високої невизначеності, характерної для інноваційної діяльності та поточних економічних умов в Україні. Ідентифікація дев'яти груп ризиків та опис чотириетапного процесу управління ними надає практичний орієнтир для підприємств.

Методологічний підхід, заснований на ряді принципів (цілеспрямованості, систематичності, ресурсної обмеженості, керованості, гнучкості тощо), створює міцну основу для побудови ефективної стратегії. Перелік завдань, які вирішує зазначений алгоритм (визначення цілей, вибір проєктів, формування портфеля проєктів, управління реалізацією), чітко окреслює функціонал механізму.

Обговорення механізму реалізації стратегії, включаючи теоретико-методологічні та практичні інструменти (нормативно-правове, інформаційне, кадрове, технічне забезпечення тощо), підкреслює необхідність системного підходу не лише до формування, а й до впровадження стратегії. Функції механізму (фінансове забезпечення, управління, стимулювання, інформація, задоволення інтересів стейкхолдерів) охоплюють ключові управлінські сфери.

Порівнюючи результати з оглядом літератури, можна сказати, що дослідження ґрунтується на існуючих напрацюваннях науковців щодо інноваційного розвитку та стратегічного управління (Божанова, & Ступнекер, 2013). Дане дослідження полягає у синтезі цих елементів та їхній адаптації до специфічних потреб і проблем металургійних підприємств, а також у розробленні детального механізму, що включає інтегроване управління ризиками та конкретизацію етапів реалізації.

Попри значний внесок, у подальших дослідженнях було б доцільно деталізувати кількісні методики для оцінювання інноваційних можливостей і ризиків на кожному етапі, а також представити емпіричні результати апробації запропонованого механізму на конкретних металургійних підприємствах. Також варто було б глибше проаналізувати вплив зовнішніх макроекономічних і політичних факторів, зокрема й інтеграції до ЄС і відбудови країни, на адаптацію та реалізацію такої стратегії.

У результаті проведеної роботи розроблено й обґрунтовано багатоетапний механізм формування збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств, що включає:

1. Аналіз поточного стану інноваційних можливостей і розроблення пропозицій щодо їх збільшення.
2. Визначення цілей інноваційної діяльності й етапів формування стратегії.
3. Пропозиції щодо управління ризиком втрати інноваційних можливостей, включаючи ідентифікацію та алгоритм процесу управління ризиками.

4. Формування та механізм реалізації збалансованої стратегії інноваційного розвитку, що охоплює теоретико-методологічні та практичні інструменти.

Визначено, що формування механізму збалансованої стратегії базується на ряді ключових принципів (цілеспрямованості, систематичності, гнучкості тощо) та спрямоване на розв'язання конкретних завдань, пов'язаних із вибором пріоритетів, проєктів і забезпеченням управління їхньою реалізацією. Важливість інтеграції управління ризиками у процес стратегічного планування підкреслено як необхідну умову для ефективної інноваційної діяльності.

Представлений механізм реалізації стратегії, що включає різноманітні інструменти та функції, спрямований на підвищення ефективності інноваційної діяльності та збільшення інноваційних можливостей підприємства.

Отже, формування механізму збалансованої стратегії інноваційного розвитку металургійних підприємств дозволяє підприємствам краще адаптуватися до умов жорсткої конкуренції, сприяє розвитку та впровадженню сучасних технологій, ефективному використанню та нарощенню інноваційного потенціалу, що в підсумку підвищує їхню конкурентоспроможність і забезпечує сталий розвиток в умовах викликів сучасності.

Внесок авторів: Євген Забашта – методологія, емпіричне дослідження, аналіз джерел, редагування та підготування теоретичних засад дослідження; Генріх Гудзь – концептуалізація, збір емпіричних даних та їх валідація, візуалізація, написання – оригінальна чернетка.

Список використаних джерел

- Амоша, О. І., Землянін, А. І., & Підричева, І. Ю. (2015). Удосконалення системи управління інноваціями як умова прискорення структурних реформ в Україні. *Економіка України*, 9, 49–65. <http://jnas.nbuv.gov.ua/article/UJRN-0000450894>
- Бесараб, С. О. (2016). Сучасні тенденції розвитку підприємств металургійної галузі України. *Інвестиції: практика та досвід*, 23, 62–65. http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2016/15.pdf
- Божанова, В. Ю., & Ступнекер, Г. Л. (2013). Стратегічні підходи до інноваційного розвитку сучасного підприємства. *Ефективна економіка*, 11, 1–4. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2450>
- Бондаренко, М. І. (2014). Фактори впливу на інноваційний розвиток промислових підприємств. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences*, 3(1), 35–37.
- Гаврилко, П. П. (2011). Фактори інноваційного розвитку промисловості. *The Scientific Bulletin of UNFU*, 21(11), 201–205. https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2011/21_11/index.htm
- Горовий, Д. А., & Івахненко, А. В. (2019). Моделювання узагальненого показника інноваційної діяльності підприємства. *Моделювання регіональної економіки*, 33, 163–182.
- Гринько, Т. В., & Максимчук, О. С. (2015). Проблеми та перспективи інноваційного розвитку вітчизняних підприємств сфери послуг. *Проблеми економіки*, 1, 255–260. https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2015-1_0-pages-255_260.pdf
- Ілляшенко, С. М. (2010). *Інноваційний менеджмент*. Університетська книга.
- Ілляшенко, С. Н., & Росохата, С. А. (2015). Формування організаційно-економічного механізму прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства. *Ефективна економіка*, 1, 1–5. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3737>
- Македон, В. В. (2013). Розробка стратегії розвитку промислового підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*, 1(1), 1–5. <https://doi.org/10.31498/2225-6407.1.2013.16036>
- Мазур, І. І., & Коротун, М. В. (2022). Нові можливості управління інноваційно-інвестиційною діяльністю в підприємстві. *Ефективна економіка*, 8, 1–15. <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2022.8.15>
- Поврозник, П. П. (2023). Особливості розвитку інноваційного підприємництва в Україні в контексті глобальних викликів безпеки та ризиків цифровізації. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: Економічні науки*, 8(76), 113–123. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-8-9143>
- Посохов, І. М. (2015). *Управління ризиками у підприємстві*. Харківський політехнічний інститут.
- Семенова, В. Г. (2019). Інноваційний розвиток підприємств у контексті диверсифікації діяльності. *Вісник соціально-економічних досліджень*, (2-3), 70–71, 219–226. [https://doi.org/10.33987/vsed.2-3\(70-71\).2019.219-226](https://doi.org/10.33987/vsed.2-3(70-71).2019.219-226)

Зянько, В. В. (2008). *Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку*. УНІВЕРСУМ-Вінниця.

Забашта, Є. Ю. (2020). Інноваційний розвиток металургійних підприємств України. *Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design. Series: Economic sciences*, 139(5), 21–31. <https://doi.org/10.30857/2413-0117.2019.5.2>

Alum, R. A., & Drucker, P. F. (1986). Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. *Public Productivity Review*, 10(1), 105. <https://doi.org/10.2307/3380320>

Goutam, S., & Rishiraj, S. (2015). Role of technology in entrepreneurial development: facilitating innovative ventures. *International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering*, 5(1), 239–244.

References

Alum, R. A., & Drucker, P. F. (1986). Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. *Public Productivity Review*, 10(1), 105. <https://doi.org/10.2307/3380320>

Amosha, O. I., Zemlyankin, A. I., & Pidorchieva, I. Y. (2015). Improving the innovation management system as a condition for accelerating structural reforms in Ukraine. *Economy of Ukraine*, 9, 49–65 [in Ukrainian]. <http://jnas.nbuv.gov.ua/article/UJRN-0000450894>

Besarab, S. O. (2016). Current trends in the development of enterprises in the metallurgical industry of Ukraine. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 23, 62–65 [in Ukrainian]. http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2016/15.pdf

Bondarenko, M. I. (2014). Factors of influence on the innovative development of industrial enterprises. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences*, 3(1), 35–37 [in Ukrainian].

Bozhanova, V. Y., & Stupneker, G. L. (2013). Strategic approaches to innovative development of a modern enterprise. *Effective economy*, 11, 1–4 [in Ukrainian]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2450>

Goutam, S., & Rishiraj, S. (2015). Role of technology in entrepreneurial development: facilitating innovative ventures. *International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering*, 5(1), 239–244.

Grynko, T. V., & Maksimchuk, O. S. (2015). Problems and prospects of innovative development of domestic service enterprises. *The problems of economy*, 1, 255–260 [in Ukrainian]. https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2015-1_0-pages-255_260.pdf

Havrylko, P. P. (2011). Factors of innovative development of industry. *The Scientific Bulletin of UNFU*, 21(11), 201–205 [in Ukrainian]. https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2011/21_11/index.htm

Horovyi, D. A., & Ivakhnenko, A. V. (2019). Modeling of the generalized indicator of innovative activity of an enterprise. *Modeling of regional economy*, 33, 163–182 [in Ukrainian].

Ilyashenko, S. M. (2010). *Innovation Management*. University Book [in Ukrainian].

Ilyashenko, S. N., & Rosokhata, S. A. (2015). Formation of an organizational and economic mechanism for forecasting promising directions of innovative development of an industrial enterprise. *Effective economy*, 1, 1–5. [in Ukrainian]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3737>

Makedon, V. V. (2013). Development of an industrial enterprise development strategy. *Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, 1(1), 1–5 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.31498/2225-6407.1.2013.16036>

Mazur, I. I., & Korotun, M. V. (2022). New opportunities for managing innovation and investment activities in entrepreneurship. *Effective economy*, 8, 1–15 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2022.8.15>

Posokhov, I. M. (2015). *Risk management in entrepreneurship*. Kharkiv Polytechnic Institute [in Ukrainian].

Povrozhnyk, P. P. (2023). Peculiarities of the development of innovative entrepreneurship in Ukraine in the context of global security challenges and risks of digitalization. *International scientific journal "Internauka". Series: Economic Sciences*, 8(76), 113–123 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-8-9143>

Semenova V. G. (2019). Innovative development of enterprises in the context of diversification of activities. *Bulletin of Social and Economic Research*, (2-3), 70–71, 219–226 [in Ukrainian]. [https://doi.org/10.33987/vsd.2-3\(70-71\).2019.219-226](https://doi.org/10.33987/vsd.2-3(70-71).2019.219-226)

Zabashita, E. Y. (2020). Innovative development of metallurgical enterprises of Ukraine. *Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design. Series: Economic sciences*, 139(5), 21–31. <https://doi.org/10.30857/2413-0117.2019.5.2> [in Ukrainian].

Zjanjko, V. V. (2008). *Innovative entrepreneurship: essence, mechanisms and forms of development*. UNIVERSUM-Vinnitsia [in Ukrainian].

Отримано редакцією журналу: Received: 25.12.24

Прорецензовано: Revised: 20.01.25

Схвалено до друку: Accepted: 14.03.25

Eugen ZABASHTA, PhD, Assist.

ORCID ID: 0009-0004-4403-8737

e-mail: zabashtaeugen@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Henrikh HUDZ, PhD (Econ.), Assist.

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

ORCID ID: 0000-0003-4931-3350

e-mail: henrikh@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DESIGNING A BALANCED STRATEGY MECHANISM FOR THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF METALLURGICAL ENTERPRISES

Background. The applicability of this study is in a balanced strategy mechanism designed for the innovative development of metallurgical enterprises. The objective of the research is to examine the theoretical and methodological principles of establishing a mechanism that supports a balanced strategy for the innovative development of metallurgical enterprises in Ukraine. The object of the study is the process of formulating and implementing management strategies for the innovative development of metallurgical enterprises in Ukraine.

Methods. To achieve the research objectives, the following methodologies were used: analytical and formalization methods to study the theoretical framework for understanding the essence of the mechanism underlying a balanced strategy for the innovative development of metallurgical enterprises; qualimetric forecasting to identify the components of this mechanism; taxonomy and synthesis methods for the generalization of risk management components in the process of development of metallurgical enterprises; and the abstract-logical method for theoretical generalizations and conclusions derived from the study.

Results. The development of a mechanism for a balanced strategy aimed at the innovative advancement of metallurgical enterprises involves several key stages. The first stage entails an analysis of the current state of the innovative capabilities of the metallurgical enterprise, along with the formulation of proposals to enhance these capabilities in alignment with industry standards, innovation criteria, and the prevailing level of competition. The second stage focuses on establishing the objectives of the metallurgical enterprise's innovative activities. The third stage proposes strategies for managing the risks associated with the potential loss of innovative capabilities. Finally, the fourth stage culminates in the establishment of a comprehensive mechanism for a balanced strategy that supports the innovative development of the metallurgical enterprise.

Conclusions. The establishment of a mechanism for a balanced strategy aimed at the innovative development of metallurgical enterprises enables adaptation to the conditions of intense market competition. This approach facilitates the advancement of modern technologies, the creation of innovations, and the production of complex innovative products by leveraging existing innovative potential while simultaneously enhancing it. Ultimately, this process boosts the competitiveness of the integrated structure.

Keywords: risks, innovations, enterprise, metallurgical enterprises, balanced strategy, innovative activity, mechanism of balanced strategy implementation.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.

УДК 336.7

JEL classification: C82, C87, O31, O32, P43

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/7>

Світлана МИЩЕНКО, д-р екон. наук, проф.

ORCID ID: 0000-0002-1840-8579

e-mail: s.mishchenko@knu.edu.ua

Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна

Світлана НАУМЕНКОВА, д-р екон. наук, проф.

ORCID ID: 0000-0001-8582-6044

e-mail: naumenkova@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Євген ТИЩЕНКО, канд. екон. наук, докторант

ORCID ID: 0000-0002-1580-4701

e-mail: e.tishchenko@ukr.net

Приватний вищий навчальний заклад "Європейський університет", Київ, Україна

СИНЕРГІЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ТА БЛОКЧЕЙН У ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ

Вступ. Штучний інтелект є потужним рушієм інноваційних змін і надання проактивних послуг, який формує попит на основі використання персоналізованої інформації, яку клієнти можуть отримати у режимі реального часу. Впровадження інтегрованих рішень на базі генеративного штучного інтелекту (GenAI) та блокчейн-технологій створює підґрунтя для синергетичного ефекту на основі трансформації традиційних підходів до оброблення даних, адміністрування й управління інформаційними потоками у різних секторах економіки, зокрема й у фінансовому секторі.

Методи. З метою визначення форм інтеграції та розкриття особливостей синергії штучного інтелекту та блокчейн-технологій у фінансовому секторі застосовано сукупність методів, таких як експертний, аналіз і синтез, ієрархії, рейтинговий, декомпозиції, мультикритеріального аналізу. Спираючись на інформацію BIS, McKinsey & Company, Deloitte розкрито переваги впровадження інтегрованих рішень на базі GenAI та блокчейн-технологій для підвищення прозорості, безпеки й ефективності фінансових операцій, а також для укладання фінансових угод. З огляду на методичні підходи МВФ, ОЕСР, Ради з фінансової стабільності, Всесвітнього економічного форуму, виокремлено напрями практичного застосування інтегрованих рішень на основі штучного інтелекту та блокчейн у фінансовому секторі.

Результати. Представлено еволюцію штучного інтелекту у 2022–2025 рр. і визначено його основні моделі. Проаналізовано витрати від впровадження платформ штучного інтелекту в різних секторах економіки. Охарактеризовано такі основні форми інтеграції штучного інтелекту та блокчейн-технологій у фінансовому секторі: смарт-контракти, боротьба із шахрайством і кіберзагрозами, кредитний скоринг й оцінювання ризиків, автоматизація фінансових процесів, трейдинг та управління активами. Визначено переваги та ризики синергії штучного інтелекту та блокчейн-технологій залежно від сфери застосування. Акцентовано увагу на необхідності посилення інституційної готовності України до використання штучного інтелекту у фінансовому секторі. Отримані результати можуть бути використані у процесі стратегічного планування цифрового розвитку фінансового сектору в умовах посилення впливу технологічних інновацій.

Висновки. Поєднання штучного інтелекту та блокчейн-технологій створює синергетичний ефект, що виступає каталізатором інноваційних змін у фінансовому секторі, особливо в контексті безпеки, ефективності та персоналізації фінансових послуг. Інтеграція GenAI та блокчейну водночас породжує низку викликів, пов'язаних із масштабуванням, сумісністю систем та управлінням децентралізованими структурами, що потребує всебічної імплементації керівних принципів ОЕСР щодо розроблення й етичного використання штучного інтелекту й узгодженості стандартів, створення гнучкого нормативно-правового середовища.

Ключові слова: інновації, штучний інтелект, блокчейн, цифрова трансформація, децентралізація, регулювання, державні фінанси.

Вступ

Штучний інтелект (AI) розглядається як один із провідних глобальних інноваційних пріоритетів сучасності. Його інтеграція у ключові сфери суспільного життя забезпечує значні переваги, зокрема, в системах корпоративного та державного управління, цифровій економіці, промисловості, підприємницькій діяльності, а також у сфері науково-технічного розвитку й інновацій. Поява нових моделей генеративного штучного інтелекту (GenAI) та стрімке зростання витрат на його впровадження у клієнтоорієнтованих секторах свідчить про його швидкий розвиток і потребує детальнішого розгляду щодо спрямованості, сфери використання й особливостей застосування.

Інтеграція AI та блокчейн формує перспективний напрям сучасного технологічного розвитку, який визначає нові вектори у сфері оброблення інформації, прийняття рішень, прозорості й безпеки цифрових процесів, створює підґрунтя для трансформації традиційних підходів до адміністрування й управління інформаційними потоками у різних секторах економіки, зокрема у фінансах, логістиці та державному управлінні.

Взаємодія GenAI та блокчейн-технологій породжує синергетичний ефект, проте це поєднання може спричинити появу нових ризиків і викликів, пов'язаних із масштабуванням, сумісністю систем та управлінням децентралізованими структурами, які мають бути у фокусі уваги при застосуванні у секторах з підвищеними вимогами до захисту інформації. Отримання переваг від синергетичного ефекту взаємодії штучного інтелекту і блокчейн-технологій в Україні породжує питання щодо інституційної готовності використання технологій штучного інтелекту та впровадження цих досягнень у практику.

Метою статті є визначення напрямів прояву синергії штучного інтелекту та блокчейн, розкриття сфери застосування, переваг і ризиків можливих форм інтеграції GenAI та блокчейн у фінансовому секторі, а також обґрунтування першочергових заходів для посилення регуляторної основи цифрового розвитку фінансового сектору.

Огляд літератури. Аналіз наукової літератури свідчить про суттєвий академічний доробок із питань штучного інтелекту та блокчейн-технологій. Незважаючи на значний потенціал практичного застосування, дослідження проблеми інтеграції технологій AI та блокчейну

потребує глибшого розгляду. Перш за все, варто зазначити, що у науковій літературі не існує єдиних підходів до розкриття поняття "штучний інтелект" у зв'язку зі складністю та багатоаспектністю його визначення. Штучний інтелект розглядають як інструмент, технологію, імітаційну модель, послідовність алгоритмів, або визначають через основні функції, характеристики, призначення чи потенційні можливості. Штучний інтелект можна визначити як "комплексну системну сукупність технічних і технологічних рішень, розроблених на основі використання відповідних логічних алгоритмів, сформованих шляхом виявлення закономірностей функціонування окремих процесів або явищ, що дають можливість імітувати здатність людини до логічного мислення та виробляти на цій основі певні узагальнення, рішення або рекомендації" (Mishchenko, Naumenkova, & Mishchenko, 2024, с. 568–569).

Науковці посилюють увагу до вивчення можливостей технологічної конвергенції використання технологій AI та блокчейну, зокрема у сфері безпеки, децентралізованого управління даними та зміцнення довіри до автоматизованих рішень. Мазаракі, & Волосович (2019) дослідили трансформацію централізованих фінансових систем у децентралізовані фінансові екосистеми. За визначенням Vikhyath, Sanjana, & Vismitha (2022), хронологія поєднання AI та блокчейну охоплює три етапи, а саме: зародження, конвергенцію та застосування. Еволюція блокчейну та штучного інтелекту демонструє, як дві незалежно сформовані технології, що виникли у відповідь на різні суспільно-технологічні виклики, формують спільні архітектури, які потребують не лише технічної інтеграції, але й комплексного регуляторного підходу для забезпечення прозорості, етичності та безпеки їхнього використання в цифровому середовищі. Kuznetsov et al. (2024) досліджують прояв технологічної синергії у п'яти ключових сферах: Інтернет речей (IoT), кібербезпека, фінанси, енергетика та розумні міста.

Alshamsi et al. (2021) вважають, що одним із важливих напрямів досліджень є використання AI та блокчейну для забезпечення прозорості в управлінні. Bk, & Gomathy (2023) дійшли висновку про те, що стандартні механізми, які використовуються в управлінні, потребують трансформації з урахуванням різних параметрів, а також мінімізації інформаційної асиметрії між ними.

Синергія технологій AI та блокчейну породжує поняття децентралізованого AI, що дозволяє машинам самостійно розуміти дані й ухвалювати рішення на основі надійної та захищеної інформації, уникаючи участі посередників у процесі прийняття рішень. Vikhyath, Sanjana, & Vismitha (2022) розглядають інструменти та новітні технології на основі інтеграції AI та технології блокчейн. Alenizi, Mishra, & Baihan (2024) пропонують інтегровану структуру блокчейн та AI для безпечних фінансових транзакцій. Salah et al. (2018) аналізують взаємозв'язок AI та блокчейн на основі машинного навчання для автоматизації процесів. Ignatyuk et al. (2020) проаналізували зміни у підходах до аналізу big data у державному та приватному секторах економіки. Bk, & Gomathy (2023) підкреслюють важливість поєднання прозорості блокчейну з аналітичними можливостями, зазначаючи, що ця інтеграція дозволяє ефективніше керувати конфіденційними даними в системах розподіленого навчання.

Zhong (2025) аналізує впровадження технологій, що базуються на поєднанні AI та блокчейну у різних галузях, підкреслюючи здатність AI підвищити інтелектуальні можливості й автономність блокчейн-систем, а блокчейну – забезпечити надійність застосування AI. У дослідженні Salama, Cacciagran, & Al-Turjman (2025)

продемонструвано спільне використання технологій блокчейн та AI для підвищення безпеки фінансових послуг і формування більш стабільного й ефективного фінансового середовища. Sookhak et al. (2021) розглянули питання контролю у медицині шляхом створення електронних медичних карт (EHRs) на основі поєднання блокчейн і смарт-контрактів. Rajawat et al. (2024) дослідили поєднання предикативного аналізу, автоматизованих навичок AI та децентралізованих протоколів довіри блокчейн для реалізації у сфері поновлюваної енергетики. Fagooghi, & Parikh (2023) продемонстрували переваги об'єднання блокчейн і смарт-контрактів для управління ланцюжками поставок. Рекомендації щодо ефективнішого використання AI та максимізації його переваг на рівні організації відображено в дослідженні Brown, & Leopold (2024). Результати щорічного глобального опитування керівників компаній щодо очікувань від впровадження AI представлено Greenstein, Light, & Likens (2024).

Незважаючи на наявні результати, низка аспектів взаємодії AI та блокчейн у фінансовому секторі залишається недостатньо дослідженою. GenAI збільшує потенціал фінансового шахрайства та дезінформації на фінансових ринках, оскільки системи AI, які не відкалібровані для роботи в межах правових, регуляторних і етичних меж, можуть спричинити дії, які загрожують фінансовій стабільності (Financial Stability Board, 2024). Kuznetsov et al. (2024), досліджуючи переваги поєднання AI та блокчейн-технологій, звернули увагу на вплив цієї інтеграції на рівень суспільної довіри.

Разом із новими можливостями виникають певні загрози щодо упередженого, неправомірного, неетичного або дискримінаційного використання AI. Дослідження Dwivedi et al. (2021) наголошують на необхідності формування нових нормативних підходів до управління ризиками, пов'язаними з прозорістю алгоритмів, приватністю користувачів і можливими зловживаннями у сфері автоматизованих рішень. Girija et al. (2023) звернули увагу на існування суттєвих проблем безпеки, які мають бути розв'язані перед злиттям технологій AI, блокчейн та IoT. Wang, Zhang, & Zhang, (2024) запропонували метод пом'якшення атак DDoS на основі блокчейну для розв'язання проблем безпеки IoT.

Особливої актуальності набувають питання розроблення й впровадження системи комплексного регулювання взаємовідносин у галузі AI для всіх секторів економіки, технологій і продуктів (Верховна Рада України, 2020; Mishchenko et al., 2025). Chugunov et al. (2022) дослідили проблеми адаптивності фінансової системи України в умовах нових глобалізаційних викликів. В дослідженні Міщенко (2023) запропоновано сукупність організаційно-правових заходів для ефективної підтримки національної екосистеми кібербезпеки. Через високий рівень концентрації ринку технологій AI в окремих країнах і великих технологічних компаніях для України неминучо є експансія зарубіжних систем AI, що може негативно вплинути на цифровий суверенітет і конкурентоспроможність нашої економіки (Міщенко, & Науменкова 2024; Міщенко, & Тіщенко, 2024).

Методи

З метою визначення форм інтеграції та розкриття особливостей синергії AI та блокчейн-технологій у фінансовому секторі застосовано сукупність методів: експертний, аналізу і синтезу, ієрархії, рейтинговий, декомпозиції, мультикритеріального аналізу.

Спираючись на дані McKinsey & Company, Financial Stability Board, World Economic Forum, BIS, представлено еволюцію розвитку генеративного штучного інтелекту

(GenAI) у 2022–2025 рр. На основі декомпозиції виокремлено ключові характеристики моделей і технологій GenAI з огляду на спрямованість, сферу використання й особливості застосування. З урахуванням економіко-статистичних методів проаналізовано динаміку витрат на платформи штучного інтелекту в окремих галузях. Порівняльний аналіз країн щодо впровадження технологій штучного інтелекту здійснено з використанням методу рейтингування на основі даних Global AI Index. Методи декомпозиції та ієрархії застосовано у дослідженні переваг і ризиків різних форм інтеграції штучного інтелекту та блокчейн-технологій у фінансовому секторі з урахуванням сфери застосування та ключових характеристик.

Результати

Розвиток технологій нового покоління на основі штучного інтелекту (AI) став революційною подією, що сприяла появі нових джерел створення вартості, зниженню транзакційних витрат, трансформувала існуючі методи і підходи до регулювання й управління впровадженням і використанням інформаційно-комунікаційних

технологій. Очікується стрімке зростання інвестицій у розробки, пов'язані з AI, які, за прогнозами, збільшаться до 630 млрд дол. США у 2028 р., демонструючи річні темпи зростання (CAGR) у 29 % (WEF, 2025). У 2024 р. у світі налічували майже 58 тис. компаній, які займалися розробленням і проектуванням технологій штучного інтелекту.

Поява генеративного штучного інтелекту (GenAI) розглядається як наступне покоління розвитку AI. На відміну від традиційних систем AI, орієнтованих на виконання конкретних завдань, GenAI може створювати новий контент, генерувати нові рішення та гнучко адаптуватися до різних потреб. Можливий ефект від використання GenAI для глобальної економіки оцінюється у 4,4 трлн дол. США, з одночасним посиленням впливу всього штучного інтелекту на 15–40 % (McKinsey & Company, 2024).

Зниження вартості впровадження рішень на базі AI та розширення доступу до обчислювальних ресурсів і алгоритмічних можливостей зумовило низку визначальних технологічних проривів (табл. 1).

Таблиця 1

Еволюція генеративного штучного інтелекту, 2022–2025 рр.				
Компанія	Модель (2022–2023)	Ключові характеристики	Модель (2025)	Ключові характеристики
Anthropic	Claude	- лише текстова інформація; - обмежене контекстне розуміння; - без використання додаткових інструментів	Claude 3.5	- мультимодальність (текст, аудіо, зображення); - покращене розуміння в довгих діалогах; - технології комп'ютерного зору (експериментально)
Google	Gemini (Bard)	- лише текстова інформація; - обмежене логічне мислення; - обмежена інтеграція в реальному часі; - обмежена персоналізація	Gemini 2.0 Flash	- мультимодальність (текст, аудіо, зображення); - потужне багатокрокове мислення; - інтеграція з Google Search; - персоналізація
Meta	LLaMA 1	- лише текстова інформація; - обмежене логічне мислення; - відсутність API-доступу	LLaMA 3.3	- потужне мислення; покращене розуміння; - API-доступ (для агентів і моделей)
Microsoft	Phi-1	- лише текстова інформація; - мислення, орієнтоване на код; - обмежені можливості тренування (невеликий дата-сет)	Phi-4	- мультимодальність (текст, аудіо, зображення); - покращене мислення; - можливості різноманітного навчання
OpenAI	GPT-3.5	- лише текстова інформація; - обмежене логічне мислення; - стандартний API	OpenAI o1	- мультимодальність (текст + зображення); - потужне мислення; - покращене розуміння; - розширений API з мультимодальністю

Джерело: складено авторами за даними McKinsey, & Company (2025), Financial Stability Board (2024), WEF (2024).

Одним з інноваційних напрямів є розширення контекстних вікон (context windows) у великих мовних моделях (LLM), що виконують функцію короткотривалої пам'яті. Збільшення обсягу контекстного вікна безпосередньо впливає на здатність моделі одночасно обробляти більший обсяг інформації. Наприклад, модель Gemini 1.5 від компанії Google у лютому 2024 р. мала змогу опрацьовувати до 1 млн токенів, а вже у червні того самого року її вдосконалена версія Gemini 1.5 Pro – до 2 млн токенів.

Варто зауважити, що п'ять ключових інновацій формують нову хвилю впливу AI на фінансовий сектор: розширені можливості інтелекту та логічного мислення; агентський AI (agentic AI); мультимодальність; інновації в апаратному забезпеченні й обчислювальній потужності; підвищена прозорість.

Інтеграція технологій AI та блокчейн розглядається як окремий напрям розвитку, який поступово формує нову парадигму децентралізованого управління. Централізований характер традиційних AI-систем зумовлює зосередження оброблення даних у межах впливу окремих корпоративних структур, що створює ризики для їх

автентичності, прозорості та стійкості до маніпуляцій. Натомість, використання блокчейну дозволяє фіксувати дані та рішення AI-моделей у незмінному реєстрі, забезпечуючи верифікацію і довіру до результатів (Vikhyath, Sanjana, & Vismitha, 2022). На практиці ефект такої синергії знаходить відповідну форму прояву у фінансовому секторі (напр., платформи dHEDGE і Numerai), де AI-алгоритми здійснюють торгові операції, а блокчейн зберігає хеші стратегій і результати виконання. У сфері управління активами такі платформи, як Enzyme Finance, дозволяють створювати децентралізовані портфелі, управління якими здійснюється з використанням AI-моделей.

Аналітичні можливості AI, його здатність обробляти великі обсяги даних, виявляти закономірності та генерувати інноваційні рішення можуть істотно підсилити механізми забезпечення довіри та захисту, притаманні блокчейн-технологіям (Conversa, 2025). WEF акцентує увагу на потенціалі штучного інтелекту та блокчейн-технологій у контексті майбутніх змін на ринку праці. Згідно з прогнозами, до 2026 р. завдяки цим змінам може бути створено близько 58 млн нових робочих місць (WEF, 2024). Синергетичний ефект

поєднання AI та блокчейн означає глибинні зрушення у напрямі формування децентралізованої економіки, що відкриває нові горизонти для інноваційного розвитку й економічного зростання (рис. 1).

Технології AI виступають ключовим чинником трансформації бізнес-процесів і дедалі більше організацій інтегрують рішення на базі AI з метою формування істотних конкурентних переваг та отримання доступу до

нових джерел створення вартості. Для ефективного використання потенціалу AI компанії здійснюють трансформацію своїх організаційних моделей. Виокремлюють шість основних складових, що забезпечують сталість і послідовність цифрової трансформації: дорожня карта, розвиток талантів, операційна модель, технології, дані та масштабування (рис. 2).



Рис. 1. Переваги інтеграції штучного інтелекту та блокчейн-технологій

Джерело: розроблено авторами на основі BIS (2024); Financial Stability Board (2024); Vikhyath, Sanjana, & Vismitha (2022).



Рис. 2. Рамочна модель технологічної трансформації бізнесу на основі впровадження AI

Джерело: розроблено авторами на основі McKinsey, & Company (2025).

Крім покращення операційної ефективності, вагомою перевагою впровадження генеративного штучного інтелекту є зростання продуктивності праці. Згідно з дослідженням Deloitte (2025), витрати компаній на GenAI збільшилися у 2023–2024 рр. більш ніж у 6 разів –

з 2,3 до 13,8 млрд дол. США, що зумовлено переходом бізнесу від експериментальних продуктів на основі штучного інтелекту до його активного впровадження в стратегії компаній (рис. 3).



Рис. 3. Витрати на генеративний штучний інтелект за напрямками у 2023–2024 рр., млн дол. США

Джерело: розроблено авторами на основі WEF (2024; 2025).

Доходність провідних компаній, які активно впроваджують AI, нині на 15 % вища порівняно з конкурентами, причому очікується, що цей розрив подвоїться до 2026 р. Прогнозується, що сукупний вплив цих технологій на глобальну економіку збільшиться до 17,9 трлн дол. США до 2038 р. (WEF, 2025).

Для оцінювання потенційного ефекту від використання технологій GenAI у різних секторах економіки використовують різні показники. Абсолютні значення інвестицій на впровадження технологій Gen AI є дуже динамічними та суттєво розрізняються за секторами та напрямками діяльності. На наш погляд, ефективність впровадження GenAI точніше характеризує показник зростання маржі операційного прибутку, значення якого за основними клієнтоорієнтованими напрямками діяльності у фінансовому секторі становить (у процентних пунктах):

- страхування: 3,0;
- роздрібний банкінг: 4,6;
- послуги з підтримки бізнесу: 4,8;
- IT-послуги: 5,3;
- маркетинг: 8,1;
- управління активами та капіталом: 9,3.

Для порівняння зазначимо, що найвищі значення цього показника (у процентних пунктах) очікуються в таких секторах: програмне забезпечення (19,4), розваги (14,5), телекомунікації (13,0); дозвілля і відпочинок (10,3); виробництво фармацевтичних препаратів (10,0) (Greenstein, Light, & Likens, 2024). Це є підтвердженням того, що GenAI є потенційним джерелом створення вартості у секторах із високим рівнем надання проактивних послуг на основі використання персоналізованої інформації, яку клієнти можуть отримати у режимі реального часу.

За даними Global AI Index, найвищий рівень впровадження, інновацій та інвестицій в AI займають США, Китай і Велика Британія (табл. 3). Зауважимо, що цей

індекс побудований на основі використання як абсолютних, так і відносних показників за трьома основними факторами (pillars), які є визначальними для розвитку AI: впровадження, інновації та інвестиції. Кожен з основних факторів має допоміжні субфактори (sub-pillars), які, у свою чергу, поділяють на різні категорії з відповідними вагами. Загальна кількість категорій – 23. Для розрахунку за категоріями використовують 122 індикатори, зібрані з 24 відкритих і приватних джерел даних, а також дані, отримані від 83 урядів. Україна за цим індексом посідає 55 місце, отримавши 7,79 балів, а найкращі результати зафіксовано за такими sub-pillars, як: операційне середовище (62 бали), державна стратегія (30 балів), інфраструктура (17 балів) (табл. 3).

Також доцільно звернути увагу на Індекс готовності урядів до впровадження штучного інтелекту – Government AI Readiness Index, який постає як офіційний орієнтир, який використовують такі провідні організації, як ЮНЕСКО і G20. Цей індекс базується на 40 індикаторах за трьома сферами: урядування, технологічний сектор, дані та інфраструктура. На основі цих індикаторів виявляється прогрес щодо готовності впровадження штучного інтелекту у сфері надання державних послуг. Позитивною ознакою є посилення позицій України щодо готовності до впровадження платформ штучного інтелекту. Відповідно до Government AI Readiness Index, у 2020–2023 рр. Україна посідала 57 місце серед приблизно 190 країн світу, але 2024 р. вона займала вже 54 місце у цьому рейтингу із загальною кількістю балів 60,57. На першому місці – США з кількістю балів 87,03 (Fuentes et al, 2024). До того ж, у жовтні 2024 р. у США Білий дім оприлюднив "National Security Memorandum (NSM) on AI", в якому наголошується на важливості забезпечення світового лідерства в розробленні AI та необхідності досягнення міжнародного консенсусу з управління AI.

Таблиця 3

Рейтинг окремих країн світу за Global AI Index

Країна	Місце у рейтингу	Загальний бал	Упровадження (Pillar: Implementation) Загальна вага – 30 %			Інновації (Pillar: Innovation) Загальна вага – 40 %		Інвестиції (Pillar: Investment), Загальна вага – 30 %	
			Талант (Talent), 15 %	Інфраструктура (Infrastructure), 11 %	Операційне середовище (Operating Environment), 4 %	Дослідження (Research), 22 %	Розвиток (Development), 18 %	Державна стратегія (Government Strategy), 8 %	Комерційна екосистема (Commercial Ecosystem), 22 %
США	1	100,00	100	100	96	100	100	83	100
Китай	2	53,88	26	66	70	54	69	66	48
Сингапур	3	32,33	30	50	55	25	21	59	27
Велика Британія	4	29,85	32	27	90	23	12	65	25
Франція	5	28,09	25	31	70	18	31	59	19
Північна Корея	6	27	20	42	64	11	37	69	14
Німеччина	7	26,65	35	32	83	16	14	59	17
Канада	8	26,39	26	27	75	15	14	70	23
Ізраїль	9	25,52	27	25	47	17	19	35	29
Індія	10	23,82	42	15	90	10	13	55	14
Японія	11	20,31	15	46	54	8	13	54	13
Швейцарія	12	20,12	30	34	50	18	11	12	12
Італія	24	15,81	16	23	100	7	2	53	5
Польща	36	11,09	11	23	64	3	4	31	4
Україна	55	7,79	5	17	62	1	1	30	2

Джерело: побудовано авторами за даними The Global Artificial Intelligence Index (2025).

Україна має потенціал розроблення й використання технологій штучного інтелекту. Незважаючи на можливість українських ІТ-компаній активно працювати у сфері розроблення програмного забезпечення для систем штучного інтелекту, більшість із них працює в системі аутсорсингу в умовах посилення залежності від іноземного фінансування, що обмежує створення власних продуктів. До українських компаній, які спеціалізуються у сфері AI, належать такі: Grammarly, Reface і SQUAD.

Поворотним моментом став 2024 р., коли генеративний штучний інтелект набув критичного значення для бізнесу, про що свідчить обсяг інвестицій у нативні AI-додатки у розмірі 4,6 млрд дол. США, що майже у 8 разів більше порівняно із 600 млн дол. США, витраченими у 2023 р. (Deloitte, 2025). Найбільший обсяг інвестицій 2024 р. спрямовано у галузь охорони здоров'я – 500, юридичні послуги – 350, фінансові сервіси – близько 100, а також медіа та розваги – понад 100 млн дол. США (WEF, 2025).

Відсутність даних щодо впровадження штучного інтелекту фінансовими установами ускладнює поглиблене оцінювання його застосування у фінансовому секторі. Результати окремих опитувань свідчать про те, що компанії готові і здатні швидко переходити від експериментів з AI до його активного використання у власних бізнес-моделях. Інформація щодо високого рівня впровадження AI базується на опитуваннях переважно великих компаній (FSB, 2024).

В умовах посилення клієнтоорієнтованості бізнес-моделей багатьох установ фінансового сектору системи AI активно використовують для аналітичної роботи, трейдингу, управління ризиками й автоматизації клієнтського обслуговування. Отже, саме у фінансовому секторі синергія взаємодії штучного інтелекту та блокчейну матиме найбільший ефект, оскільки блокчейн забезпечує прозорість і незмінність даних, а AI – їх динамічне оброблення й інтерпретацію.

Порівняльний аналіз найпоширеніших технологій децентралізованого штучного інтелекту з огляду на їхню

спрямованість, сферу й особливості застосування представлено у табл. 3.

Більшість із представлених у табл. 3 технологій AI адаптовані до використання у фінансовому секторі, проте розробники, зазвичай, тестують кілька моделей, залежно від завдань та існуючих обмежень.

Синергія генеративного штучного інтелекту та блокчейн-технологій відкриває нові горизонти для трансформації фінансової сфери. Генеративний штучний інтелект забезпечує високоточну аналітику, прогнозування ринкових трендів, виявлення шахрайства й автоматизацію прийняття рішень у режимі реального часу, а блокчейн, у свою чергу, гарантує прозорість, незмінність і безпеку фінансових транзакцій, створюючи надійну інфраструктуру для смарт-контрактів, токенизації активів і розвитку децентралізованих фінансів (DeFi). Ця взаємодія сприяє зниженню операційних витрат, підвищенню довіри до цифрових фінансових продуктів і забезпеченню стабільності фінансових систем у цифровій економіці (табл. 4).

Поряд із високим рівнем зацікавленості компаній у впровадженні програмних рішень, інструментів і платформ на основі AI, є занепокоєння респондентів із приводу готовності їхніх організацій до безпечного та відповідального впровадження й масштабування цієї технології. Разом із можливостями підвищення ефективності та стимулювання інновацій, GenAI несе нові ризики – "галюцинації", неточні або упереджені результати, що впливає на довіру щодо його використання (Giovine et al., 2024).

Відаючи належне потенціалу синергії GenAI і технології блокчейн, їхнє поєднання може супроводжуватися появою нових викликів і ризиків, таких як:

- порушення безпеки та конфіденційності даних: блокчейн може вступати в конфлікт із вимогами до конфіденційності, властивими системам штучного інтелекту. Тому поєднання блокчейну й AI, ймовірно, буде неприйнятним для секторів із суворими вимогами щодо захисту персональних даних;

- високі енерговитрати та значне енергоспоживання, що може створювати проблеми в умовах зеленого енергетичного переходу;
- масштабованість AI та блокчейну: повільні механізми консенсусу й обмеження блокчейн-систем ускладнюють

швидку обробку великих обсягів даних, необхідних для функціонування AI у режимі реального часу;

- проблеми сумісності: для ефективної роботи AI в екосистемі блокчейну потрібні вискоєфективні стратегії інтеграції даних і моделі спільного використання інформації.

Таблиця 3

Основні технології децентралізованого штучного інтелекту

Назва технології ШІ	Спрямованість	Сфера використання	Особливості застосування	Категорія
Ocean Protocol	Забезпечення децентралізованого обміну даними	Фінанси, наука, охорона здоров'я	Контроль доступу до даних на основі токенів	Машинне навчання
SingularityNET	Розроблення глобальної мережі для обміну AI-моделями	Фінансовий аналіз, медичні дослідження	Створення децентралізованих агентів AI	Глибинне навчання
Fetch.ai	Автономна економіка на базі AI та блокчейну	Розумні міста, логістика	Мультиагентські системи для автоматизації	Машинне навчання
snipAIR	Захист персональних даних користувача	GOOGLE Home, AMAZON Echo	Захист даних у параметрах підключених будинків, замість зберігання у хмарі	Машинне навчання
ChainIntel	Усунення загроз безпеці в інтернеті	Мережне забезпечення	Реалізація моделей AI	Глибинне навчання
Cortex	Інтеграція AI в блокчейн для складного аналізу	Фінансовий ринок, прогностичний аналіз	Виконання контрактів з AI	Глибинне навчання
Nebula Genomics	Забезпечення надійної платформи для обміну та монетизації біологічних даних	Маркетинг	Платформа, що поєднує компанії, що потребують доступу до генетичних даних, з людьми, зацікавленими в аналізі свого геному	Глибинне навчання
KEEL	Прогнозування рівнів завантаженості трафіка, уникнення заторів	Розв'язання проблем завантаженості дорожнього руху	Використання класифікації C4.5	Машинне навчання
Neuoromation	Допомога розробникам у тренуванні нейронних мереж	Медичні інструменти та промислові роботи	Навчання моделей для використання розподіленої обчислювальної потужності та блокчейну	Глибинне навчання

Джерело: розроблено авторами на основі BIS (2024); Financial Stability Board (2024); Vikhyath, Sanjana, & Vismitha (2022).

Таблиця 4

Форми інтеграції штучного інтелекту та блокчейн-технологій у фінансовому секторі

Форми інтеграції	Характеристика	Сфера застосування	Переваги	Ризики
Смарт-контракти	AI використовується для аналізу великих обсягів даних і ухвалення рішень у режимі реального часу, тоді як блокчейн забезпечує виконання смарт-контрактів без посередників	Страховання (автоматичне нарахування та виплата компенсацій). Інвестиційне управління (виконання контрактів із клієнтами та партнерами). Лізинг і кредитування (реалізація умов фінансування без втручання людини)	Автоматизація складних рішень. Динамічна адаптація умов контракту на основі аналізу даних. Мінімізація впливу людського фактора	Складність коду та можливі вразливості. Відсутність правової чіткості під час виникнення спірних ситуацій. Обмежена прозорість логіки AI (black box problem)
Боротьба із шахрайством і кіберзагрозами	AI виявляє аномальні транзакції чи підозрілу активність, а блокчейн фіксує всі дії в незмінному реєстрі	Банківські операції (моніторинг транзакцій щодо шахрайства). Онлайн-банкінг і мобільні платформи (захист клієнтських даних). Фінансові біржі (виявлення маніпуляцій і підозрілих дій на ринку)	Висока точність виявлення аномалій. Безперервний моніторинг транзакцій у реальному часі. Незмінність даних у блокчейні для судової доказової бази	Помилкові спрацьовування алгоритмів (false positives). Уразливість до нових типів атак. Витрати на постійне оновлення моделей
Кредитний скоринг і оцінювання ризиків	AI аналізує нетрадиційні джерела даних (поведінкові або соціальні), а блокчейн може зберігати історії транзакцій у захищеному вигляді	Споживче кредитування (оцінювання платоспроможності без кредитної історії). Мікрофінансування (аналіз ризику для небанківських клієнтів). Корпоративне кредитування (глибока аналітика бізнес-ризиків)	Доступ до фінансових послуг для клієнтів без традиційної кредитної історії. Більш об'єктивне оцінювання платоспроможності. Швидке ухвалення рішень	Упередженість (bias) у тренувальних даних AI. Невизначеність відповідальності у разі помилок. Можливе порушення приватності користувачів
Децентралізовані автономні організації (DAO)	DAO можуть використовувати AI для прийняття рішень на основі даних, а блокчейн – для забезпечення прозорості та дотримання процедур голосування чи інвестування	Інвестування (колективне управління фондами без централізованого контролю). Краудфандинг / краудінвестинг (прозоре залучення коштів). DeFi-сервіси (самокеровані платформи для обміну, позик і зберігання активів)	Прозоре управління фінансами без централізованого контролю. Автоматизоване голосування та прийняття рішень. Вища довіра між учасниками	Юридична невизначеність DAO у більшості юрисдикцій. Можливі маніпуляції з боку великих учасників. Складність оновлення або зміни логіки дій після запуску

Закінчення табл. 4

Форми інтеграції	Характеристика	Сфера застосування	Переваги	Ризики
Автоматизація фінансових процесів	AI-боти для фінансового консалтингу інтегруються з блокчейн-системами для безпечного зберігання даних клієнтів чи підтверджень транзакцій	Фінансовий консалтинг (AI-асистенти, що працюють на базі децентралізованих даних). Бухгалтерський облік (автоматичне створення звітності з підтвердженням у блокчейні). Платіжні системи (інтеграція голосових чат-ботів із блокчейн-гаманцями)	Зниження операційних витрат. Підвищення точності та швидкості оброблення даних. Можливість обслуговування клієнтів 24/7	Надмірна залежність від алгоритмів. Потенційна втрата персоналізованого підходу. Загроза витоку або маніпуляції даними за неналежного захисту
Трейдинг та управління активами	AI-моделі аналізують ринок і прогнозують коливання цін, а блокчейн забезпечує прозоре та швидке виконання торгових операцій, особливо на децентралізованих біржах (DEX)	Алготрейдинг (AI створює стратегії, блокчейн забезпечує виконання угод). Управління криптоактивами (аналітика та дії на DEX-платформах). Ризик-менеджмент (прогнозування та контроль ринкових коливань)	Високошвидкісний аналіз ринку та виконання угод. Виявлення трендів і можливостей, недоступних для людини. Прозорість історії транзакцій на блокчейні.	Надмірна волатильність пу разі масового використання автоматизованих стратегій. "Зловживання" AI в інсайдерській торгівлі або маніпуляціях. Технічні збої, які можуть спричинити масові втрати

Джерело: розроблено авторами на основі Financial Stubility Board (2024), OECD (2024).

Водночас кіберзлочинці також можуть використувати інструменти AI для проведення більш витончених атак, наприклад, за допомогою пошуку вразливостей у самих моделях або в даних, а також створення реалістичних фейкових профілів для атак соціальної інженерії. У глобальному опитуванні Global Cybersecurity Outlook 2024 більшості респондентів вважали, що впродовж найближчих двох років генеративний AI забезпечить перевагу саме зловмисникам (WEF, 2024). Зазначимо, що блокчейн-технології розглядають як інструмент, здатний суттєво пом'якшити або навіть усунути частину цих ризиків завдяки своїм фундаментальним властивостям: децентралізації, незмінності записів, прозорості та високому рівню захисту даних. Це пояснюється такими факторами.

По-перше, блокчейн здатен підвищити достовірність вхідних даних, на основі яких працюють моделі AI, а проблеми фальсифікації або "отруєння" даних (data poisoning) можуть бути суттєво знижені, оскільки всі записи в блокчейні є незмінними та публічними для перевірки.

По-друге, у відповідь на зростання атак із застосуванням генеративних моделей AI, зокрема і створення фейкових профілів або deepfake-контенту, блокчейн може виступати як засіб верифікації цифрової ідентичності та справжності контенту. Такі платформи, як Civic або uPort, дозволяють створювати децентралізовані цифрові ідентичності, підтверджуючи автентичність користувачів або інформації.

По-третє, підвищується можливість забезпечення прозорості та контролю рішень. Враховуючи, що багато моделей на основі генеративного AI є складними для аудиту, блокчейн може забезпечити незмінний журнал дій (аудит-трейл), у якому фіксуються всі етапи прийняття рішень. Наприклад, у сфері кредитування рішення про надання кредиту, прийняте AI, може бути збережене на блокчейні – це дозволить верифікувати обґрунтованість моделі та запобігти дискримінації або упередженості.

Нарешті, блокчейн сприяє підвищенню кіберстійкості інфраструктури AI. У разі атак на центральні сервери (напр., через програми ransomware), блокчейн дозволяє розмістити дані або моделі у децентралізованому середовищі, що мінімізує ризик "єдиної точки відмови" (Single Point of Failure, або SPOF). Наприклад, платформи Storj або Sia надають можливість зберігати навчальні дані у захищеному розподіленому форматі, що забезпечує

безперервність роботи навіть за порушення безпеки окремих вузлів.

Щоб реалізувати повний потенціал AI, організаціям необхідно формувати довіру, що є основою для прийняття рішень щодо впровадження AI-продуктів і сервісів. Довіра до AI базується на розумінні того, як формуються його висновки. За даними McKinsey, & Company (2024), 40 % респондентів назвали пояснюваність (explainability) ключовим ризиком у впровадженні генеративного штучного інтелекту. Цей парадокс підсилює актуальність розвитку пояснюваного AI (Explainable AI), що, на нашу думку, стає новим напрямом для забезпечення довіри та прозорості в технологіях AI у фінансах. Зауважимо, що пояснюваний штучний інтелект (XAI) – це набір процесів і методів, які дозволяють людині-користувачу розуміти та довіряти результатам і даним, що створюються алгоритмами машинного навчання (IBM, 2024). Отже, пояснюваність розглядають як одну з основних вимог у впровадженні AI з наступним його масштабуванням у фінансових організаціях, діяльність яких базується на засадах підзвітності й інтерпретації отриманих результатів.

Поєднання блокчейн-технологій і штучного інтелекту має потенціал не лише для створення нових бізнес-моделей, але і для зменшення ризиків, пов'язаних із безпекою, прозорістю та надійністю сучасних інтелектуальних систем. Упровадження таких рішень може стати ключовим кроком до формування довіри до AI у регульованих секторах і підвищення загальної кіберстійкості цифрових екосистем.

Отримання синергетичного ефекту від інтеграції штучного інтелекту та блокчейн-технологій в Україні ускладнено через експансію зарубіжних систем AI та монополізацію ринку технологій AI великими компаніями, що може негативно вплинути на цифровий суверенітет і конкурентоспроможність української економіки.

Враховуючи досвід ЄС та інших країн світу, слухним є питання щодо необхідності розроблення Закону України "Про штучний інтелект" і узгоджених із ним нормативних і регуляторних актів, які містили б систему методів, інструментів і механізмів комплексного регулювання взаємовідносин у галузі AI для всіх секторів економіки, технологій і продуктів (Мищенко, & Науменкова, 2024). Положення цього закону мають передбачити:

- всебічну імплементацію керівних принципів ОЕСР щодо розроблення й етичного використання штучного інтелекту;

- захист прав і свободи людей, а також національних цінностей за використання AI, зокрема і право користувачів відмовитися від використання окремих систем AI;
- механізми регулювання експлуатації AI, в першу чергу тих систем, які можуть спричинити реалізацію системних економічних, політичних і соціальних ризиків;
- інструменти забезпечення захисту конфіденційності даних, заборону використання систем AI для маніпуляції емоціями і поведінкою людей;
- відповідальність за неправильні, упереджені або дискримінаційні рекомендації та рішення, надані системами AI, і збитки, що виникають через їхнє використання.

Варто зазначити, що основним орієнтиром у впровадженні та використанні технологій штучного інтелекту є Принципи штучного інтелекту, розроблені ОЕСР 2019 р., які являють собою перший міжнародний стандарт у галузі штучного інтелекту. В цьому документі визначено п'ять принципів (1.1–1.5), які спрямовані на забезпечення етичного і відповідального управління проектуванням, впровадженням і використанням систем AI, а також п'ять додаткових принципів (2.1–2.5), які стосуються розроблення і реалізації політики урядів щодо підтримки й стимулювання розвитку штучного інтелекту на основі формування сприятливого політичного середовища, розвитку цифрових екосистем, збільшення обсягів фінансування, трансформації ринку праці й розвитку міжнародного співробітництва (OECD, 2019).

Важливим етапом є формування в Україні інституційної мережі, яка має об'єднувати органи нагляду, сертифікації, ліцензування, установи для підготовки кадрів із метою забезпечення ефективної трансформації ринку праці, а також впровадження регуляторних правил і процедур у сфері штучного інтелекту. Відповідно до світового досвіду, головним регулятором у сфері штучного інтелекту має бути Національна комісія із штучного інтелекту і даних. Для проведення моніторингу й оцінювання стану використання технологій AI в Україні може бути створена Обсерваторія штучного інтелекту як аналог OECD AI Policy Observatory (Міщенко, & Науменкова, 2024, с. 49). Діяльність цієї інституційної структури має базуватися на використанні національних стандартів, а також враховувати рекомендації міжнародних організацій у сфері штучного інтелекту.

Дискусія і висновки

Особливість сучасного етапу розвитку штучного інтелекту свідчить про перехід від експериментального використання до його стратегічного впровадження в бізнес-моделі компаній. Стрімке зростання витрат на платформи AI спостерігається у більшості клієнтоорієнтованих секторів, зокрема й у секторі фінансових послуг, що зумовлено спрямованістю на досягнення істотних конкурентних переваг і підвищення ефективності.

Поява нових форм інтеграції AI та блокчейн-технологій породжує синергетичний ефект і слугує каталізатором інноваційних змін, зокрема, щодо підвищення безпеки, ефективності, прозорості, стрімко змінюючи функціонування таких секторів, як банківський, фінансовий і сектор державного управління. Використання AI істотно розширює функціональні можливості блокчейн-систем завдяки інтелектуальному аналізу даних, прогнозуванню ризиків та оптимізації бізнес-процесів у реальному часі. У свою чергу, блокчейн здатен забезпечити прозорість, захист і верифікацію даних, які використовуються для навчання та прийняття рішень на основі AI, знизити ризики маніпуляцій і підвищити рівень довіри до результатів.

Завдяки цій інтеграції стає можливим формування децентралізованих автономних організацій, поява нових бізнес-моделей і розширення міжорганізаційної співпраці. Крім того, урядові структури активно досліджують можливості використання синергії AI та блокчейну для посилення захисту даних, оптимізації адміністративних процесів і впровадження цифрової ідентифікації.

Водночас, інтеграція GenAI та блокчейну, породжує низку викликів, пов'язаних із масштабуванням, сумісністю систем та управлінням децентралізованими структурами.

Експансія зарубіжних систем AI та монополізація ринку технологій AI великими компаніями ускладнює отримання синергетичного ефекту від впровадження AI та блокчейн-технологій в Україні, що потребує створення відповідного нормативно-правового середовища на основі узгодженості стандартів і всебічної імплементації керівних принципів ОЕСР щодо розроблення й етичного використання штучного інтелекту.

Внесок авторів: Світлана Міщенко – підготовка огляду літератури та теоретичних засад дослідження, аналіз результатів, формулювання висновків, візуалізація, написання – оригінальна чернетка; Світлана Науменкова – концептуалізація дослідження, розробка методології, наукове керівництво, написання – критичний перегляд та редагування; Євген Тищенко – збір та обробка емпіричних даних, участь у формуванні аналітичних висновків, візуалізація даних та технічне редагування тексту, оформлення бібліографії та підготовка остаточної версії рукопису.

Список використаних джерел

- Верховна Рада України. (2020). *Концепція розвитку штучного інтелекту в Україні*. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-2020-%D1%80#Text>
- Мазаракі, А. А., & Волосович, С. В. (2019). *FINTECH*. Київський національний торговельно-економічний університет. <http://doi.org/10.31617/m.knute.2019-887>
- Міщенко, В. І. (2023). Управління кібербезпекою в системі забезпечення національно укоріненої стійкості економічного розвитку. *Економічна теорія*, 1, 47–72. https://et.et.org.ua/docs/ET_23_1_47_uk.pdf
- Міщенко, В., & Науменкова, С. (2024). Механізми державної підтримки використання штучного інтелекту для забезпечення стійкості економічного розвитку. *Економіка України*, 5, 30–56. <https://doi.org/10.15407/ekonpmuukr.2024.05.030>
- Міщенко, В., Тищенко, Є. (2024). Методологічні засади формування механізму впливу цифровізації на забезпечення національно укоріненої стійкості та безпеки економічного розвитку. *Підприємництво та інновації*, 32, 71–80. <https://doi.org/10.32782/2415-3583/32.11>
- Alenizi, A., Mishra, S., & Baihan, A. (2024). Enhancing secure financial transactions through the synergy of blockchain and artificial intelligence. *Ain Shams Engineering Journal*, 15(6), 102733. <https://doi.org/10.1016/j.asej.2024.102733>
- Alshamsi, M., Salloum, S. A., Alshurideh, M., & Abdallah, S. (2021). Artificial Intelligence and Blockchain for Transparency in Governance (A. Hassanien, R. Bhatnagar, & A. Darwish, (Eds.). *Artificial Intelligence for Sustainable Development: Theory, Practice and Future Applications*. *Studies in Computational Intelligence*, 912. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-51920-9_11
- BIS. (2024). *Regulating AI in the financial sector: recent developments and main challenges*. 63, 38. <https://www.bis.org/fsi/publ/insights63.htm>
- Bk, A., Gomathy, B. (2023). Blockchain Integration in Artificial Intelligence: Benefits, Applications, Research Challenges. *International Journal for Multidisciplinary Research*, 5(6). <https://doi.org/10.36948/ijfmr.2023.v05i06.10583>
- Brown, P., & Leopold, T. (2024). *Leveraging Generative AI for Job Augmentation and Workforce Productivity: Scenarios, Case Studies and a Framework for Action*. *WEF Insight Report*. https://reports.weforum.org/docs/WEF_Leveraging_Generative_AI_for_Job_Augmentation_and_Workforce_Productivity_2024.pdf
- Chugunov, I., Sidelnykova, L., Sosnovska, O., Zhytar, M., & Navolokina, A. (2022). Tools for Assessing the Level of Adaptivity of the Financial Architecture of Economy to Financial Globalization Conditions based on the Capacity of Banks, Non-Banking Financial Institutions and Stock Market. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 19, 1075–1084. <https://dx.doi.org/10.37394/23207.2022.19.94>
- Conversa. (2025). *Fintech 2025+. Trends, technology, and transformation in global commerce*. <https://conversa.com/docs/conversa-fintech-2025-report.pdf>

- Deloitte. (2025). *Now decides next: Generating a new future. Deloitte's State of Generative AI in the Enterprise*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/consulting/us-state-of-gen-ai-q4.pdf>
- Dwivedi, Y., Hughes, L., Ismagilova, E., Aarts, G., Coombs, C., Crick, T., Duan, Y., Dwivedi, R., Edwards, J., Eirug, A., Galanos, V., Ilavarasan, V., Janssen, M., Jones, P., Kumar Kar, A., Kizgin, H., Kronemann, B., Lal, B., Lucini, B., ... Williams, M. (2021). Artificial Intelligence (AI): Multidisciplinary perspectives on emerging challenges, opportunities, and agenda for research, practice and policy. *International Journal of Information Management*, 57, 101994. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2019.08.002>
- Farooqui, Y., & Parikh, S. M. (2023). Secure and Transparent Supply Chain Management using Blockchain and IoT. *International Journal on Recent and Innovation Trends in Computing and Communication*, 11(11s), 01–12. <https://doi.org/10.17762/ijritcc.v11i11s.8064>
- Financial Stability Board. (2024). *The Financial Stability Implications of Artificial Intelligence*. <https://www.fsb.org/2024/11/the-financial-stability-implications-of-artificial-intelligence/>
- Fuentes Nettel, P., Hankins, E., Stirling, R., Cirri, G., Grau, G., Rahim, S., & Crampton, E. (2024). *Government Readiness Index 2024*. Oxford Insights. <https://oxfordinsights.com/wp-content/uploads/2024/12/2024-Government-Readiness-Index-2.pdf>
- Girija, D. K., Rashmi, M., William, P., & Yogeesh, N. (2023). Framework for Integrating the Synergies of Blockchain with AI and IoT for Secure Distributed Systems. *Proceedings of International Conference on Data Analytics and Insights, ICDAI 2023* (pp. 257–267). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-99-3878-0_22
- Giovine, C., Roberts, R., Mara, P., & Medha, M. (2024). *Building AI trust: The key role of explainability* McKinsey & Company. <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/building-ai-trust-the-key-role-of-explainability>
- Greenstein, B., Light, C., & Likens, S. (2024). *The path to generative AI value: Setting the flywheel in motion*. PwC. <https://www.pwc.com/gx/en/technology/pdf/pwc-the-path-to-generative-ai-value.pdf>
- IBM. (2024). What is explainable AI? <https://www.ibm.com/think/topics/explainable-ai>
- Ignatyuk, A., Liubkina, O., Murovana, T., & Magomedova, A. (2020). FinTech as an innovation challenge: from big data to sustainable development. *International Conference on Sustainable Futures: Environmental, Technological, Social and Economic Matters*, 13027. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202016613027>
- Kuznetsov, O., Sernani, P., Romeo, L., Frontoni E., & Mancini, A. (2024). On the Integration of Artificial Intelligence and Blockchain Technology: A Perspective About Security. *IEEE Access*, 12, 3381–3897. <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2024.3487273>
- McKinsey & Company. (2024). *Implementing generative AI with speed and safety*. <https://www.mckinsey.com/capabilities/risk-and-resilience/our-insights/implementing-generative-ai-with-speed-and-safety>
- McKinsey & Company. (2025). *Superagency in the workplace: Empowering people to unlock AI's full potential* <https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/superagency-in-the-workplace-empowering-people-to-unlock-ais-full-potential-at-work#/>
- Mishchenko, V., Naumenkova, S., Mishchenko, S., & Tishchenko, I. (2025). Formation and Functioning of Financial Metaverse Platforms. *Financial and credit activity problems of theory and practice*, 1(60), 111–122. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.1.60.2025.4689>
- Mishchenko, V., Naumenkova, S., & Mishchenko, S. (2024). Management of artificial intelligence utilizing value-based principles. In *Traditional and innovative approaches in economics: theory, methodology, practice* (pp. 566–592). Baltija Publishing. <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-407-8-26>
- OECD. (2019). *Recommendation of the Council on Artificial Intelligence*. <https://oecd.ai/en/assets/files/OECD-LEGAL-0449-en.pdf>
- OECD. (2024). *Regulatory Approaches to Artificial Intelligence in Finance*. https://www.oecd.org/en/publications/regulatory-approaches-to-artificial-intelligence-in-finance_f1498c02-en.html
- Rajawat, A. S., Goyal, S. B., Potgantar, A., Solanki, R. K., Panse, P., & Upadhyay, A. R. (2024). *Harnessing the Synergy of Blockchain, Artificial Intelligence, and Sustainable Energy for a Greener Future / Intelligent Computing and Optimization*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-50887-5_3
- Salah, K., Rehman, M. H., Nizamuddin, N., & Al-Fuqaha, A. (2018). *Blockchain for AI: review and open research challenges*. https://www.researchgate.net/publication/330009592_Blockchain_for_AI_Review_and_Open_Research_Challenges
- Salama, R., Cacciagran, D., & Al-Turjman, F. (2025). Connecting AI and Blockchain to Improve Security of Financial Services. In *Advances on P2P, Parallel, Grid, Cloud and Internet Computing* (pp. 67–77). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-76462-2_7
- Sookhak, M., Jabbarpour, M. R., Safa, M. R., & Yu, F. R. (2021). Blockchain and smart contract for access control in healthcare: A survey, issues and challenges, and open issues. *Journal of Network and Computer Applications*, 178, 102950. <https://doi.org/10.1016/j.jnca.2020.102950>
- The Global Artificial Intelligence Index (2025). https://www.tortoisemedia.com/_app/immutable/assets/AI-Methodology-2409.BGTLUPC-.pdf
- Vikhyath, K., Sanjana, R., & Vismitha, N. (2022). Intersection of AI and Blockchain Technology: Concerns and Prospects. *The International Conference on Deep Learning, Big Data and Blockchain*, 309, 53–66. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-84337-3_5
- Wang, S., Zhang, J., & Zhang, T. (2024). AI-enabled blockchain and SDN-integrated IoT security architecture for cyber-physical systems. *Advanced Control for Applications*, 6(2), e131. <https://doi.org/10.1002/adc2.131>
- WEF. (2024). *Global cybersecurity outlook 2024*. https://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Cybersecurity_Outlook_2024.pdf
- WEF. (2025). *AI in Action: Beyond Experimentation to Transform Industry*. https://reports.weforum.org/docs/WEF_AI_in_Action_Beyond_Experimentation_to_Transform_Industry_2025.pdf
- Zhong, H. (2025). The Integration of Artificial Intelligence and Blockchain: Applications and Challenges in Economic Security and Data Privacy. *International Workshop on Advanced Applications of Deep Learning in Image Processing (IWADI 2024)*, 73. <https://doi.org/10.1051/itmconf/20257303011>

References

- Alenizi, A., Mishra, S., & Baihan, A. (2024). Enhancing secure financial transactions through the synergy of blockchain and artificial intelligence. *Ain Shams Engineering Journal*, 15(6), 102733. <https://doi.org/10.1016/j.aesj.2024.102733>
- Alshamsi, M., Salloum, S. A., Alshurideh, M., & Abdallah, S. (2021). Artificial Intelligence and Blockchain for Transparency in Governance (A. Hassanien, R. Bhatnagar, & A. Darwish, (Eds.). *Artificial Intelligence for Sustainable Development: Theory, Practice and Future Applications. Studies in Computational Intelligence*, 912. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-51920-9_11
- BIS. (2024). *Regulating AI in the financial sector: recent developments and main challenges*. 63, 38. <https://www.bis.org/fsi/publ/insights63.htm>
- Bk, A., Gomathy, B. (2023). Blockchain Integration in Artificial Intelligence: Benefits, Applications, Research Challenges. *International Journal for Multidisciplinary Research*, 5(6). <https://doi.org/10.36948/ijfmr.2023.v05i06.10583>
- Brown, P., & Leopold, T. (2024). *Leveraging Generative AI for Job Augmentation and Workforce Productivity: Scenarios, Case Studies and a Framework for Action* WEF Insight Report. https://reports.weforum.org/docs/WEF_Leveraging_Generative_AI_for_Job_Augmentation_and_Workforce_Productivity_2024.pdf
- Chugunov, I., Sidelnikova, L., Sosnovska, O., Zhytar, M., & Navolokina, A. (2022). Tools for Assessing the Level of Adaptivity of the Financial Architecture of Economy to Financial Globalization Conditions based on the Capacity of Banks, Non-Banking Financial Institutions and Stock Market. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 19, 1075–1084. <https://dx.doi.org/10.37394/23207.2022.19.94>
- Conversa. (2025). *Fintech 2025+. Trends, technology, and transformation in global commerce*. <https://convera.com/docs/convera-fintech-2025-report.pdf>
- Deloitte. (2025). *Now decides next: Generating a new future. Deloitte's State of Generative AI in the Enterprise*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/consulting/us-state-of-gen-ai-q4.pdf>
- Dwivedi, Y., Hughes, L., Ismagilova, E., Aarts, G., Coombs, C., Crick, T., Duan, Y., Dwivedi, R., Edwards, J., Eirug, A., Galanos, V., Ilavarasan, V., Janssen, M., Jones, P., Kumar Kar, A., Kizgin, H., Kronemann, B., Lal, B., Lucini, B., ... Williams, M. (2021). Artificial Intelligence (AI): Multidisciplinary perspectives on emerging challenges, opportunities, and agenda for research, practice and policy. *International Journal of Information Management*, 57, 101994. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2019.08.002>
- Farooqui, Y., & Parikh, S. M. (2023). Secure and Transparent Supply Chain Management using Blockchain and IoT. *International Journal on Recent and Innovation Trends in Computing and Communication*, 11(11s), 01–12. <https://doi.org/10.17762/ijritcc.v11i11s.8064>
- Financial Stability Board. (2024). *The Financial Stability Implications of Artificial Intelligence*. <https://www.fsb.org/2024/11/the-financial-stability-implications-of-artificial-intelligence/>
- Fuentes Nettel, P., Hankins, E., Stirling, R., Cirri, G., Grau, G., Rahim, S., & Crampton, E. (2024). *Government Readiness Index 2024*. Oxford Insights. <https://oxfordinsights.com/wp-content/uploads/2024/12/2024-Government-Readiness-Index-2.pdf>
- Girija, D. K., Rashmi, M., William, P., & Yogeesh, N. (2023). Framework for Integrating the Synergies of Blockchain with AI and IoT for Secure Distributed Systems. *Proceedings of International Conference on Data Analytics and Insights, ICDAI 2023* (pp. 257–267). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-99-3878-0_22
- Giovine, C., Roberts, R., Mara, P., & Medha, M. (2024). *Building AI trust: The key role of explainability* McKinsey & Company. <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/building-ai-trust-the-key-role-of-explainability>
- Greenstein, B., Light, C., & Likens, S. (2024). *The path to generative AI value: Setting the flywheel in motion*. PwC. <https://www.pwc.com/gx/en/technology/pdf/pwc-the-path-to-generative-ai-value.pdf>
- IBM. (2024). What is explainable AI? <https://www.ibm.com/think/topics/explainable-ai>
- Ignatyuk, A., Liubkina, O., Murovana, T., & Magomedova, A. (2020). FinTech as an innovation challenge: from big data to sustainable development. *International Conference on Sustainable Futures: Environmental, Technological, Social and Economic Matters*, 13027. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202016613027>
- Kuznetsov, O., Sernani, P., Romeo, L., Frontoni E., & Mancini, A. (2024). On the Integration of Artificial Intelligence and Blockchain Technology: A Perspective About Security. *IEEE Access*, 12, 3381–3897. <http://doi.org/10.1109/ACCESS.2024.3487273>
- Mazaraki A. A., Volosovych S.V. (2019). *FinTech: Kyiv National University of Trade and Economics [in Ukrainian]*. <http://doi.org/10.31617/m.knute.2019-887>

McKinsey & Company. (2024). *Implementing generative AI with speed and safety*. <https://www.mckinsey.com/capabilities/risk-and-resilience/our-insights/implementing-generative-ai-with-speed-and-safety>

McKinsey & Company. (2025). *Superagency in the workplace: Empowering people to unlock AI's full potential* <https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/superagency-in-the-workplace-empowering-people-to-unlock-ais-full-potential-at-work#/>

Mishchenko, V. (2023). Cyber security management in the system for ensuring nationally rooted resilience of economic development. *Economic Theory*, 1, 47–72 [in Ukrainian]. https://etec.org.ua/docs/ET_23_1_47_uk.pdf

Mishchenko, V., & Naumenkova, S. (2024). State support mechanisms for the use of artificial intelligence to ensure resilience of economic development. *Economy of Ukraine*, 5, 30–56 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.05.030>

Mishchenko, V., Naumenkova, S., Mishchenko, S., & Tishchenko, I. (2025). Formation and Functioning of Financial Metaverse Platforms. *Financial and credit activity problems of theory and practice*, 1(60), 111–122. <https://doi.org/10.55643/fcapter.1.60.2025.4689>

Mishchenko, V., Naumenkova, S., & Mishchenko, S. (2024). Management of artificial intelligence utilizing value-based principles. In *Traditional and innovative approaches in economics: theory, methodology, practice* (pp. 566–592). Baltija Publishing. <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-407-8-26>

Mishchenko, V., & Tishchenko, I. (2024). Methodological principles for forming the mechanism of digitalization's impact on ensuring nationally rooted resilience and security of economic development. *Entrepreneurship and Innovation*, 32, 71–80 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2415-3583/32.11>

OECD. (2019). *Recommendation of the Council on Artificial Intelligence*. <https://oecd.ai/en/assets/f/ies/OECD-LEGAL-0449-en.pdf>

OECD. (2024). *Regulatory Approaches to Artificial Intelligence in Finance*. https://www.oecd.org/en/publications/regulatory-approaches-to-artificial-intelligence-in-finance_f1498c02-en.html

Rajawat, A. S., Goyal, S. B., Potgantwar, A., Solanki, R. K., Panse, P., & Upadhyay, A. R. (2024). *Harnessing the Synergy of Blockchain, Artificial Intelligence, and Sustainable Energy for a Greener Future / Intelligent Computing and Optimization*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-50887-5_3

Salah, K., Rehman, M. H., Nizamuddin, N., & Al-Fuqaha, A. (2018). *Blockchain for AI: review and open research challenges*. https://www.researchgate.net/publication/330009592_Blockchain_for_AI_Review_and_Open_Research_Challenges

Salama, R., Cacciagrano, D., & Al-Turjman, F. (2025). Connecting AI and Blockchain to Improve Security of Financial Services. In *Advances on P2P, Parallel, Grid, Cloud and Internet Computing* (pp. 67–77). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-76462-2_7

Sookhak, M., Jabbarpour, M. R., Safa, M. R., & Yu, F. R. (2021). Blockchain and smart contract for access control in healthcare: A survey, issues and challenges, and open issues. *Journal of Network and Computer Applications*, 178, 102950. <https://doi.org/10.1016/j.jnca.2020.102950>

The Global Artificial Intelligence Index (2025). https://www.tortoisemedia.com/_app/immutable/assets/AI-Methodology-2409.BGTLUPC-.pdf

Verkhovna Rada of Ukraine (2020). *Concept of artificial intelligence development in Ukraine* [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-2020-%D1%80#Text>

Vikhyath, K., Sanjana, R., & Vismitha, N. (2022). Intersection of AI and Blockchain Technology: Concerns and Prospects / *The International Conference on Deep Learning, Big Data and Blockchain*, 309, 53–66. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-84337-3_5

Wang, S., Zhang, J., & Zhang, T. (2024). AI-enabled blockchain and SDN-integrated IoT security architecture for cyber-physical systems. *Advanced Control for Applications*, 6(2), e131. <https://doi.org/10.1002/adc2.131>

WEF (2024). *Global cybersecurity outlook 2024*. https://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Cybersecurity_Outlook_2024.pdf

WEF. (2025). *AI in Action: Beyond Experimentation to Transform Industry*. https://reports.weforum.org/docs/WEF_AI_in_Action_Beyond_Experimentation_to_Transform_Industry_2025.pdf

Zhong, H. (2025). The Integration of Artificial Intelligence and Blockchain: Applications and Challenges in Economic Security and Data Privacy. *International Workshop on Advanced Applications of Deep Learning in Image Processing (IWADI 2024)*, 73. <https://doi.org/10.1051/itmconf/20257303011>

Отримано редакцією журналу / Received: 28.02.25

Прорецензовано / Revised: 18.03.25

Схвалено до друку / Accepted: 24.04.25

Svitlana MISHCHENKO, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0002-1840-8579

e-mail: s.mishchenko@knu.edu.ua

State University of Trade and Economics University of Kyiv, Ukraine

Svitlana NAUMENKOVA, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0001-8582-6044

e-mail: naumenkova@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Ievhen TISHCHENKO, PhD (Econ.), Doctoral Student

ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-1580-4701>

e-mail: e.tishchenko@ukr.net

Private Higher Education Institution "European University", Kyiv, Ukraine

THE SYNERGY OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND BLOCKCHAIN TECHNOLOGIES IN THE FINANCIAL SECTOR

Background. Artificial intelligence (AI) is a powerful driver of innovative transformation and proactive service delivery, generating demand based on the use of personalized information that clients can access in real time. The implementation of integrated solutions based on generative artificial intelligence (GenAI) and blockchain technologies lays the foundation for a synergistic effect through the transformation of traditional approaches

Methods. To identify forms of integration and reveal the synergy between artificial intelligence and blockchain technologies in the financial sector, a combination of methods was applied, including expert assessment, analysis and synthesis, hierarchy structuring, rating, decomposition, and multicriteria analysis. Drawing on data from BIS, McKinsey & Company, and Deloitte, the benefits of implementing integrated GenAI and blockchain-based solutions were highlighted in terms of enhancing the transparency, security, and efficiency of financial operations and transactions. Based on methodological approaches from the IMF, OECD, Financial Stability Board, and the World Economic Forum, key areas for the practical application of integrated AI and blockchain solutions in the financial sector were identified.

Results. The article presents the evolution of artificial intelligence during 2022–2025 and defines its main models. It analyzes the costs of implementing AI platforms across different sectors of the economy and characterizes the main forms of integration of artificial intelligence and blockchain technologies in the financial sector, such as smart contracts, fraud and cyber threat detection, credit scoring and risk assessment, automation of financial processes, trading, and asset management. The benefits and risks of AI–blockchain synergy were outlined depending on the application domain. Particular attention is given to strengthening Ukraine's institutional readiness to adopt AI in the financial sector. The results obtained may be used in strategic planning for the digital development of the financial sector under the growing influence of technological innovation.

Conclusions. The combination of GenAI and blockchain technologies generates a synergistic effect that acts as a catalyst for innovation in the financial sector, particularly in the areas of security, efficiency, and personalization of financial services. At the same time, the integration of GenAI and blockchain introduces a range of challenges related to scalability, system interoperability, and the management of decentralized structures, which require comprehensive implementation of OECD principles regarding the development and ethical use of AI, harmonized standards, and the creation of a flexible regulatory environment.

Keywords: innovation, artificial intelligence, blockchain, digital transformation, decentralization, regulation, public finance.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; або в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses, or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.

УДК 336.77:334.012.64

ISSN 1728-3817

JEL classification: G24, L26, O16, R11
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/8>

Євгенія ПОЛІЩУК¹, д-р екон. наук, проф.
ORCID ID: 0000-0002-6133-910X
e-mail: polishchuk@kneu.edu.ua

Юлія ГЕРНЕГО¹, д-р екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0002-4929-0411
e-mail: iuliagern@ukr.net

Владислав ГОРБОВ¹, канд. соц. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0003-4142-1146
e-mail: horbov.vladyslav@kneu.edu.ua

Гліб АЛЕКСІН¹, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0003-2586-5986
e-mail: aleksin.glib@kneu.edu.ua

Владислав ЛАВРЕНЮК¹, канд. екон. наук, доц.
ORCID ID: 0000-0002-1069-0928
e-mail: v.lavreniuk@kneu.edu.ua

¹Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, Україна

ПОТЕНЦІАЛ КРАУДФАНДИНГУ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ РЕЛОКОВАНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Вступ. Актуальність цього дослідження полягає в необхідності пошуку альтернативних джерел фінансування для релокованого бізнесу в Україні. Краудфандинг здатний допомогти не лише залучити додаткову фінансову підтримку, а і сформувати ефективний нетворкінг між потенційними стейкхолдерами. Метою дослідження є обґрунтування потенціалу краудфандингу як сучасного інструменту фінансування релокованого бізнесу в Україні. Об'єкт дослідження – релокований бізнес в Україні та виклики, які супроводжують його діяльність після релокації. Предмет дослідження: краудфандинг як сучасний механізм фінансування релокованого бізнесу, включаючи фінансові й управлінські аспекти його застосування.

Методи. Для досягнення поставленої мети використано загальнонаукові та спеціалізовані методи, зокрема й аналіз сучасної наукової літератури, статистичних даних, кейсів успішних краудфандингових кампаній та опитування представників релокованого бізнесу. Метод аналізу та синтезу застосовано для узагальнення отриманих даних щодо краудфандингу.

Результати. Дослідження показало потребу суттєвих змін у виробничій діяльності, пошуку фінансових ресурсів і маркетингових заходів після релокації бізнесу. Виявлено ключові проблеми переміщеного бізнесу, які викликають складнощі залучення фінансування з традиційних джерел. Цифровізація усіх сфер діяльності бізнесу створює передумови для організації кампаній на краудфандингових платформах. Аналіз ринку краудфандингу, специфіки функціонування краудфандингових платформ та успішних кейсів краудфандингу дозволив визначити сильні та слабкі сторони краудфандингу, загрози та можливості.

Висновки. Застосування краудфандингу здатне суттєво підвищити адаптивність переміщеного бізнесу до нових умов діяльності. Тому важливо підтримувати обізнаність вітчизняного бізнесу щодо переваг і можливостей краудфандингу на державному рівні.

Ключові слова: краудфандинг, венчурне фінансування, релокований бізнес, інвестиційні платформи, альтернативне фінансування, інновації, венчурний бізнес, сталий розвиток бізнесу.

Вступ

Актуальність дослідження. Повномасштабне вторгнення РФ спричинило появу численних викликів для вітчизняного бізнесу. Експерти сервісу Опендатабот зазначили, що починаючи з лютого 2022 р. близько 19 000 вітчизняних бізнесів були змушені релокуватися до інших регіонів України (Kyivstar Business Hub, 2024). Очевидним викликом у процесі релокації є одночасне зростання потреб у фінансових ресурсах і зміна структури ресурсів, які є доступними для залучення у зв'язку зі зміною місця розташування бізнесу. Відповідно, бракує коштів для адаптації до нового середовища, повноцінного відновлення операційної діяльності, ефективного маркетингу та подальшого розвитку. Виникають також проблеми із залученням партнерів і споживачів, втрачається поінформованість щодо конкурентних переваг та унікальних характеристик продукції. Бізнес змушений шукати нову цільову аудиторію та знайомити її з перевагами своєї продукції. Суттєвою є обмеженість власних ресурсів, переміщений бізнес є не завжди спроможним відповідати вимогам для отримання необхідної суми кредиту, підтримка держави має свої обмеження, процес залучення грантових коштів є доволі

довготривалим. Відповідно, варто звернути увагу на досить гнучкий механізм краудфандингу. Адже краудфандингові платформи залишаються дієвим інструментом підтримки бізнесу в кризових умовах. Це пов'язано з їхньою здатністю не лише допомогти із залученням фінансування, але й також створити спільноту лояльних споживачів із використанням переваг диджиталізації.

Саме тому дослідження можливостей застосування потенціалу краудфандингу для фінансування релокованого бізнесу в Україні є актуальним в умовах геополітичних викликів сьогодення.

Метою дослідження є обґрунтування потенціалу краудфандингу як сучасного інструменту фінансування релокованого бізнесу в Україні. Досягнення мети можливе за умови виконання ряду завдань, а саме: аналіз успішних кейсів застосування краудфандингу для фінансування потреб бізнесу, дослідження потреб (фінансових і нефінансових) на основі аналізу результатів опитування вітчизняних релокованих бізнесів у межах науково-дослідного проекту молодих вчених "Переміщений бізнес у ревіталізації регіональних екосистем України" (2023–2025); визначення ключових переваг та обмежень краудфандингу, оцінювання бар'єрів і ризиків

застосування краудфандингу в Україні (зокрема правові, ринкові тощо), розроблення рекомендацій для переміщеного бізнесу з метою підвищення результативності краудфандингових кампаній.

Об'єкт дослідження – релокований бізнес в Україні та виклики, які супроводжують його діяльність після релокації. Предмет дослідження: краудфандинг як сучасний механізм фінансування релокованого бізнесу, включаючи фінансові й управлінські аспекти його застосування.

Тематика краудфандингу є доволі популярною у дослідженнях сучасних зарубіжних авторів, що пов'язано з прикладним аспектом питання.

Зокрема, Mora-Cruz і Palos-Sanchez (2023) провели огляд ключових досліджень із тематики краудфандингу та систематизували відповідну інформацію. Це дало змогу підкреслити зростання ролі краудфандингу для фінансування підприємницької діяльності, обґрунтувати його місце на ринку інвестицій. Burze (2021) досліджує соціально-економічний механізм краудфандингу й особливості організації краудфандингового фінансування. Автор підкреслює роль краудфандингу в інвестиційному процесі та специфіку взаємодії механізму краудфандингу з іншими джерелами фінансування. Buttice та Vismara (2022) наголошують на зростаючій ролі краудфандингу для фінансування підприємств окремих галузей, його місце у структурі традиційних джерел фінансування та потенціал зростання впливу на динаміку розвитку галузі в умовах діджиталізації. Одним із перших авторів, який провів кількісний аналіз переваг краудфандингу став Mollick (2014). Автор проаналізував динаміку успіхів та невдач 48 500 інноваційних проєктів на загальну суму 237 млн дол. США, які було реалізовано на краудфандингових платформах. Зроблено висновки про те, що на успіх проєкту впливають як якісні характеристики інновації, так і географічні фактори, а також поточні параметри взаємодії з ключовими стейкхолдерами. Соціальний капітал у контексті краудфандингу та зростаючу роль останнього для подальшого розвитку суспільства розглянули Cai, Polzin, & Stam (2021). Зроблено аналіз проявів "нефінансової" компоненти краудфандингу на різних етапах фінансування. Запропоновано концептуальну модель, яка визначає особливості взаємодії стейкхолдерів у процесі краудфандингової кампанії. Ribeiro-Navarrete et al. (2021) проаналізували роль поінформованості для успіху краудфандингової кампанії; визначили фактори, які впливають на рівень задоволеності інвесторів результатами краудфандингу. Alalwan et al. (2024) звернули увагу на зростаючу роль краудфандингу у зв'язку з підвищенням рівня цифрової обізнаності бізнесу. Huo et al. (2024) зосередили увагу на ризиках краудфандингового фінансування та рівень обізнаності бізнесу щодо джерел їх виникнення. Зроблено порівняння ризиків діяльності на краудфандинговій платформі та потенційної вигоди для інвестора. Liu et al. (2024) звернули увагу на вплив опису проєкту на формування рішення інвестора щодо його фінансування. Зокрема, для проведеного аналізу досліджено описи проєктів, які були реалізовані на платформі Kickstarter протягом 2013–2018 рр. Підтверджено, що незважаючи на якісні характеристики інновації, чіткі формулювання описів та якісні індикатори успіху проєктів мали найбільший позитивний вплив на інвесторів. Troise et al. (2024) дослідили роль команди на кожному етапі проведення краудфандингової кампанії, а також після її завершення.

Набувають поширення дані питання також і в працях наших співвітчизників. У праці Polishchuk (2024) обґрунтовано вплив цифровізації на всі без винятку сфери

життя, що формує одночасно можливості та виклики для звичайних громадян, представників малого та середнього бізнесу, урядів і неурядових організацій, фінансових установ. Зокрема, наголошено на суттєвому впливі цифровізації на розвиток фінансового ринку та діяльність його учасників. Gernego et al. (2022) проаналізували специфічні характеристики краудфандингу й особливості функціонування краудфандингових платформ, дослідили роль краудфандингу для фінансування бізнесу та соціальних проєктів. Підкреслено можливості диверсифікації традиційних джерел фінансування завдяки застосуванню краудфандингу. Поліщук та інші дослідники здійснили оцінювання потреб вітчизняного переміщеного бізнесу й аналіз можливостей залучення ресурсів із різних джерел для їх задоволення. Це дозволило обґрунтувати фінансові та нефінансові рішення, які здатні задовольнити потреби переміщеного бізнесу (Polishchuk et al., 2024).

Однак практично відсутні дослідження, які присвячені перспективам та особливостям застосування краудфандингу для фінансування релокованого бізнесу, хоча цей напрям є актуальним і з наукового, і з практичного погляду. Тому рекомендації, розроблені за результатами нашого дослідження допоможуть вітчизняному релокованому бізнесу використати потенціал краудфандингу, знайти ефективні рішення для розвитку в складних умовах.

Методи

В основі дослідження лежить поєднання загальнонаукових і спеціальних методів. Це забезпечує комплексний підхід до аналізу наукових праць зарубіжних авторів і наших співвітчизників, матеріалів аналітичних звітів, кейсів і статистики краудфандингових платформ.

В основі аналізу потреб релокованого бізнесу лежать результати опитування переміщених підприємств у межах науково-дослідного проєкту молодих вчених "Переміщений бізнес у ревіталізації регіональних екосистем України" (2023–2025). В основу дослідження покладено кількісну соціологічну парадигму, яка дозволяє застосовувати кількісні методи збору даних для аналізу соціальних та економічних процесів, що визначають специфіку функціонування релокованого бізнесу. Забезпечення валідності дослідницьких показників і досягнення поставлених наукових завдань стало можливим завдяки використанню методу телефонного інтерв'ювання (CATI) із застосуванням спеціально розробленої покрокової інструкції. В межах польового етапу дослідження (червень 2024 р.) зроблено вибірку з 18 респондентів, які є представниками релокованого бізнесу з різних регіонів України та володіють інформацією щодо специфіки переміщеного бізнесу. З метою проведення інтерв'ю розроблено покрокову інструкцію, в основу якого закладено дослідницькі індикатори. Це дозволило звернути увагу на фактори, що відіграють ключову роль для функціонування релокованого бізнесу. Запропоновані індикатори забезпечують отримання як кількісних даних (напр., частка переміщеного персоналу або зміни у продажах), так і якісних оцінок (мотиви, виклики та плани розвитку). Отримані дані експортовано у програму Statistical Package for the Social Sciences (SPSS). Методи описової статистики дозволили провести аналіз загальних тенденцій розвитку та специфічних характеристик релокованого бізнесу.

Результати

На початковому етапі оцінювання потенціалу застосування краудфандингу для потреб релокованого бізнесу в Україні важливо оцінити поточні показники діяльності підприємств та їхні зміни в результаті релокації, потреби релокованих підприємств. Опитування

переміщених підприємств у межах науково-дослідного проекту молодих вчених "Переміщений бізнес у ревіталізації регіональних екосистем України" (2023–

2025) дало змогу визначити зміни ключових показників діяльності підприємства після релокації (рис. 1).

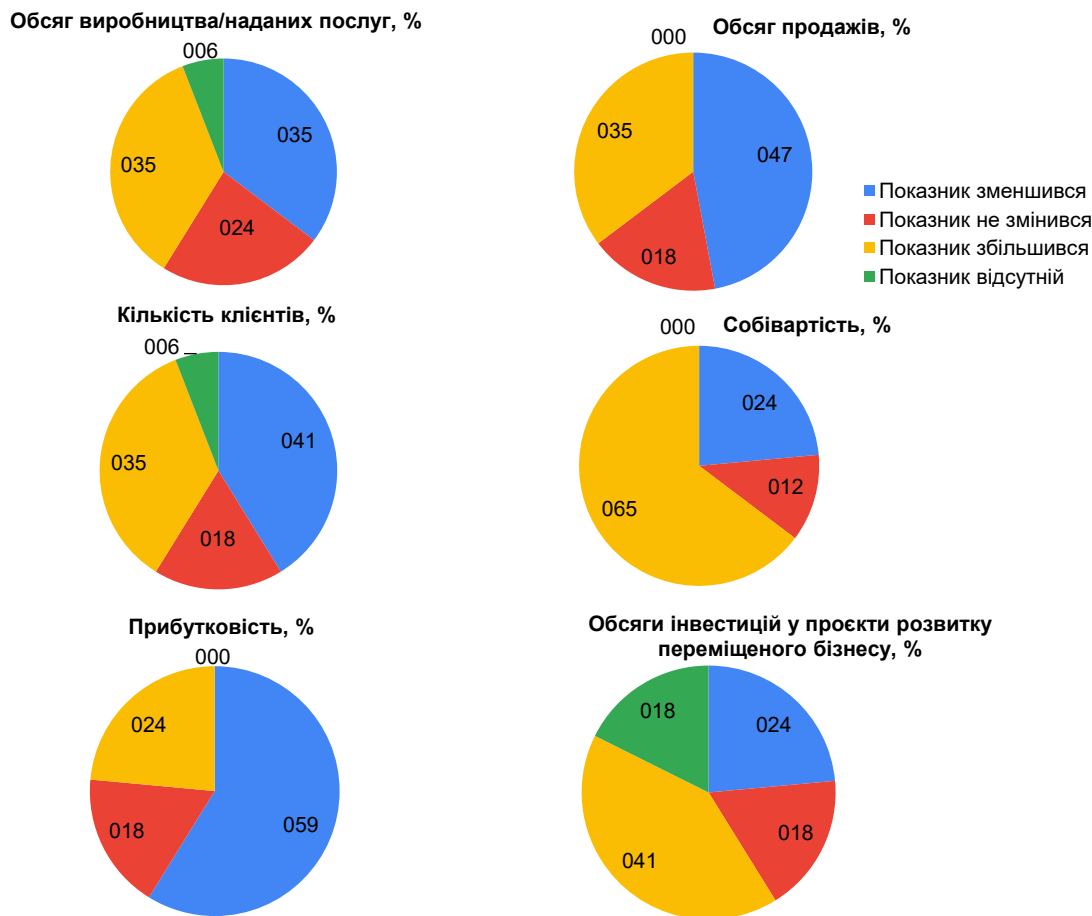


Рис. 1. Зміни ключових показників діяльності підприємства після релокації

Джерело: розроблено авторами на основі опитування переміщених підприємств у межах науково-дослідного проекту молодих вчених "Переміщений бізнес у ревіталізації регіональних екосистем України" (2023– 2025).

Опитування представників переміщеного бізнесу дозволило оцінити зміни основних бізнес-показників (зміни у виробництві, продажах, кількості клієнтів, собівартості, прибутковості й інвестиціях у розвиток бізнесу) після релокації. Зокрема, цілком прогнозованим є те, що більшість опитаних бізнесів зазнали зменшення виробництва (35,29 %) і продажів (47,06 %) після релокації. Водночас, незважаючи на виклики релокації та воєнного стану, понад 35 % респондентів виявилися спроможними наростити свою виробничу активність. Це доводить наявний потенціал для адаптації до нових ринків і можливість їх освоєння. Суттєвим викликом для переміщеного бізнесу є зменшення кількості клієнтів (41,48 %). Тому важливо опрацювати та застосовувати інноваційні підходи до пошуку клієнтів і шляхи задоволення попиту існуючих клієнтів. Суттєві витрати на релокацію, часті потреби пошуку нових партнерів і нових джерел залучення ресурсів зумовили зростання собівартості продукції для 64,71 % опитаних переміщених бізнесів. Відповідно, спостерігаємо низхідні тенденції зміни прибутковості (58,82 % кампаній респондентів стали менш прибутковими). Однак, незважаючи на поточні труднощі, що пов'язані з релокацією бізнесу, 41,18 % переміщених підприємств вдалося збільшити інвестиції для потреб

свого розвитку, що підтверджує доцільність розбудови відповідних стратегій розвитку на майбутнє.

Загалом, отримані відповіді за результатами наведеної вище частини опитування дозволяють стверджувати, що релокація спричинила доволі суттєві зміни в основних бізнес-показниках. У більшості випадків спостерігалось падіння виробництва, продажів, зменшення індикаторів прибутковості. Водночас, близько третини опитаних кампаній змогли адаптуватися до змінних умов, переглянути свою клієнтську базу й організувати роботу щодо збільшення інвестицій. Це свідчить про наявність потенціалу відновлення переміщеного бізнесу в умовах невизначеності.

Відновлення й акцент на розвиток переміщеного бізнесу вимагає залучення суттєвих обсягів фінансових ресурсів. За результатами опитування переміщених підприємств у межах науково-дослідного проекту молодих вчених "Переміщений бізнес у ревіталізації регіональних екосистем України" (2023–2025) до повномасштабного вторгнення абсолютним лідером з-поміж джерел фінансування діяльності бізнесу були власні кошти (44,4 %), другу позицію займали банківські кредити (22,2 %), лізинг і кошти донорів / фондів, програми підтримки / грантів становили по 5,6 % загального обсягу фінансування з кожного із цих джерел. Натомість, ситуація кардинально змінилася

після переміщення. Відповідно, власні кошти становили 27,8 %, банківські кредити й інші види позик – 22,2 %. Зросла частка коштів донорів / фондів, програм підтримки / грантів (16,7 %). У майбутньому лише 5,6 % респондентів планує розбудовувати свою діяльність з акцентом на використання власних коштів, а інші 5,6 % планують використовувати банківський кредит та інші види позик. Водночас, 50 % опитаних переміщених бізнесів планують відмовитися від використання кредиту. 77,8 % респондентів не

планують надалі залучати ресурси донорів / фондів, програм підтримки / грантів. В підсумку спостерігаємо брак ресурсів, залучених із традиційних джерел, через їх дефіцит та обмеження. Крім того, існує брак поінформованості та готовності залучати фінансування з альтернативних (відносно нових) джерел.

Спостерігаємо приріст обізнаності представників переміщеного бізнесу у сфері цифрових технологій і можливостей їхнього застосування у бізнесі (табл. 1).

Таблиця 1

Цифрові технології та рішення, які використовують представники релокованого бізнесу в Україні

Назва цифрової технології або рішення	Відсоток опитаних релокованих бізнесів, які застосовують вказану технологію
Сайт підприємства	68,42
Живі чати, соціальні мережі та чат-боти для спілкування з клієнтами	63,16
Інструменти віддаленої бізнес-співпраці (напр., платформа для дистанційної роботи, відеоконференції, віртуальне навчання тощо)	52,63
Інфраструктура підключення (високошвидкісний (оптоволоконний) інтернет, послуги хмарних обчислень, віддалений доступ до офісних систем)	47,37
Просування електронного маркетингу (онлайн-реклама, соціальні мережі для бізнесу тощо)	47,37
Онлайн-форми та блоги / форуми для спілкування з клієнтами	42,11
Системи управління інформацією (планування ресурсів підприємства, управління життєвим циклом продукту, Управління взаємовідносинами з клієнтами, управління ланцюгом постачання, електронне виставлення рахунків)	42,11
Продажі через електронну комерцію (бізнес-споживач, бізнес-бізнес)	36,84
Внутрішній вебпортал (інтранет)	26,32
Електронне урядування (онлайн-взаємодія з органами державної влади, зокрема і з державними закупівлями)	21,05

Джерело: розроблено авторами на основі опитування переміщених підприємств у межах науково-дослідного проекту молодих вчених "Переміщений бізнес у ревіталізації регіональних екосистем України" (2023–2025).

За результатами опитування бачимо, що вітчизняний переміщений бізнес доволі активно впроваджує цифрові технології, що також сприяє швидкій адаптації до нових умов ведення бізнесу. Зокрема, більшість респондентів вважають пріоритетною онлайн-присутність їхнього бізнесу, що спрощує комунікацію з клієнтами та дозволяє розширити базу останніх. Зокрема, 68,42 % опитаних переміщених бізнесів мають сайт підприємства. 63,16 % респондентів реагують на запити споживачів через застосування живих чатів, соціальних мереж та чат-ботів. Близько 42,11 % представників переміщеного бізнесу використовують додаткові канали комунікації, а саме онлайн-форми, блоги та форуми. Досить широкий спектр застосування знайшли також цифрові інструменти організації операційної діяльності. Наприклад, 52,63 % респондентів застосовують платформи для відеоконференцій, дистанційної роботи та навчання. 47,37 % звертають увагу на доступ до швидкісного інтернету, хмарних сервісів і технологій віддаленого доступу, що дозволяє підтримувати стабільне функціонування бізнесу. Підтримка операційної діяльності 42,11 % опитаних переміщених підприємств забезпечується за допомогою систем управління інформацією. Цифрові технології відіграють також важливу роль в контексті організації маркетингу та продажів, а також взаємодії з державними органами влади. Зокрема, 47,37 % респондентів займаються просуванням електронного маркетингу. Понад 36 % опитаних переміщених бізнесів віддіють перевагу використанню e-commerce платформ. Понад 20 % респондентів мають внутрішній вебпортал і взаємодіють із державними органами через цифрові канали.

Загалом, очевидним є зростання обізнаності та зацікавленості переміщеного бізнесу у цифрових технологіях.

Адже розширення цифрової присутності формує інноваційні інструменти для адаптації до нових умов ведення бізнесу, розширення клієнтської бази та поліпшення комунікації. Водночас, подібні тенденції дають підставу стверджувати про зростання потенціалу цифрових технологій в інфраструктурі фінансування діяльності переміщеного бізнесу.

В Україні все ще відсутня узагальнена статистика стосовно участі вітчизняного бізнесу в краудфандингових кампаніях, успішних і неуспішних кейсів використання краудфандингу. Це свідчить про неналежну поінформованість вітчизняного бізнесу та суспільства загалом стосовно потенціалу цього джерела залучення фінансування.

Експерти Statista відмічають помірне зростання глобального ринку краудфандингу, що пов'язано з регуляторними змінами, підвищений інтересом інвесторів до цифрових платформ і появою інноваційних платформ, які сприяють зростанню доступності ресурсів для стартапів і представників бізнесу (рис. 2).

Нині темпи приросту вартості транзакцій краудфандингу не є достатньо високими. Однак спостерігаємо стабільне зростання зацікавленості бізнесу до цифрового капіталу як засобу підтримки інноваційних проєктів і програм. Згідно з прогнозами Statista, уже 2025 р. глобальний ринок "ревард" краудфандингу (reward crowdfunding) досягне загальної вартості транзакцій у розмірі 1,05 млрд дол. США. Причому близько 475 млн дол. США припадатиме на США, де краудфандинг на ринку залучення капіталу переживає сплеск популярності серед технологічних стартапів, які шукають альтернативні джерела фінансування.



Рис. 2. Динаміка зміни вартості транзакцій на краудфінансінгових платформах у світі (reward crowdfunding)
Джерело: (Statista, 2025).

У США ринок краудфінансінгу значною мірою зростає завдяки сильній підприємницькій культурі та сприятливій нормативно-правовій базі, наприклад Закону про робочі місця (JOBS Act), що заохочує інвестиції в стартапи. В Японії краудфінансінг набуває все більшої популярності як інструмент для розвитку місцевого бізнесу під впливом культурного акценту на підтримці громади й інновацій, зокрема в технологічному та креативному секторах. Ринок краудфінансінгу Німеччини характеризується значною увагою до сталого розвитку, а регуляторні норми

сприяють розвитку "зелених" ініціатив. У Великій Британії спостерігається різноманітний ландшафт, зумовлений фінтех-інноваціями та проактивним регуляторним підходом, що підвищує довіру інвесторів та їхню активність на краудфінансінгових платформах (Statista, 2025).

Популяризація краудфінансінгу зумовлює розвиток існуючих і появу нових краудфінансінгових платформ, які мають певну спеціалізацію та бізнес-модель розвитку (табл. 2).

Таблиця 2

Краудфінансінгові платформи та специфіка їхнього функціонування

Назва платформи	Коротка характеристика	Базові особливості та специфічні характеристики	Специфіка бізнес моделі
Indiegogo	Підтримка бізнесу, представників мистецтва та неприбуткових організацій	Фокус на інноваціях і нестандартних ідеях, глобальна спільнота інвесторів (понад 9 мільйонів інвесторів із 235 країн), гнучкі умови фінансування, розвинена інфраструктура для успішної реалізації краудфінансінгових кампаній, додаткові функції та привілеї	Indiegogo стягує плату за користування платформою у розмірі 5 % від усіх зібраних коштів, а також комісію за оброблення платежів у розмірі 3 % + \$0,30 за транзакцію. Платформа також пропонує ряд додаткових послуг, наприклад маркетинг і просування, за додаткову плату
Kickstarter	Kickstarter залишається одним із лідерів на глобальному ринку краудфінансінгу, який працює з моделлю краудфінансінгу на основі винагороди	Фокус на креативних проєктах та ідеях, надає ресурси для маркетингових цілей, підтримує формування фінансових цілей та ефективного нетворкінгу	Краудфінансінгові кампанії на Kickstarter відбуваються за принципом "все абонічного", а саме Ви отримуєте свої кошти (і сплачуєте комісію за платформу Kickstarter), лише якщо досягнете своєї мети зі збору коштів. Якщо Вам не вдається, то всі гроші залишаються у Ваших спонсорів
Patreon	Patreon дозволяє отримати підтримку від меценатів, відстежувати свої доходи, будувати нетворкінг із меценатами та потенційними споживачами продукції	Прозора бізнес-модель, дозволяє монетизувати креативний контент, створює рівні умови та привілеї для учасників краудфінансінгових кампаній	Patreon стягує плату за користування платформою в розмірі від 5 % до 12 % усіх зібраних коштів, залежно від рівня членства, а також плату за оброблення платежів у розмірі 2,9 % + \$0,30 за транзакцію
Crowdfunder	Crowdfunder – це краудфінансінгова платформа, яка дозволяє приватним особам і кампаніям збирати кошти на свої проєкти й ідеї. Платформа дозволяє інвесторам вкладати кошти у стартапи та кампанії на ранніх стадіях розвитку в обмін на капітал	Пропонує гнучкі варіанти фінансування, включаючи краудфінансінг, розподіл доходу та конвертовані облігації; надає експертні рекомендації, щоб допомогти створювати успішні кампанії; глобальна аудиторія	Crowdfunder стягує комісію в розмірі 6 % загальної зібраної суми для краудфінансінгових кампаній з акціонерним капіталом. Для кампаній із розподілом доходу Crowdfunder стягує комісію в розмірі 5 % загальної зібраної суми. Для кампаній із випуску конвертованих облігацій Crowdfunder стягує комісію в розмірі 2 % загальної зібраної суми
Ulule	Ulule – це краудфінансінгова платформа, яка підтримує креативні, інноваційні та соціально відповідальні проєкти. Прозора бізнес-модель Ulule чудово підходить як для інноваторів, так і для меценатів. Інноватори знають, коли буде виплачено їхній щомісячний заробіток, і можуть розраховувати на цей дохід для підтримки своєї роботи	Фокус на креативних, інноваційних і соціально відповідальних проєктах, краудфінансінг на основі винагород, прозора бізнес-модель	Ulule стягує плату за платформу в розмірі 5 % усіх зібраних коштів, а також комісію за оброблення платежів у розмірі 3,4 % + €0,26 за кожну транзакцію

Джерело: (Bouchrika, 2025) та вебсайти краудфінансінгових платформ.

Різноманітність бізнес-моделей організації краудфандингу дозволяє зосередити увагу на досягненні різних за своєю природою цілей. Kickstarter використовує модель "все або нічого", що створює безпеку для інвесторів. Indiegogo пропонує гнучкі схеми фінансування. Patreon застосовує модель фінансування на основі підписки. Зокрема, належна увага приділяється стартапам, креативним підприємствам і реалізації соціальних ініціатив. Існує можливість виділити низку важливих аспектів, які характеризують особливості краудфандингу. Специфіка краудфандингу полягає в можливості залучити ресурси від широкого кола меценатів, інвесторів і потенційних споживачів без потреби повертати відсотки за кредит, ділитися часткою капіталу з традиційними інвесторами або надавати звітність грантодавцям. Наприклад, Indiegogo та Kickstarter дозволяють накопичувати значні обсяги фінансових ресурсів для реалізації інноваційних проєктів без втрати частки власності в кампанії та складних адміністративних процедур. Краудфандингові платформи здатні надати майданчик для перевірки життєздатності стартапу. Адже у процесі краудфандингу існує можливість перевірити попит на продукт ще до його запуску. Можливість перевірити рівень зацікавленості споживачів перед масштабним виробництвом пропонують Ulule та Kickstarter. Більшість краудфандингових платформ дозволяє не лише отримати фінансування, але також сформувати нетворкінг для потенційних стейкхолдерів, отримати маркетинговий ефект.

Тому краудфандинг є не лише інструментом залучення фінансування, але й платформою для нетворкінгу та розвитку бізнесу. Існує низка успішних кейсів, які презентують краудфандингові кампанії українських стартапів. Наприклад, вітчизняному стартапу EnjoyTheWood вдалося зібрати на Kickstarter: 50 тис. дол. США для створення дерев'яних карт світу за результатом першої краудфандингової кампанії, 100 тис. дол. США для створення карт міст світу за результатом другої краудфандингової кампанії, 530 тис. дол. США. на виготовлення 3D-карт світу з дерева за результатом третьої краудфандингової кампанії. Стартап засновано у місті Ірпінь. Однак компанія активно розширює асортимент і географію

продажів продукції. Збут декоративних виробів із дерева організовано у 72 країнах світу. Запорізький стартап Jollylook створив першу у світі фотокамеру з переробленої картонної сировини та двох лінз у стилі ретро. Ціллю краудфандингової кампанії на Kickstarter було зібрати 15 тис. дол. США. Водночас, вдалося зібрати 377 тис. дол. США. Компанія запустила виробництво в Китаї, але із часом перенесла його до Запоріжжя. Ресурси, зібрані під час краудфандингової кампанії, вдалося використати для розвитку проєкту та нетворкінгу. Успішним на Kickstarter став вітчизняний стартап Concepter із проєктом LED-ліхтарика для мобільних пристроїв із синхронізацією через Bluetooth (Iblazr). Стартап створено у Києві, а масове виробництво перенесено до Китаю. Стартапу вдалося зібрати 253 тис. дол. США із 70 тис. дол. США запланованих. Це дало можливість розширити ринок. Нині Iblazr можна придбати у 40 країнах світу. Краудфандинг створив платформу для появи стартапу мешканки Києва Ohhio (пледи та шарфи з вовни мериноса, зв'язані вручну). У далекому 2015 р. стартапу вдалося зібрати 200 тис. дол. США із запланованих 20 тис. дол. США на Kickstarter. Це дало змогу створити інтернет-магазин і продавати товари в країнах Європи, США та Канаді (UCU, 2019).

Як бачимо, краудфандингові платформи здатні запропонувати додатковий ресурс, що потрібний під час розширення географії діяльності або зміни цільового ринку. Це створює суттєву перевагу такого джерела фінансування для вітчизняного переміщеного бізнесу, який потребує залучення ресурсів задля оперативної адаптації на новому місці.

Варто зауважити, що в умовах повномасштабної війни все ще нечисленні вітчизняні краудфандингові платформи (напр., Спільнокошт, Українська біржа благодійності, Startera, Моє місто) зосередилися, переважно, на соціальному краудфандингу або підтримці локальних творчих ініціатив. Беззаперечно, це є надзвичайно важливим в умовах сьогодення. Водночас, належна поінформованість бізнесу щодо сильних і слабких сторін краудфандингу, а також його переваг і можливостей здатна суттєво підтримати вітчизняний переміщений бізнес (табл. 3).

Таблиця 3

SWOT-аналіз краудфандингу для потреб вітчизняного переміщеного бізнесу

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Можливість оперативно залучити ресурси з альтернативного джерела без необхідності брати кредити або шукати традиційних інвесторів, що є важливим після релокації Нетворкінг із потенційними клієнтами (зокрема і через механізм попередніх замовлень), що допомагає подолати виклик браку клієнтів на новому місці Можливість залучити ресурси без наявності активів та успішної кредитної історії (гнучкий інструмент), що дозволяє зберегти стійкість після релокації Дієвий маркетинговий інструмент (підвищує рівень обізнаності про продукт чи послугу), що допомагає розширити клієнтську базу Можливість розвинути свій бізнес, зокрема й отримати зарубіжних партнерів та інвесторів	Низька обізнаність переміщеного бізнесу щодо переваг і механізму краудфандингу Потреба запропонувати інноваційний товар або послугу, що буде конкурентоздатним і зацікавить інвесторів на краудфандинговій платформі Відсутність гарантій отримання необхідної суми фінансової підтримки Відсутність досвіду у підготовці краудфандингових кампаній
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
Зростання потенціалу краудфандингових платформ у контексті розвитку цифрової економіки Можливість отримання підтримки від зарубіжних донорів Потенціал розвитку краудфандингових платформ в Україні Перспективи поєднання краудфандингу з іншими фінансовими інструментами Нові можливості для швидкого залучення коштів в умовах посилення геополітичних ризиків	Відсутність чіткої нормативної бази, яка регулює питання краудфандингу Зниження платоспроможності потенційних інвесторів Ризик шахрайства на краудфандингових платформах Відсутність обізнаності та довіри щодо онлайн-інструментів у суспільстві Труднощі реєстрації та брак навичок діяльності на міжнародних краудфандингових платформах

Джерело: узагальнено авторами.

Популяризація краудфандингу дозволить вітчизняному переміщеному бізнесу не лише залучити фінансування, але й розв'язати ряд супутніх завдань, пов'язаних із релокацією. Зокрема, це платформа для розширення клієнтської бази, підвищення пізнаваності продукту й активізації співпраці на міжнародному рівні. Труднощі, переважно, пов'язані з недостатньою поінформованістю переміщеного бізнесу щодо потенціалу краудфандингу, механізму роботи краудфандингових платформ і браку досвіду організації краудфандингових кампаній.

Отже, на державному рівні варто звернути увагу на підвищення рівня обізнаності переміщеного бізнесу щодо потенціалу краудфандингу, зокрема і за посередництвом: організації тренінгів і вебінарів щодо переваг діяльності на краудфандингових платформах; презентацій успішних краудфандингових кампаній; організації експертних консультацій під час вибору платформ для краудфандингу й організації кампанії; перегляду нормативної бази регулювання краудфандингу. Представникам переміщеного бізнесу під час підготовки краудфандингової кампанії варто звернути увагу на таке: формулювання пропозиції, яке має бути чітким і відображати цінність проекту; якісний контент, який буде презентовано на краудфандинговій платформі; визначення цільової аудиторії, що сприятиме підвищенню ефективності позиціонування кампанії; формування попередньої бази ключових стейкхолдерів; юридична та фінансова підготовка.

Дискусія і висновки

Внаслідок проведеного дослідження специфіки краудфандингу й аналізу потреб переміщеного бізнесу в Україні можемо розглядати краудфандинг як один із перспективних інструментів підтримки релокованого бізнесу. Аналіз основних потреб переміщеного бізнесу показав, що виклики, пов'язані із зниженням виробничих потужностей, підвищенням собівартості продукції та скороченням клієнтської бази. Водночас, адаптація вимагає залучення додаткових фінансових ресурсів за умови обмеження доступу до традиційних джерел фінансування.

Результати дослідження свідчать про зростання зацікавленості та рівня обізнаності переміщеного бізнесу щодо використання цифрових технологій у своїй операційній діяльності та у процесі розбудови стратегій розвитку. Відповідно, існує підґрунтя для використання краудфандингових механізмів для одержання додаткової підтримки після переміщення бізнесу.

Водночас, існує низка викликів і бар'єрів, що обмежують застосування краудфандингу в Україні. Зокрема, це відсутність належної нормативної бази для регулювання краудфандингових кампаній, недостатня поінформованість та обізнаність бізнесу щодо механізмів краудфандингу. Це також може вплинути на рішення потенційних інвесторів.

В результаті SWOT-аналізу можемо відмітити основні сильні сторони краудфандингу, що полягають у створенні платформи для швидкого залучення фінансових ресурсів і популяризації продукту з-поміж потенційних споживачів та інвесторів. Слабкі сторони активності на краудфандинговій платформі полягають у потребі запропонувати унікальний інноваційний продукт і відсутності будь-яких гарантій успіху краудфандингової кампанії.

На основі отриманих результатів можемо зробити такі висновки:

- перевагою краудфандингу для переміщеного бізнесу є його гнучкість і багатофункціональність, що дозволяє поєднати фінансування з нефінансовими стимулами;

- потенціал розвитку вказаного механізму підтримки переміщеного бізнесу має перспективу для реалізації завдяки зростанню зацікавленості в цифрових технологіях;

- застосування краудфандингу переміщеним бізнесом в Україні можливе у випадку підвищення рівня обізнаності представників бізнесу щодо його переваг і механізмів;

- на державному рівні варто переглянути нормативно-правову базу для регулювання діяльності на краудфандингових платформах;

- важливою складовою стимулювання краудфандингу є підтримка освітніх ініціатив, тренінгів і консультацій для переміщеного бізнесу.

Отже, краудфандинг можна розглядати як одне з комплексних рішень для розвитку переміщеного бізнесу в Україні.

Внесок авторів: Євгенія Поліщук – концептуалізація, супервізія, Юлія Гернего – аналіз та висновки, концептуалізація, супервізія, написання – оригінальна чернетка, перегляд і редагування; Владисла Горбов – методологія, написання – перегляд і редагування; Гліб Алексін – підготовка огляду літератури та теоретичних засад дослідження, написання – перегляд і редагування; Владислав Лавренюк – візуалізація, написання – перегляд і редагування.

Список використаних джерел

- Alalwan, A. A., Baabdullah, A. M., Mahfod, J. O., Jones, P., Sharma, A., & Dwivedi, Y. K. (2024). Entrepreneurial e-equity crowdfunding platforms: Antecedents of knowledge acquisition and innovation performance. *European Journal of Innovation Management*, 27(2), 521–550. <https://doi.org/10.1108/EJIM-03-2022-0167>
- Bouchrika, I. (2025). 15 Best Crowdfunding Platforms for 2025. Research.com. <https://research.com/software/best-crowdfunding-platforms>
- Burze, Y. (2021). The new investment landscape: Equity crowdfunding. *Central Bank Review*, 21(1), 1–16. <https://doi.org/10.1016/j.cbrev.2021.01.001>
- Butticè, V., Vismara, S. (2022). Inclusive digital finance: the industry of equity crowdfunding. *Journal of Technological Transfer*, 47, 1224–1241. <https://doi.org/10.1007/s10961-021-09875-0>
- Cai, W., Polzin, F., & Stam, E. (2021). Crowdfunding and social capital: A systematic review using a dynamic perspective. *Technological Forecasting and Social Change*, 162, 120412. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120412>
- Gernego, I., Petrenko, L., Dyba, M., & Urvantseva, S. (2022). Crowdfunding in the context of intelligent information technologies development in finance. *2022 12th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT)* (pp.198–202). Catholic University in Ružomberok, Slovakia. <https://doi.org/10.1109/ACIT54803.2022.9913194>
- Huo, H., Wang, C., Han, C., Yang, M., & Shang, W.-L. (2024). Risk disclosure and entrepreneurial resource acquisition in crowdfunding digital platforms: Evidence from digital technology ventures. *Information Processing & Management*, 61(3), 103655. <https://doi.org/10.1016/j.ipm.2024.103655>
- Kyivstar Business Hub. (2024). Врятувати бізнес: як релокуються українські компанії та де шукають підтримку. <https://hub.kyivstar.ua/articles/vryatuvati-biznes-yak-relokuysya-ukrayinski-kompaniyi-ta-de-shukayut-pidtrimku>
- Liu, Y., Zhang, K., Xue, W., & Zhou, Z. (2024). Crowdfunding innovative but risky new ventures: The importance of less ambiguous tone. *Financial Innovation*, 10, 27. <https://doi.org/10.1186/s40854-023-00529-8>
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1–16. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005>
- Mora-Cruz, A., & Palos-Sanchez, P. R. (2023). Crowdfunding platforms: A systematic literature review and a bibliometric analysis. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 19, 1257–1288. <https://doi.org/10.1007/s11365-023-00856-3>
- Polishchuk, Y., Gernego, I., Horbov, V., Aleksin, G., & Vasylyshen, Y. (2024). Financial solutions to satisfy the needs of relocated businesses. *Finance of Ukraine*, (11), 31–48. <https://doi.org/10.33763/finukr2024.11.031>
- Polishchuk, Y. (2024). FinTech future trends: Secondary data review. In J. Lubacha, B. Mäihäniemi, & R. Wisla (Eds.), *The European digital economy: Drivers of digital transition and economic recovery* (pp. 204–220). Routledge. <https://library.oapen.org/bitstream/id/9e060654-3656-40ca-8755-ae6b6756011/9781003845393.pdf>
- Ribeiro-Navarrete, S., Palacios-Marqués, D., Lassala, C. & Ulrich, K. (2021), "Key factors of information management for crowdfunding investor satisfaction", *International Journal of Information Management*, 59, 102354.
- Statista. (2025). Reward-Based Crowdfunding – Worldwide. <https://www.statista.com/outlook/fmo/capital-raising/digital-capital-raising/reward-based-crowdfunding/worldwide>

Troise, C., Giovando, G., Jabeen, F., & Bresciani, S. (2024). Unveiling the role of entrepreneurial teams in the equity crowdfunding journey. *Small Business Economics*, 63, 1517–1538. <https://doi.org/10.1007/s11187-024-00873-8>
 UCU (2019). Top 5 most successful Ukrainian startups on Kickstarter. <https://ucucfe.com.ua/top-5-najuspishnishykh-ukrayinskykh-startapiv-na-kickstarter/>

References

Alalwan, A. A., Baabdullah, A. M., Mahfod, J. O., Jones, P., Sharma, A., & Dwivedi, Y. K. (2024). Entrepreneurial e-equity crowdfunding platforms: Antecedents of knowledge acquisition and innovation performance. *European Journal of Innovation Management*, 27(2), 521–550. <https://doi.org/10.1108/EJIM-03-2022-0167>
 Bouchrika, I. (2025). 15 Best Crowdfunding Platforms for 2025. Research.com. <https://research.com/software/best-crowdfunding-platforms>
 Burze, Y. (2021). The new investment landscape: Equity crowdfunding. *Central Bank Review*, 21(1), 1–16. <https://doi.org/10.1016/j.cbrev.2021.01.001>
 Buttice, V., Vismara, S. (2022). Inclusive digital finance: the industry of equity crowdfunding. *Journal of Technological Transfer*, 47, 1224–1241. <https://doi.org/10.1007/s10961-021-09875-0>
 Cai, W., Polzin, F., & Stam, E. (2021). Crowdfunding and social capital: A systematic review using a dynamic perspective. *Technological Forecasting and Social Change*, 162, 120412. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120412>
 Gernego, I., Petrenko, L., Dyba, M., & Urvantseva, S. (2022). Crowdfunding in the context of intelligent information technologies development in finance. *2022 12th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT)* (pp.198–202). Catholic University in Ružomberok, Slovakia. <https://doi.org/10.1109/ACIT54803.2022.9913194>
 Huo, H., Wang, C., Han, C., Yang, M., & Shang, W.-L. (2024). Risk disclosure and entrepreneurial resource acquisition in crowdfunding digital platforms: Evidence from digital technology ventures. *Information Processing & Management*, 61(3), 103655. <https://doi.org/10.1016/j.ipm.2024.103655>
 Kyivstar Business Hub. (2024). Врятувати бізнес: як релокуються українські компанії та де шукають підтримку. <https://hub.kyivstar.ua/articles/vryatuvati-biznes-yak-relokuuyutsya-ukrayinski-kompaniyi-ta-de-shukayut-pidtrimku>

Liu, Y., Zhang, K., Xue, W., & Zhou, Z. (2024). Crowdfunding innovative but risky new ventures: The importance of less ambiguous tone. *Financial Innovation*, 10, 27. <https://doi.org/10.1186/s40854-023-00529-8>
 Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1–16. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005>

Mora-Cruz, A., & Palos-Sanchez, P. R. (2023). Crowdfunding platforms: A systematic literature review and a bibliometric analysis. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 19, 1257–1288. <https://doi.org/10.1007/s11365-023-00856-3>

Polishchuk, Y., Gernego, I., Horbov, V., Aleksin, G., & Vasylyshen, Y. (2024). Financial solutions to satisfy the needs of relocated businesses. *Finance of Ukraine*, (11), 31–48. <https://doi.org/10.33763/finukr2024.11.031>

Polishchuk, Y. (2024). FinTech future trends: Secondary data review. In J. Lubacha, B. Mäihäniemi, & R. Wisla (Eds.), *The European digital economy: Drivers of digital transition and economic recovery* (pp. 204–220). Routledge. <https://library.oapen.org/bitstream/id/9e060654-3656-40ca-8755-aeeb6b756011/9781003845393.pdf>

Ribeiro-Navarrete, S., Palacios-Marqués, D., Lassala, C. & Ulrich, K. (2021). "Key factors of information management for crowdfunding investor satisfaction", *International Journal of Information Management*, 59, 102354. Statista. (2025). Reward-Based Crowdfunding – Worldwide. <https://www.statista.com/outlook/fmo/capital-raising/digital-capital-raising/reward-based-crowdfunding/worldwide>

Troise, C., Giovando, G., Jabeen, F., & Bresciani, S. (2024). Unveiling the role of entrepreneurial teams in the equity crowdfunding journey. *Small Business Economics*, 63, 1517–1538. <https://doi.org/10.1007/s11187-024-00873-8>

UCU (2019). Top 5 most successful Ukrainian startups on Kickstarter. <https://ucucfe.com.ua/top-5-najuspishnishykh-ukrayinskykh-startapiv-na-kickstarter/>

Отримано редакцією журналу / Received: 01.03.25

Прорецензовано / Revised: 25.03.25

Схвалено до друку / Accepted: 01.04.25

Yevheniia POLISHCHUK¹, DSc (Econ.), Prof.
 ORCID ID: 0000-0002-6133-910X
 e-mail: polishchuk@kneu.edu.ua

Iuliia GERNEGO¹, DSc (Econ.), Assoc. Prof.
 ORCID ID: 0000-0002-4929-0411
 e-mail: iuliia.gernego@ukr.net

Vladyslav HORBOV¹, PhD (Soc.), Assoc. Prof.
 ORCID ID: 0000-0003-4142-1146
 e-mail: horbov.vladyslav@kneu.edu.ua

Hlib ALEKSIN¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
 ORCID ID: 0000-0003-2586-5986
 e-mail: aleksin.glib@kneu.edu.ua

Vladyslav LAVRENIUK¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
 ORCID ID: 0000-0002-1069-0928
 e-mail: v.lavreniuk@kneu.edu.ua

¹Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

THE POTENTIAL OF CROWDFUNDING FOR FINANCING RELOCATED BUSINESSES IN UKRAINE

Background. The relevance of this study concerns the necessity to find alternative sources of financing for localized businesses in Ukraine. Crowdfunding can help not only to attract additional financial support but also to form effective networking between potential stakeholders. The purpose of the study is to substantiate the potential of crowdfunding as a modern tool for financing localized businesses in Ukraine. The object of the study is the relocated business in Ukraine and the challenges that accompany its activities after relocation. The subject of the study: crowdfunding as a modern mechanism for financing relocated businesses, including financial and managerial aspects of its application.

Methods. To achieve this goal, general scientific and specialized methods were used, including the analysis of modern literature, statistics, cases of successful crowdfunding campaigns, and a survey of representatives of relocated businesses. The method of analysis and synthesis was used to summarize the data obtained on crowdfunding.

Results. The study showed the need for significant changes in production activities, fundraising and marketing activities after business relocation. The key problems of displaced businesses that cause difficulties in attracting funding from traditional sources have been identified. The digitalization of all areas of business activity creates prerequisites for organizing campaigns on crowdfunding platforms. The analysis of the crowdfunding market, the specifics of crowdfunding platforms and successful crowdfunding cases allowed us to identify the strengths and weaknesses of crowdfunding, threats and opportunities.

Conclusions. The use of crowdfunding can significantly increase the adaptability of displaced businesses to new business conditions. Therefore, it is important to maintain the awareness of domestic businesses about the benefits and opportunities of crowdfunding at the state level.

Keywords: crowdfunding, venture financing, relocated business, investment platforms, alternative financing, innovation, venture capital business, sustainable business development.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 339.727.22
JEL classification: D81, G31, M 21
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/9>

Роман САЗОНОВ, асп.
ORCID ID: 0000-0002-9293-8746
e-mail: roman.sazonov@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

РИЗИКООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вступ. Традиційні підходи до управління інвестиційною діяльністю нерідко виявляються малоефективними через недостатню гнучкість у реагуванні на зміни в зовнішньому середовищі, ігнорування окремих ризиків або недостатню готовність до реагування на їхню реалізацію. Статтю присвячено дослідженню специфіки та пріоритетів використання ризикоорієнтованого підходу щодо реалізації заходів підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств сфери торгівлі України на основі результатів експертного оцінювання.

Методи. Проведено експертне дослідження, за результатами якого сформульовано пріоритети застосування ризикоорієнтованого підходу до підвищення ефективності інвестиційної діяльності на рівні торговельних підприємств. На основі вказаних пріоритетів керівництво підприємства має будувати свій інструментарій управління в цілому, та управління ризиками зокрема, для успішного розвитку процесів залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій у реалізації проєктів розвитку торговельного підприємства в Україні.

Результати. Визначено, що поточні ризики торговельних підприємств країни пов'язані передусім із нестабільністю та непередбачуваністю середовища (зовнішнього, макро-, інституційного), що обмежує прогнозованість та ефективність дій, спрямованих на підвищення ефективності інвестиційної діяльності. Доцільно концентруватись на формуванні цілеспрямованого, обґрунтованого реальними потребами й узгодженого з існуючою практикою підприємств інструментарію управління ризиками, що забезпечує повноцінне досягнення інвестиційних цілей із обґрунтованим рівнем формалізації та нормативізації інвестиційного процесу.

Висновки. Окреслено ключові процедури й особливості прийняття рішень, орієнтованих на підвищення ефективності інвестиційної діяльності у сфері торгівлі України в межах ризикоорієнтованого підходу. Підкреслено важливість впровадження інструментів ризик-менеджменту для досягнення цілей інвестиційної діяльності підприємств сфери торгівлі України в межах системного, структурованого процесу з інструментарієм, що формується за певними, сформованими у статті, вимогами. Подальший розвиток досліджень у цьому напрямку може бути зосереджений на вдосконаленні інструментарію реалізації вказаних стратегій, особливо в контексті адаптації до змінного середовища та підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю.

Ключові слова: підприємство, сфера торгівлі, інвестиції, інвестиційний процес, стимулювання інвестиційної діяльності, управління ризиками.

Вступ

Сучасні економічні умови розвитку торговельної сфери України висувають перед підприємствами, що діють у цій галузі, необхідність адаптації до глобальних викликів і високої невизначеності бізнес-середовища. Зокрема і торговельні суб'єкти стикаються з багатьма ризиками, пов'язаними із залученням інвестиційних ресурсів і впровадженням інвестиційних проєктів (Близнюк, & Іванюта, 2021). За таких умов традиційні підходи до управління інвестиційною діяльністю нерідко виявляються малоефективними через недостатню гнучкість у реагуванні на зміни в зовнішньому середовищі, ігнорування окремих ризиків або недостатню готовність до реагування на їхню реалізацію.

Указана ситуація зумовлює необхідність впровадження ризикоорієнтованого підходу, що забезпечує підвищення ефективності інвестиційної діяльності як на рівні окремих торговельних підприємств, так і в масштабах усієї галузі. Застосування такого підходу сприяє ефективнішому управлінню ризиками, а також стимулює розвиток системи управління інвестиційною діяльністю, створюючи умови для покращення економічного стану та конкурентоспроможності сфери торгівлі у цілому.

Сучасний стан економіки України характеризується не лише внутрішніми викликами, але й суттєвим впливом зовнішніх чинників. Глобальні економічні процеси, такі як коливання цін на сировинні ресурси, зміни у світових торговельних потоках і вплив пандемії COVID-19, додатково ускладнюють діяльність підприємств торгівлі. Водночас повномасштабне військове вторгнення РФ 2022 р. створило безпрецедентні ризики для інвестиційної привабливості країни, знизило довіру інвесторів і породило новий спектр викликів для бізнесу. В такому

контексті торговельні підприємства опинилися в умовах підвищеної невизначеності, що вимагає від них більш гнучких і адаптивних підходів до управління інвестиційною діяльністю.

З огляду на це, важливою науково-практичною проблемою є дослідження специфіки та формування передумов і пріоритетів ефективного застосування ризикоорієнтованого підходу щодо реалізації заходів стимулювання інвестиційної діяльності торговельних підприємств в Україні. Нагальним також є таке питання: охарактеризувати ключові процедури й особливості прийняття рішень, орієнтованих на підвищення ефективності інвестиційної діяльності у сфері торгівлі України в межах ризикоорієнтованого підходу. Перелічені моменти визначають актуальність зосередження наукового дослідження на застосуванні ризикоорієнтованого підходу в процесі реалізації заходів підвищення ефективності інвестиційної діяльності торговельних підприємств в Україні, що обумовлює тему та мету статті.

Метою статті є виявлення специфіки та формування передумов застосування ризикоорієнтованого підходу щодо реалізації заходів підвищення ефективності інвестиційної діяльності торговельних підприємств в Україні.

Теоретичні та прикладні дослідження проблематики застосування ризикоорієнтованого підходу в процесі реалізації заходів підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств здійснювали такі українські дослідники: Вдовин М. Л., Данилюк Л. Г., Лелик Л. І., Березяк І. М., Мельник С. М. (Вдовин, & Брода, 2017; Вдовин та ін., 2015), Віткін Л. М., Сингаївська О. О. (Віткін, & Сингаївська, 2019). Жадан Т. А., Мелень О. В. (Жадан, & Мелень, 2020), Яворська Т. В. (Яворська, 2023) та ін.

© Сазонов Роман, 2025

Ризикоорієнтований підхід до підвищення ефективності економічних систем і процесів, що в них реалізуються, набув свого поширення як фокус уваги науково-практичних досліджень у публікаціях П. Хемптона (Hampton, 2005) та Центру оцінки регуляторних ризиків (CARR), зокрема у численних публікаціях Р. Болдвіна, Дж. Блека та Б. М. Хаттера (Baldwin, & Black, 2007; Black, 2010; Hutter, 2005), що, зрештою, стали основою для формування орієнтованої на мінімізацію ризиків концепції в управлінні на макро-, мезо- та мікрорівнях. Ризик у цій концепції ґрунтується на аналізі трьох компонентів: параметрів ризику; потенціалу економічних суб'єктів; інструментарію управління ризиками.

Нині також існує досить багато наукових публікацій, в яких пояснюється сутність, характеризується стан та актуалізується потреба врахування ризиків інвестиційної діяльності у процесі реалізації інвестиційних проєктів (Воронко, Редченко, & Бурдик, 2023; Деньга, 2020).

У контексті наявності наведених досліджень реалізація потенціалу системи підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств сфери торгівлі України пов'язана з обґрунтованим впровадженням ризикоорієнтованого підходу в межах певної системи прийняття управлінських рішень. Саме тому представлене дослідження зосереджується на збагаченні шляхів посилення дієвості інструментарію стимулювання інвестиційного процесу на рівні підприємств конкретної сфери (торгівельної) через впровадження інструментарію ризик-менеджменту.

Методи

Підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств сфери торгівлі України у загальному вигляді передбачає врахування та систематизацію ризиків на всіх етапах інвестиційного циклу (Віткін, & Сингаївська, 2019; Жадан, & Мелень, 2020; Яворська, 2023): планування, реалізації, моніторингу й оцінювання результатів. Важливі складовими цього процесу є ідентифікація ризиків, оцінювання цих ризиків, розроблення стратегій управління ними та їхній моніторинг. Це дослідження зосереджується на комплексному використанні перелічених складових у межах ризикоорієнтованого підходу, запропонованого як фактор підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств сфери торгівлі України.

У загальному вигляді, процедури в межах ризикоорієнтованого підходу щодо прийняття рішень, орієнтованих на підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств сфери торгівлі України, на базі даної концепції, можна представити так (Вдовин та ін., 2015; Віткін, & Сингаївська, 2019):

- 1) прийняття ризиків (оцінювання ризиків і визначення пріоритетності видів ризику (за системою балів) у контексті використання відповідних ресурсів);

- 2) управління ризиками (розроблення та реалізація інструментів управління ризиками: уникнення ризику, зменшення ризику, неприйнятність рішення в цілому або прийнятність за умови змін);

- 3) оцінювання результатів і можливий перегляд рішень стосовно інвестиційної діяльності на рівні конкретних економічних суб'єктів – торговельних підприємств (оцінювання наслідків застосування інструментарію управління ризиками);

- 4) моніторинг того, чи є сигнали та факти, які підтверджують, що цілі підвищення ефективності інвестиційної діяльності у сфері торгівлі будуть досягнуті на рівні конкретного економічного суб'єкта – торговельного підприємства, інструменти управління ризиками прийняті, наскільки їх застосування ефективні.

Останній етап створює можливості для вдосконалення попередніх етапів. Це стадія зворотного зв'язку, вона перевіряє прийняті типи ризику й адаптує подальші прогаїли до результатів такого аналізу.

Актуальною є необхідність створення інтегрованої системи аналізу та реагування на ризики, яка сприятиме підвищенню ефективності процесів ухвалення рішень у сфері інвестиційної діяльності торговельних підприємств України. Зокрема, така система має забезпечувати структурований і систематизований підхід до виявлення, оцінювання й управління ризиками. Для її впровадження слід розробити нормативно-методичну базу, яка регламентуватиме процедури ідентифікації ризиків, їхнього аналізу, оцінювання й розроблення заходів для мінімізації наслідків. Ключовими елементами цієї системи є формування спеціалізованої бази даних ризиків, автоматизація процесів моніторингу та звітності, а також інтеграція показників ризику до ключових показників ефективності (KPI) підприємства (Стандарт з ризик-менеджменту, 2002). Це дозволить враховувати ризики на етапах стратегічного планування й ухвалення рішень.

Додатково, застосування методів сценарного аналізу створює можливість оцінювати різноманітні сценарії розвитку подій, зокрема "найкращі", "найгірші" та "базові". Такі моделі дозволяють розробляти адаптивні стратегії для забезпечення стабільності діяльності підприємств навіть за умов змінного бізнес-середовища. Важливим інструментом у межах цієї системи є також підготовка кризових планів на основі аналізу ризиків. Ці плани забезпечують оперативне реагування на раптові виклики, такі як економічні чи регуляторні шоки, за допомогою застосування інструментів управління ризиками, включаючи страхування, диверсифікацію інвестицій і створення резервних фондів (Жадан, & Мелень, 2020).

Реалізація ризикоорієнтованого підходу в інвестиційній діяльності торговельних підприємств України зосереджує увагу на управлінні ризиками як важливим елементі підвищення ефективності інвестиційної діяльності. Впровадження цього підходу сприяє детальнішому оцінюванню масштабів і впливу ризиків на мікрорівні, дозволяє оптимально розподіляти обмежені ресурси для досягнення стратегічних цілей і створює умови для підвищення конкурентних переваг підприємств. Як результат торговельні підприємства отримують можливість ефективніше залучати інвестиції, стимулюючи свій розвиток і посилюючи свою позицію в умовах конкурентного ринку.

Варто також зазначити, що, незважаючи на деяку універсальність, застосування ризикоорієнтованого підходу у контексті підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств сфери торгівлі України можна диференціювати залежно від специфіки бізнес-середовища та макрооточення країни чи галузі, до якої воно застосовується (Вдовин, & Брода, 2017; Гук, Мохонько, & Шендерівська, 2021; Baldwin, & Black, 2007). Система управління ризиками для підприємств сфери торгівлі в Україні має будуватися з урахуванням об'єктивно та суб'єктивно зваженого характеру ризиків, а також їхнього співвідношення з планами розвитку конкретного суб'єкта господарювання. Така система має бути спрямована на оцінювання специфіки діяльності підприємств, включаючи рівень їхньої готовності до залучення інвестицій і здатність ефективно інтегрувати ці ресурси в межах стратегічних цілей розвитку. Особливо важливим є врахування індивідуальної рішучості підприємств щодо активізації інвестиційної діяльності, що стає

основною для формування ефективного механізму управління ризиками в сучасних умовах.

З метою оцінювання ступеня вираженості впливу конкретних ризиків на потенціал реалізації процесів підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств сфери торгівлі України, автором проведено експертне дослідження, в межах якого здійснено опитування керівників і провідних фахівців сфери торгівлі країни, діяльність яких пов'язана із залученням і реалізацією інвестицій. Відбір респондентів відбувся відповідно до критерію залучення опитаних до інвестиційної діяльності саме в означеній сфері не менше ніж три роки, перебування на керівних позиціях, або на позиції не нижчій за провідного або головного фахівця, керівника групи, провідного експерта. Опитування передбачало оцінювання респондентами за п'ятибальною системою прогресивним способом ступеня вираженості певних ризиків через заповнення анкети.

У анкеті було сформульовано завдання – "Оцініть вплив зазначених груп ризиків на процес підвищення ефективності залучення інвестицій торговельними підприємствами України та потенціал управління цими ризиками", та надано інструкції щодо заповнення: "При заповненні цієї анкети в її рядках у місті позначки "Є" просимо виставити власну оцінку ступеня вираженості впливу конкретних ризиків на поточний стан інвестиційного процесу в межах торговельних підприємств (перший блок оцінок), а також з огляду на необхідність фокусування уваги керівництва підприємства на певних ризиках, яке створить можливість отримати в результаті найвищу користь від управління ризиками (другий блок оцінок)".

Далі було представлено таблицю зі стовпцями:

- "Групи ризиків" (де перераховано аналізовані групи ризиків).

- "Оцінка впливу ризиків на підвищення ефективності інвестиційної діяльності торговельних підприємств України", де запропоновано поставити позначки, відповідно до таких ознак:

- 1 – ризик не виражений;
- 2 – ризик не впливає на процес;
- 3 – ризик помірно впливає на процес;
- 4 – ризик відчутно впливає на процес;
- 5 – ризик є визначальним для успішності процесу.

- "Оцінка здатності та потенціалу управління ризиками у процесі підвищення ефективності інвестиційної діяльності торговельних підприємств України", де запропоновано поставити позначки, відповідно до ознак:

- 1 – управління ризиком неможливе;
- 2 – управління ризиком не матиме результату;
- 3 – управління ризиком матиме помірний результат;
- 4 – управління ризиком матиме відчутний результат;
- 5 – управління ризиком є визначальним для успішності процесу.

В оцінюванні результатів малої випадкової безповторної вибірки величина генеральної дисперсії в розрахунках не розглядається (Соболев, 2017; Мармоза, 2017). Орієнтиром прийнятної для економічних досліджень достовірності дослідження є розмах вірогідності (можливі межі помилки вибірки) дослідження на рівні не більшому за $+/-10\%$, тобто – з достовірністю більше ніж 90% . Для визначення можливих меж помилки пропонується використовувати критерій Стюдента. Зважаючи на це, з вірогідністю $95,4\%$ з коефіцієнтом довіри $2,0$ достатнім є залучення до проведення дослідження 50-ти експертів щоб говорити про високу репрезентативність і достовірність дослідження.

У дослідженні автором запропоновано і реалізовано два етапи оцінок:

- Перший етап показує поточну ситуацію з вираженістю ризиків, пов'язаних із процесом підвищення ефективності інвестиційної діяльності торговельних підприємств України, що визначаються існуючими тенденціями та впливом чинників внутрішнього та зовнішнього середовища відносно інвестиційного процесу (розподіл ресурсів за критерієм важливості управління тією сферою, що характеризується найбільшим ступенем ризику).

- Другий етап являє собою пріоритети ризикоорієнтованого підходу стосовно процесу підвищення ефективності інвестиційної діяльності торговельних підприємств України (розподіл ресурсів за критерієм фокусування уваги стосовно тієї сфери, що надає можливість отримати найбільшу користь від управління ризиками у підсумку). Тобто передбачається відповідь на питання: "Яку увагу слід приділити щодо кожного з видів ризиків на рівні торговельного підприємства з метою активізації інвестиційного процесу на цьому підприємстві та підвищення його ефективності?".

Оцінювання конкретних видів ризику за першим етапом дає відповідь на питання щодо потенційних загроз впливу на регуляторний процес; за другим етапом – стосовно можливості управляти ризиками, з метою активізації цього процесу.

Оцінювання за п'ятибальною системою кожної із цілей за першим етапом оцінювання проводилось відповідно до таких ознак: "1" – ризик не виражений; "2" – ризик не впливає на процес; "3" – ризик помірно впливає на процес; "4" – ризик відчутно впливає на процес; "5" – ризик є визначальним для успішності процесу.

Оцінювання за п'ятибальною системою кожної із цілей за другим етапом оцінювання проводилось відповідно до таких ознак: "1" – управління ризиком неможливе; "2" – управління ризиком не матиме результату; "3" – управління ризиком матиме помірний результат; "4" – управління ризиком матиме відчутний результат; "5" – управління ризиком є визначальним для успішності процесу.

Результати

Нині макроекономічна ситуація в Україні характеризується нестабільністю, спричиненою як внутрішніми, так і зовнішніми факторами. Економічна система країни, яка перебуває в умовах повномасштабного військового вторгнення РФ (Гринів, & Клепанчук, 2023), не має достатнього ресурсу для компенсації негативних наслідків від впливу ринкової турбулентності, інформаційної агресії та інших дестабілізуючих чинників. У такому контексті доцільним є використання моделі управління ризиками, яка враховує специфіку впливу соціальних, політичних і військових факторів. У межах цієї моделі оцінювання ризиків має базуватися значною мірою на експертному аналізі, оскільки емпірична база даних щодо залучення інвестицій в українську економіку, зокрема й у сферу торгівлі, залишається обмеженою.

На думку автора статті, повноцінна реалізація ризикоорієнтованого підходу до ухвалення рішень щодо інвестиційної діяльності підприємств торгівлі можлива за умови практичного втілення чотирьох ключових елементів, які були окреслені раніше. Ефективність такого підходу залежить також від правильно організованого розподілу ресурсів, що може здійснюватися на основі низки критеріїв, орієнтованих на мінімізацію ризиків і максимізацію потенційних вигід для підприємств:

1. Звернути увагу на управління тією сферою, що характеризується найбільшим ступенем ризику.

2. Обрати напрямок управління відносно конкретного типу ризику, який надає можливість отримати найвищу користь від управління ризиками у підсумку.

На думку автора, у процесі підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств сфери торгівлі України, найбільш вираженими є такі *групи ризиків*:

- ризик активізації негативного зовнішнього (міжнародного) впливу (політико-економічного);
- ризик макроекономічної нестабільності;
- ризик правової нестабільності;
- ризик надмірної нормативізації та контролю інвестиційних процесів;
- ризик недостатньої нормативізації та контролю інвестиційних процесів;
- ризик неправильного визначення інвестиційних потреб;

- ризик неефективності та необґрунтованості інвестиційних рішень;

- ризик недосягнення інвестиційних цілей в заплановані терміни.

Результати проведеного опитування, в межах якого було здійснено опитування керівників і провідних фахівців сфери торгівлі країни, діяльність яких пов'язана із залученням і реалізацією інвестицій, показали, що під час оцінювання ризиків, які вважаються на даний момент базовими в інвестиційній діяльності торговельних підприємств країни, експерти виокремили як найбільш впливові, відчутні, такі (рис. 1): ризик активізації негативного зовнішнього (міжнародного) впливу (політико-економічного) (оцінка 3,92, вища за середню (3,67)); ризик макроекономічної нестабільності (оцінка 3,88, вища за середню (3,67)); ризик неправильного визначення інвестиційних потреб (оцінка 3,70, вища за середню (3,67)).

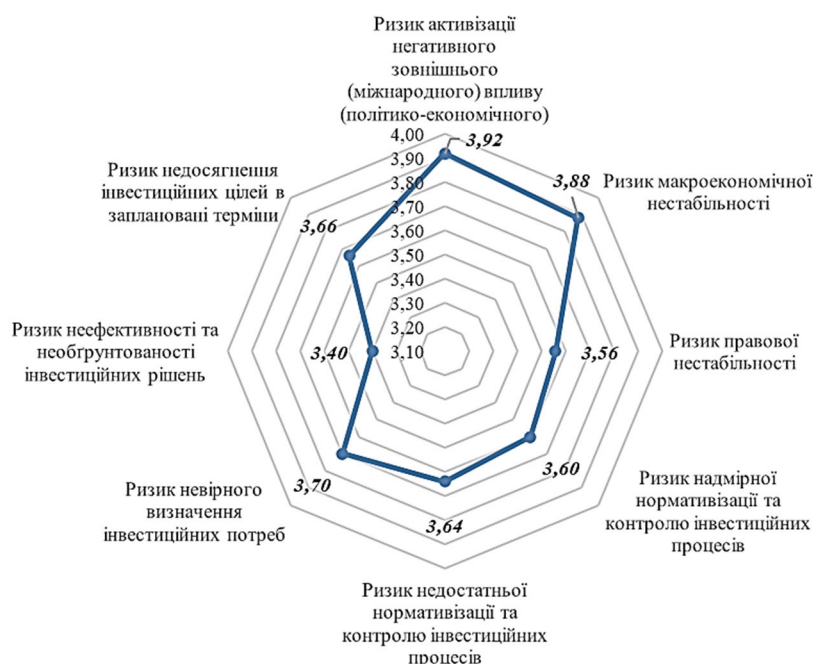


Рис. 1. Ступінь вираженості впливу ризиків на процес підвищення ефективності інвестиційної діяльності торговельних підприємств України (складено автором за отриманими результатами оцінювання)

Джерело: розроблено автором на основі результатів експертного опитування.

З огляду на отримані результати, є підстави характеризувати поточні ризики стосовно процесу залучення інвестицій торговельними підприємствами країни, як пов'язані передусім із нестабільністю та непередбачуваністю середовища (зовнішнього, макро-, інституційного), що обмежує прогнозованість та ефективність дій, спрямованих на розвиток регуляторного процесу. В цьому контексті некоректне визначення інвестиційних потреб можна сприймати як наслідок складності прогнозування змін у оточенні та поширення практики — необґрунтоване "перебільшення" інвестиційних потреб для хеджування певних ризиків.

На рис. 2 представлено результати оцінювання потенціалу управлінського впливу на ризики, що впливають на процес підвищення ефективності залучення інвестицій торговельними підприємствами України.

Ризиками, на які можна та доцільно впливати з метою підвищення ефективності інвестиційної діяльності на торговельних підприємствах та у сфері торгівлі у цілому, експерти вважають: ризик надмірної або недостатньої нормативізації та контролю процесів (оцінка відповідно 3,86 для надмірної та 3,88 для недостатньої нормативізації

та контролю, вища за середню (3,70)); ризик правової нестабільності (оцінка 3,84, вища за середню (3,70)); ризик недосягнення інвестиційних цілей в заплановані терміни (оцінка 3,72, вища за середню (3,70)).

Отже, експерти вважають за доцільне концентруватись на формуванні цілеспрямованого, обґрунтованого реальними потребами й узгодженого з існуючою практикою інструментарію управління, нормативізації, систематизації та контролю процесів, що забезпечує повноцінне та своєчасне досягнення інвестиційних цілей і мінімізує ризики недосягнення інвестиційних цілей у заплановані терміни.

Також вони вважають за важливе впливати на нормотворчі процеси для мінімізації ризиків правової нестабільності через потребу створення ефективних і прозорих правил гри для всіх учасників інвестиційного процесу у сфері торгівлі України на майбутнє. Саме таке бачення асоціюється у експертів із перспективним покращенням інвестиційного середовища та підвищенням ефективності інвестиційної діяльності на рівні торговельних підприємств країни.

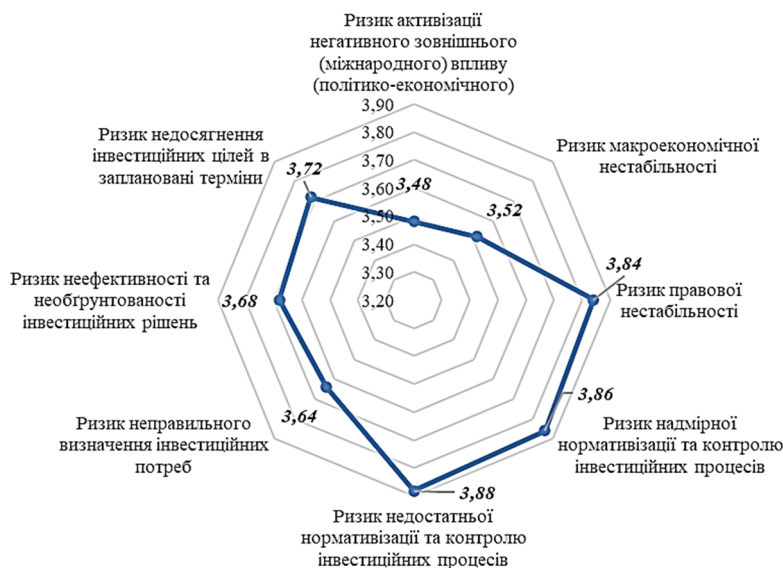


Рис. 2. Потенціал управлінського впливу на ризики, що впливають на процес підвищення ефективності інвестиційної діяльності торговельних підприємств України (складено автором за результатами оцінювання)
Джерело: розроблено автором на основі результатів експертного опитування.

Важливо зазначити, що оцінка поточного впливу та пріоритетів управління ризиками експертами відчутно відрізняються, передусім через неспроможність підприємств, навіть через задіяння потенціалу об'єднання зусиль на рівні сфери торгівлі, впливати на певні ризики (напр., макроекономічні, політичні, військові тощо (Гринів, & Клепанчук, 2023)) з метою мінімізації їхнього негативного впливу на інвестиційну діяльність у країні.

Досвід, накопичений під час оцінювання впливу управлінських рішень у сфері ризик-менеджменту на ефективність інвестиційної діяльності, дозволяє сформулювати думку про те, що чим менш точним є аналіз практики управління за період ретроспекції, тим складніше спрогнозувати ефективність подальшого управління (Гук, Мохонько, & Шендерівська, 2021). Тому інструментарій прийняття управлінських рішень, орієнтованих на мінімізацію ризиків під час реалізації інвестиційних проєктів, на рівні торговельних підприємств має бути: інноваційним, що передбачає впровадження нових перспективних підходів за умови їх належного обґрунтування; системним (методи, підходи й окремі інструменти мають бути масштабованими і здатними до використання у різних середовищах); стратегічно орієнтованим (потребувати залучення відносно великих ресурсів, з охопленням численних суб'єктів з очікуваним значним масштабом покращення ефективності діяльності); впливовим (результати можуть бути надані особам, які приймають ключові регуляторні рішення).

Такий інструментарій повинен охоплювати такі тематичні області: інвестиційні цілі; управління ресурсами; ідентифікація ризику; вимірювання ризику; критерії вибору стратегії; реалізація стратегії; підготовка до кризи; вдосконалення процесу управління ризиками.

Враховуючи результати дослідження, можна рекомендувати підприємствам сфери торгівлі впроваджувати адаптивні стратегії управління, що базуються на принципах стійкості та гнучкості. Це передбачає не лише впровадження ризикоорієнтованого підходу, але й активну співпрацю з іншими суб'єктами ринку, обмін найкращими практиками й участь у галузевих асоціаціях. Державні органи та регулятори також можуть сприяти цьому процесу, створюючи сприятливе нормативно-правове середовище, яке враховує особливості торговельної сфери й активізує інвестиційну активність підприємств.

Дискусія і висновки

За результатами оцінювання визначено, що поточні ризики торговельних підприємств країни пов'язані передусім з нестабільністю та непередбачуваністю середовища (зовнішнього, макро-, інституційного), що обмежує прогнозованість та ефективність дій, спрямованих на розвиток інвестиційного процесу. Доцільно концентруватись на формуванні цілеспрямованого, обґрунтованого реальними потребами й узгодженого з існуючою практикою підприємств інструментарію управління ризиками, що забезпечує повноцінне досягнення інвестиційних цілей з обґрунтованим (достатнім для забезпечення ефективності) рівнем формалізації та нормативізації інвестиційної діяльності.

На основі результатів дослідження та сформульованих висновків можна стверджувати, що для активізації процесів залучення інвестицій торговельними підприємствами України, а також для забезпечення їхніх конкурентних позицій як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках інвестиційного капіталу, необхідно впроваджувати чітко визначені стратегічні цілі. Для досягнення цих цілей керівництву підприємств слід розробити зрозумілий і послідовний план дій, доповнений практично орієнтованими й економічно обґрунтованими механізмами й інструментами. Ефективність таких заходів забезпечується їхньою відповідністю реальним умовам діяльності та потребам підприємства.

У статті досліджено сутність і специфіку застосування ризикоорієнтованого підходу стосовно підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств сфери торгівлі України. Визначено, що специфічність набору інструментів управління ризиками в межах цього підходу доцільно визначати з урахуванням конкретних елементів.

З метою виявлення ступеня вираженості впливу конкретних ризиків на потенціал реалізації процесів удосконалення інструментарію в межах ризикоорієнтованого підходу, автором проведено експертне дослідження, в якому здійснено два блоки оцінювання: 1) оцінювання поточної ситуації з вираженістю ризиків, пов'язаних із процесом підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств сфери торгівлі України; 2) оцінювання пріоритетів ризикоорієнтованого підходу стосовно

процесу підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств сфери торгівлі України.

Для ефективної реалізації ризикоорієнтованого підходу торговельним підприємствам рекомендовано впроваджувати комплексні системи управління ризиками, інтегровані в їхні стратегічні плани. Це передбачає створення спеціалізованих підрозділів або посад з управління ризиками, інвестування в сучасні інструменти та технології для оцінювання ризиків, а також культивування корпоративної культури, що заохочує проактивну ідентифікацію та мінімізацію ризиків. Співпраця із зовнішніми стейкхолдерами, включаючи інвесторів, регуляторні органи та галузеві асоціації, може посилити здатність підприємств передбачати та реагувати на нові виклики. Навчальні та розвиваючі програми, які спрямовані на підвищення компетентностей у сфері управління ризиками, забезпечать персонал на всіх рівнях необхідними навичками для внеску в ці процеси.

Подальший розвиток досліджень у цьому напрямку може бути зосереджений на вдосконаленні інструментарію реалізації вказаних стратегій, особливо в контексті адаптації до змінного середовища та підвищення ефективності інвестиційної діяльності. Водночас важливим аспектом залишається врахування ризиків, які підприємствам складно контролювати, але які істотно впливають на їхню активність на інвестиційних ринках. До таких ризиків, насамперед, належать ті, що обумовлені нестабільністю макроекономічного середовища та зовнішніх факторів. Розроблення методів мінімізації негативного впливу зазначених ризиків повинно базуватися на їхньому детальному оцінюванню й аналізі. Причому варто брати до уваги, що підприємства здебільшого не можуть безпосередньо впливати на джерела виникнення цих ризиків, але можуть адаптувати свої стратегії для зменшення їхнього впливу на діяльність. Застосування таких підходів дозволить підвищити стійкість торговельних підприємств до несприятливих змін зовнішнього середовища, сприяючи ефективнішому залученню інвестицій і посиленню їхніх конкурентних позицій на ринку.

Список використаних джерел

- Близнюк, О. П., & Іванюта, О. М. (2021). Підвищення інвестиційної привабливості торговельних підприємств у системі забезпечення їх інноваційного розвитку. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*, 1(33), 7–22.
- Вдовин, М. Л., & Брода, А. Р. (2017). Статистичне моделювання інвестиційних ризиків в умовах ринку. *Глобальні та національні проблеми економіки*, 17, 903–908.
- Вдовин, М. Л., Данилюк, Л. Г., Лелик, Л. І., Березяк, І. М., & Мельник, С. М. (2015). *Моделі та методи оцінювання економічних ризиків у різних функціональних сферах бізнесу*. ННБК "АТБ".
- Віткін, Л. М., & Сингаївська, О. О. (2019). Моделі інтеграції ризик-орієнтованого мислення у діяльність випробувальної лабораторії легкої промисловості. *Вчені записки Університету "КРОК"*, 4(56), 123–134.
- Воронко, Р. М., Редченко, К. І., & Бурдик, О. Ю. (2023). Роль внутрішнього контролю в системі управління торговельним підприємством. *Підприємництво і торгівля*, 35, 11–20.
- Гринів, В., & Клепанчук, О. (2023). Роль інвестиційних процесів у післявоєнній відбудові торговельної галузі України. *Modeling the Development of the Economic Systems*, 2, 179–188.
- Гук, О. В., Мохонько, Г. А., & Шендерівська, Л. П. (2021). Тенденції інвестування в Україні. *Економіка та суспільство*, 29. https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/49303/1/Tend_Investuv
- Денга, С. М. (2020). *Управління ефективністю інвестиційної діяльності: Методологія, інформаційно-аналітичне забезпечення*. Видавництво Полтавського університету економіки і торгівлі.
- Жадан, Т. А., & Мелень, О. В. (2020). Ризик-орієнтований підхід до організації системи внутрішнього контролю в готельно-ресторанному

бізнесі. *Інфраструктура ринку: електронний науково-практичний журнал*, 50, 263–267.

Мармоза, А. Т. (2017). *Економічна статистика*. Центр учбової літератури.

Соболев В. М. (Ред.). (2017). *Економічна статистика*. Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна.

Стандарт з ризик-менеджменту Федерації європейських асоціацій ризик-менеджменту (FERMA). (2002). *Risk Management Standard*. Великобританія: FERMA. <https://www.ferma.eu>

Яворська, Т. В. (2023). Ризик-орієнтований підхід у системі фінансового моніторингу страхових компаній України. *Науковий вісн. Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія: економічна*, 2, 82–93.

Baldwin, R., & Black, J. (2007). Really responsive regulation. *Law Society Economic Working Papers*, 15, 59–94.

Black, J. (2010). *Risk-based regulation. The Future of the Legal Services: Emerging Thinking* [Conference presentation]. London School of Economics and Political Science https://www.legalservicesboard.org.uk/what_we_do/Research/research_events/pdf/julia_black_presentation.pdf

Hampton, P. (2005). *Reducing administrative burdens: Effective inspection and enforcement*. HM Treasury.

Hutter, B. (2005). *The attractions of risk-based regulation: Accounting for the emergence of risk ideas in regulation* (Discussion Paper No. 33). London School of Economics and Political Science.

References

Baldwin, R., & Black, J. (2007). Really responsive regulation. *Law Society Economic Working Papers*, 15.

Black, J. (2010). *Risk-based regulation. The Future of the Legal Services: Emerging Thinking* [Conference presentation]. London School of Economics and Political Science https://www.legalservicesboard.org.uk/what_we_do/Research/research_events/pdf/julia_black_presentation.pdf

Blyzniuk, O. P., & Ivaniuta, O. M. (2021). Increasing the investment attractiveness of trade enterprises in the system of their innovative development. *Economic Strategy and Prospects for Trade and Services Development*, 1(33), 7–22 [in Ukrainian].

Dienha, S. M. (2020). *Managing the effectiveness of investment activities: Methodology, information, and analytical support*. Publishing House of Poltava University of Economics and Trade [in Ukrainian].

Sobolev, V. M. (Ed.). (2017). *Economic Statistics*. V. N. Karazin Kharkiv National University [in Ukrainian].

Hampton, P. (2005). *Reducing administrative burdens: Effective inspection and enforcement*. HM Treasury.

Hryniy, V., & Klepanchuk, O. (2023). The role of investment processes in the post-war reconstruction of Ukraine's trade industry. *Modeling the Development of the Economic Systems*, 2, 179–188 [in Ukrainian].

Huk, O. V., Mokhonko, H. A., & Shenderivska, L. P. (2021). Investment trends in Ukraine. *Economy and Society*, 29. [in Ukrainian]. https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/49303/1/Tend_Investuv

Hutter, B. (2005). *The attractions of risk-based regulation: Accounting for the emergence of risk ideas in regulation* (Discussion Paper No. 33). London School of Economics and Political Science.

Marmozza, A. T. (2017). *Economic Statistics*. Center for Educational Literature [in Ukrainian].

The Risk Management Standard by the Federation of European Risk Management Associations (FERMA). (2002). *Risk Management Standard*. FERMA. <https://www.ferma.eu>

Vdovyn, M. L., & Broda, A. R. (2017). Statistical modeling of investment risks in market conditions. *Global and National Problems of Economy*, 17, 903–908 [in Ukrainian].

Vdovyn, M. L., Danyliuk, L. H., Lelyk, L. I., Bereziak, I. M., & Melnyk, S. M. (2015). *Models and methods for assessing economic risks in various functional areas of business*. NNVC "ATB" [in Ukrainian].

Vitkin, L. M., & Syngaiivska, O. O. (2019). Models of integrating risk-oriented thinking into the activities of testing laboratories in the light industry. *Scientific Notes of the University "KROK"*, 4(56), 123–134 [in Ukrainian].

Voronko, R. M., Redchenko, K. I., & Burdyk, O. Yu. (2023). The role of internal control in the management system of trade enterprises. *Entrepreneurship and Trade*, 35, 11–20 [in Ukrainian].

Yavorska, T. V. (2023). Risk-oriented approach in the financial monitoring system of insurance companies in Ukraine. *Scientific Bulletin of the Lviv State University of Internal Affairs. Economic Series*, 2, 82–93 [in Ukrainian].

Zhadan, T. A., & Melen, O. V. (2020). Risk-oriented approach to organizing the internal control system in the hotel and restaurant business. *Market Infrastructure: Electronic Scientific-Practical Journal*, 50, 263–267 [in Ukrainian].

Отримано редакцією журналу / Received: 28.01.25

Прорецензовано / Revised: 01.03.25

Схвалено до друку / Accepted: 24.04.25

Roman SAZONOV, PhD Student
ORCID ID: 0000-0002-9293-8746
e-mail: roman.sazonov@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

A RISK-ORIENTED APPROACH TO ENHANCING THE EFFICIENCY OF INVESTMENT ACTIVITIES IN TRADE ENTERPRISES

Background. *Traditional approaches to managing investment activities are often prove ineffective due to a lack of flexibility in responding to changes in the external environment, ignoring certain risks, or inadequate preparedness to address their realization. This article aims to examine the specifics and priorities of using a risk-based approach to enhance the efficiency of investment activities within Ukrainian trade enterprises, based on the results of expert evaluations.*

Methods. *An expert study was conducted, resulting in the formulation of priorities for applying a risk-based approach to improving the efficiency of investment activities at the level of trade enterprises. Based on these priorities, enterprise management should build its management tools in general and risk management strategies in particular. This approach is essential for the successful development of processes for attracting domestic and foreign investment for the implementation of development projects within trade enterprises in Ukraine.*

Results. *It has been determined that the current risks faced by trade enterprises in the country are primarily related to the instability and unpredictability of the environment (external, macro, institutional), which limits the predictability and effectiveness of actions aimed at enhancing the efficiency of investment activities. It is advisable to focus on developing a risk management toolkit that is purposeful, based on real needs, and consistent with the existing practices of enterprises. This toolkit should ensure the complete achievement of investment goals while maintaining a reasonable level of formalization and normalization of the investment process.*

Conclusions. *This article outlines the key procedures and features of decision-making aimed at enhancing the efficiency of investment activity in the trade sector of Ukraine within the framework of a risk-oriented approach. The importance of introducing risk management tools to achieve the goals of investment activity of Ukrainian trade enterprises through a systematic, structured process with tools developed according to certain requirements formulated in the article. Further development of research in this area may be focused on improving the tools for implementing these strategies, especially in the context of adapting to a changing environment and enhancing the efficiency of investment management.*

Keywords: *enterprise, trade, investment, investment process, stimulation of investment activity, risk management.*

Автор заявляє про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The author declares no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; in the decision to publish the results.

УДК 338.46, 7.07
JEL classification: O3, Z1
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/10>

Ірина СВИЩУК, асп.
ORCID ID: 0009-0007-8403-1320
e-mail: irynasvishchuk@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ "КРЕАТИВНІ ІНДУСТРІЇ" ТА ЇХНЬОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ У СУЧАСНОМУ КОНТЕКСТІ

Вступ. Динамічний розвиток економіки в умовах глобалізації та цифровізації посилює роль креативних індустрій як ключового чинника інноваційного розвитку. Національна стратегія–2030 передбачає збільшення їхньої частки у ВВП України до 10 %, приріст частки у створенні доданої вартості з 3,86 до 5 %, зростання експорту креативних товарів і послуг із 0,5 до 3 %, а також збільшення зайнятості в секторі з 3,57 до 4,5 % (Кабінет Міністрів України, 2020). У цьому контексті дослідження креативних індустрій є актуальним для оцінювання їхнього впливу на економіку, інновації та зайнятість, проте різноманітність підходів до їхнього визначення і класифікації ускладнює формування єдиної методологічної бази для аналізу їхнього соціально-економічного значення.

Методи. Використано такі методи: контент-аналіз наукових визначень і типологій креативних індустрій; структурно-логічний аналіз для виокремлення ключових компонентів поняття; методи порівняння й аналогій для виявлення спільних і відмінних рис трактувань; індуктивно-дедуктивний підхід для обґрунтування інтегрованого підходу до класифікації креативних індустрій.

Результати. На основі систематизації наукових джерел сформульовано авторське визначення поняття "креативні індустрії", яке інтегрує ключові аспекти представлених у літературі дефініцій і концептуально відображає їхню сутність. Висвітлено ознаки креативних індустрій. Запропоновано класифікацію креативних індустрій за способом створення економічної цінності (творчість або технології), формою кінцевого продукту (матеріальний чи нематеріальний) і характером взаємодії зі споживачем (прямий чи опосередкований вплив).

Висновки. Проведене дослідження дозволило систематизувати наукові підходи до визначення поняття "креативні індустрії" та простежити особливості їхньої еволюції в умовах глобальних економічних змін. На основі детального аналізу сформульовано авторське визначення креативних індустрій як сукупності секторів економіки, де творчість, інноваційність та інтелектуальна власність є основою створення економічної цінності та сталого розвитку. Визначено ключові ознаки креативних індустрій. Розроблено інтегровану класифікацію креативних індустрій, яка дозволяє чітко розмежувати традиційні напрями, пов'язані із збереженням культурної спадщини, та сучасні технологічні сектори, що активно інтегрують цифрові рішення і сприяють інноваційному розвитку.

Ключові слова: креативні індустрії; класифікація; інтегрований підхід; інноваційність; економічна значущість.

Вступ

Креативні індустрії є важливим елементом сучасної економіки, що забезпечує інноваційний розвиток, підвищує конкурентоспроможність країн і сприяє формуванню нових джерел економічного зростання. Їхня роль посилюється в умовах глобалізації та цифрової трансформації, коли традиційні економічні моделі поступаються місцем економіці знань і творчості. Водночас, відсутність єдиного підходу до визначення сутності поняття "креативні індустрії" та його класифікації ускладнює формування ефективних механізмів підтримки цього сектору економіки й оцінювання його впливу на соціально-економічний розвиток. Необхідність комплексного осмислення теоретико-методологічних засад дослідження креативних індустрій, їхньої структуризації та розроблення універсальної класифікації обумовлює актуальність обраної теми.

Метою статті є вдосконалення методологічних основ аналізу сутності та класифікації креативних індустрій.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

1. Провести контент-аналіз визначень поняття "креативні індустрії" у працях науковців, документах міжнародних організацій та офіційних джерелах.
 2. Виокремити за допомогою структурно-логічного аналізу ключові компоненти змістовного наповнення цього поняття.
 3. Вивчити та систематизувати існуючі підходи до класифікації креативних індустрій, визначити їхні переваги та недоліки.
 4. Запропонувати авторський інтегрований підхід до класифікації креативних індустрій з урахуванням сучасних економічних тенденцій і викликів глобального розвитку.
- Об'єктом дослідження є креативні індустрії, їхні структурні особливості та процеси розвитку в економіці.

Огляд літератури. Креативні індустрії є динамічним явищем, що поступово набуває стратегічного значення у світовій економіці. Незважаючи на відносно недавню інтеграцію цього поняття в науковий і політичний дискурс, їхня роль у створенні доданої вартості, стимулюванні інновацій і забезпеченні сталого розвитку постійно зростає.

Теоретичні підходи до визначення сутності креативних індустрій активно розробляються міжнародними організаціями. ЮНЕСКО у своїх доповідях акцентує увагу на креативних індустріях як секторі, що об'єднує створення, виробництво та комерціалізацію нематеріальних і культурних продуктів (UNESCO, 1972; 2006). Конференція ООН із торгівлі та розвитку (UNCTAD, 2008; 2019; 2022) підкреслює економічний потенціал креативних індустрій та їхній вплив на розвиток глобальних ринків. Всесвітня організація інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organisation, 2003) розглядає їх кризу призму створення та захисту інтелектуальної власності як ключового ресурсу у креативній економіці.

Важливим етапом у розвитку концепції креативних індустрій стало їхнє визначення та систематизація у Великобританії. У 1998 р. Департамент цифрових технологій, культури, засобів масової інформації та спорту Сполученого Королівства (DCMS) (Department for Digital, Culture, Media & Sport, 1998) оприлюднив документ Creative Industries Mapping Document, у якому креативні індустрії визначають як сукупність секторів, що базуються на творчості, таланті й інтелектуальній власності та мають потенціал створювати економічну цінність (Department for Digital, Culture, Media & Sport, 1998). Подібні концептуальні підходи до розуміння креативних індустрій розроблялися також в інших аналітичних центрах, зокрема й у Hong Kong Ideas Centre (2009), Американській

© Свищук Ірина, 2025

академії мистецтв і наук (American Academy of Arts and Sciences, 2021), а також у дослідженнях Papp-Váry, & Tóth, (2022), які аналізують взаємозв'язок креативних індустрій із культурним туризмом.

В українському контексті нормативно-правові аспекти визначення креативних індустрій окреслено у низці законодавчих актів, зокрема у Законі України "Про культуру" (2010) та Розпорядженні Кабінету Міністрів України щодо затвердження переліку креативних видів економічної діяльності (2019) (Верховна Рада України, 2010; Верховна Рада України, 2019). Крім того, стратегічний документ "Вектори економічного розвитку 2030" підкреслює важливість розвитку креативної економіки як одного з ключових пріоритетів державної політики (Кабінет Міністрів України, 2020).

Теоретичне осмислення сутності креативних індустрій знайшло відображення у працях українських науковців. Антошкіна Л. І. досліджує проблеми та перспективи розвитку креативних секторів в Україні, наголошуючи на необхідності інституційної підтримки та створення механізмів стимулювання їхнього зростання (Антошкіна, 2011). Кукса І. М. і Петухова Т. О. аналізують креативну економіку як складову стратегії сталого розвитку, акцентуючи на її тісній інтеграції з інноваційною діяльністю (Кукса, & Петухова, 2017). Значну увагу сучасні дослідження приділяють впливу цифровізації та індустрії 4.0 на структуру креативних індустрій. Зокрема, Шкодін І., Кондратенко Н. та Шукіна А. аналізують адаптацію креативних секторів до нових технологічних реалій і підкреслюють необхідність модернізації процесів створення та поширення креативного контенту (Shkodina, Kondratenko, & Shchukina, 2023).

Окремим напрямом досліджень є класифікація креативних індустрій. У роботі "Creative Industries Mapping Document" (Department for Digital, Culture, Media & Sport, 1998) виокремлено 13 секторів: реклама, архітектура, мистецтво, дизайн, мода, музика, ЗМІ, програмне забезпечення тощо. UNESCO (2009) поділяє індустрію на дві групи – основні культурні сфери та суміжні галузі. UNCTAD (2008, 2010) класифікує індустрії за чотирма напрямками: спадщина, мистецтво, ЗМІ, функціональні витвори. World Intellectual Property Organisation (2003) виокремлює чотири групи за ступенем захисту авторських прав. В Україні класифікацію представлено в розпорядженні КМУ (Верховна Рада України, 2019), де визначено 34 види економічної діяльності.

Отже, креативні індустрії постають як складне соціально-економічне явище, що поєднує елементи культури, економіки, технологій та інтелектуальної власності. Попри наявність розмаїтих концептуальних і класифікаційних підходів, питання уніфікації термінології, систематизації складових та оцінювання економічного внеску креативного сектору залишаються відкритими. Це зумовлює необхідність подальших теоретичних узагальнень і прикладних досліджень, особливо в контексті трансформаційних процесів сучасної економіки.

Методи

У дослідженні застосовано комплекс теоретичних та емпіричних методів. Для систематизації існуючих наукових поглядів на поняття "креативні індустрії" та еволюції цього поняття проведено контент-аналіз наукових праць, правових актів і міжнародних документів за методикою А.О. Старостіної, представлених у працях вітчизняних і зарубіжних авторів. За допомогою структурно-логічного аналізу виокремлено ключові ознаки та характеристики креативних індустрій, що дозволяє розкрити їхню сутність у контексті сучасної економіки. Методами

порівняння й аналогій виявлено спільні та відмінні риси у трактуванні креативних індустрій у різних наукових підходах. На основі аналізу переваг і недоліків існуючих визначень обґрунтовано авторське визначення креативних індустрій із використанням методів індукції та дедукції. Системний підхід застосовувався для всебічного дослідження креативних процесів та їхнього впливу на економічний розвиток. Базу дослідження становили наукові праці зарубіжних і вітчизняних учених, звіти міжнародних організацій із питань розвитку креативних індустрій, опубліковані в період з 1972 по 2023 рр.

Результати

Термін "креативні індустрії" набув широкого вжитку серед політиків і дослідників на початку 1980-х рр. після виходу важливої доповіді ЮНЕСКО під авторством Огюстена Жирара. Цей документ став однією з перших спроб комплексного аналізу стану креативних індустрій, акцентуючи увагу на їхній значущості для економічного та соціального розвитку. Перше видання доповіді Cultural Development: Experiences and Policies опубліковано 1972 р. (UNESCO, 1972), а друге – 1983 р. (UNESCO, 1983). На державному рівні термін "креативні індустрії" вперше отримав офіційне визнання у Великобританії в середині 1990-х рр. У 1997 р. новообраний лейбористський уряд поставив за мету визначити й оцінити вплив креативного сектору на економіку країни, що привело до створення Департаменту цифрових технологій, культури, засобів масової інформації та спорту Сполученого Королівства (DCMS) (Department for Digital, Culture, Media & Sport, 1998) і формування міжгалузевої групи з питань креативних індустрій (Creative Industries Task Force). Спираючись на попередній досвід Австралії, зокрема й на дослідження в межах ініціативи Creative Nation (1994), та на консультації з представниками креативного бізнесу, у 1998 р. Департамент підготував і опублікував документ "Creative Industries Mapping Documents" (Department for Digital, Culture, Media & Sport, 1998). У ньому вперше офіційно визначено креативний сектор як "галузі, що мають своє походження в індивідуальній творчості, майстерності та таланті й мають потенціал для створення добробуту та робочих місць шляхом виробництва і використання інтелектуальної власності". У цьому документі також виділено 13 основних креативних галузей (Department for Digital, Culture, Media & Sport, 1998), що заклало підґрунтя для подальшого розвитку концепції креативних індустрій. Згодом ця сфера стала одним із ключових пріоритетів економічного розвитку у провідних країнах світу.

На сучасному етапі інновації та креативність виступають ключовими факторами успіху у глобальній економіці. Індустрія 4.0 наочно демонструє зазначені зміни, інтегруючи інформаційно-комунікаційні технології в різні галузі економіки, що сприяє цифровій трансформації та оптимізації виробничої діяльності (Shkodina, Kondratenko, & Shchukina, 2023). У цьому контексті креативні індустрії набувають особливої ваги, виступаючи рушійною силою інновацій та економічного зростання.

Під впливом Індустрії 4.0 креативні індустрії зазнають суттєвих трансформацій: цифровізація, автоматизація, використання штучного інтелекту, віртуальної та доповненої реальності, технологій блокчейну й аналізу великих даних змінюють традиційні моделі створення, розповсюдження та споживання креативного контенту. Це не лише відкриває нові можливості для розвитку креативного бізнесу, але й інтегрує його у глобальне економічне середовище. Зростання значення креативних індустрій у цифрову епоху обумовлює необхідність

їхнього глибокого дослідження в контексті Індустрії 4.0, що дозволяє визначити актуальні тренди й окреслити перспективи їхнього використання для відновлення й розвитку економіки України.

Концепція креативних індустрій безпосередньо пов'язана з розвитком креативної економіки, де основна увага приділяється створенню, розвитку й ефективному використанню творчих ресурсів і ідей (Кукса, & Петухова,

2017). Креативні індустрії водночас становлять концептуальну основу креативної економіки, яка формується на перехресті мистецьких практик, підприємницької діяльності й інноваційних технологій (UNCTAD, 2008). В умовах Індустрії 4.0 цей взаємозв'язок набуває ще більшої ваги, оскільки цифрові технології кардинально змінюють способи виробництва й споживання креативного продукту.

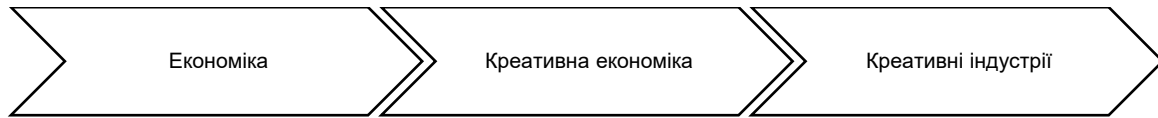


Рис. 1. Місце креативних індустрій у загальній концепції економіки

Як бачимо з рис. 1, поняття "креативні індустрії" не є тотожним поняттю "креативна економіка", а становить одну з її складових, що чинить на неї вплив. Креативна економіка охоплює сукупність видів економічної діяльності, що базуються на знаннях, творчості, інтелекті, технологіях та інноваціях і мають високий потенціал прибутковості та створення робочих місць. До її основних компонентів належать креативні індустрії, а також інші напрями креативної економічної діяльності (наукові дослідження, освіта, мода, туризм, сервіс, виробництво креативної продукції тощо) (Кукса, & Петухова, 2017).

Місце креативних індустрій у загальній концепції економіки демонструє послідовну еволюцію: від традиційної економіки – до креативної – з подальшим виокремленням креативних індустрій як самостійного та впливового

сегменту економічної системи. Креативні індустрії водночас виступають стратегічним інструментом економічного розвитку, адже вони враховують потенціал творчості й інновацій для створення робочих місць, покращення якості життя та стимулювання глобальної економічної активності (UNCTAD, 2019). Такий підхід відображає сучасне визнання культурних і творчих ресурсів як ключових драйверів економічного успіху.

Подальший аналіз структури поняття "креативні індустрії" здійснено на основі узагальнення підходів учених-економістів, положень правових актів і документів міжнародних організацій за методикою А. О. Старостіної (Старостіна, Кравченко, & Нагачевська, 2019), що представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття "креативні індустрії"

№ з/п	Автор	Визначення поняття
1	Закон України "Про культуру" від 14.12. 2010 р. № 2778-VI (Верховна Рада України, 2010)	"Креативні індустрії – види економічної діяльності, метою яких є створення доданої вартості і робочих місць через культурне (мистецьке) та/або креативне вираження"
2	Інститут статистики Організації Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури – UNESCO (UNESCO, 2006)	"Креативні індустрії – індустрії, метою яких є "створення, виробництво і комерціалізація творчих змістів, які є нематеріальними і культурними за своєю природою"
3	Конференція ООН із торгівлі та розвитку – UNCTAD (UNCTAD, 2022)	"Креативні індустрії – цикли створення, виробництва, обміну і розподілу товарів і послуг, які ґрунтуються на творчому й інтелектуальному капіталі; діяльність на основі знань, що сфокусована, але не обмежується мистецтвом, потенційно орієнтована на отримання прибутку від торгівлі та прав інтелектуальної власності; матеріальні продукти та нематеріальні інтелектуальні або мистецькі послуги з творчим змістом та економічною цінністю, і в той самий час такі продукти і послуги, що орієнтовані на досягнення та ринкові цілі"
4	Всесвітня організація інтелектуальної власності – WIPO (World Intellectual Property Organisation, 2003)	"Креативні індустрії – галузі, які є присвяченими, взаємозалежними або прямо, або опосередковано пов'язані зі створенням, виробництвом, представленням, експонуванням, спілкуванням, розповсюдженням або роздрібним продажем матеріалів, захищених авторським правом"
5	Департамент цифрових технологій, культури, засобів масової інформації та спорту Сполученого Королівства (DCMS) (Department for Digital, Culture, Media & Sport, 1998)	"Креативні індустрії – це діяльність, заснована на творчості, індивідуальному таланті та майстерності, яка має потенціал для створення робочих місць і багатства завдяки створенню та використанню інтелектуальної власності"
6	Hong Kong Ideas Centre (Hong Kong Ideas Centre, 2009)	"Креативні індустрії – галузі виробництва, які створюють товари і послуги, використовуючи творчий потенціал та інтелектуальну власність як основні активи"
7	American Academy of Arts and Sciences (American Academy of Arts and Sciences, 2021)	"Креативні індустрії – виробництво товарів і послуг, пов'язане зі створенням і поширенням як аматорського, так і професійного мистецтва"
8	Антошкіна Л. І. (Антошкіна, 2011)	"Креативні індустрії – це такий тип соціокультурних практик, інтегруючою домікантою яких є творча компонента, що часто граничить з експериментом, новаторством і тому не завжди переслідує комерційні цілі"
9	Cambridge Dictionary (Cambridge Dictionary, 2025)	"Креативні індустрії – галузь, що базується на роботі, в якій важливі оригінальні ідеї, як-от робота в мистецтві чи ЗМІ, розроблення комп'ютерного програмного забезпечення"
10	Papp-Váry, Á. F. & Tóth, T. Z. (Papp-Váry, & Tóth, 2022)	"Креативні індустрії – набір автономних секторів, діяльність яких спрямована на виробництво інтелектуальних продуктів і культурних цінностей, заснованих на творчості людини, а також стимулює економічний процес. Вона утворює міст між мистецтвом, культурою, бізнесом і технологіями"

Аналізуючи підходи до визначення категорії "креативні індустрії", варто зауважити спільні та розбіжні риси. Стосовно спільних рис, усі визначення вказують на здатність креативних індустрій створювати додану вартість, а також підкреслюють роль культурного та/або творчого вираження. Значна частина визначень акцентує увагу на важливості створення робочих місць і стимулювання інноваційного розвитку. Залежно від підходу, можна виокремити кілька аспектів: творчий аспект, згідно з яким креативні індустрії ґрунтуються на індивідуальній творчості, таланті та майстерності (UNESCO, 2006; Department for Digital, Culture, Media & Sport, 1998); Антошкіна, 2011); економічний аспект, що підкреслює їхній потенціал створювати додану вартість, надавати робочі місця та стимулювати економічний розвиток (Верховна Рада України, 2019; UNCTAD, 2022; Cambridge Dictionary, 2025); інтелектуальний аспект, відповідно до якого креативні індустрії пов'язані зі створенням, використанням і захистом об'єктів інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organisation, 2003; Papp-Váry, & Tóth, 2022); культурний аспект, де креативні індустрії ототожнюються з мистецтвом, культурною спадщиною та культурними цінностями (UNESCO, 2006; Верховна Рада України, 2010; Papp-Váry, & Tóth, 2022).

Щодо виявлених розбіжностей у трактуванні поняття "креативні індустрії", можна виокремити такі основні аспекти:

1. Широта охоплення діяльності. Деякі визначення (напр., ЮНЕСКО, 2006) пропонують широке трактування креативних індустрій, включаючи всі види діяльності, пов'язані з творчим контентом. Натомість інші (зокрема й Департамент цифрових технологій, культури, засобів

масової інформації та спорту – DCMS, 1998) подають вузький підхід, обмежуючи сферу певними галузями, такими як мистецтво, медіа та програмне забезпечення.

2. Економічна орієнтація. Частина визначень, наприклад, Закон України "Про культуру" (Верховна Рада України, 2010) акцентує увагу на економічній складовій креативних індустрій – створенні доданої вартості, нових робочих місць і розвитку економіки. Водночас, інші трактування (напр., у дослідженнях Антошкіної, 2011) більше підкреслюють соціокультурний аспект і не завжди прямо пов'язують діяльність у цій сфері з отриманням комерційної вигоди.

3. Матеріальний і нематеріальний характер результатів. Частина визначень (зокрема, UNCTAD, 2022) наголошує на матеріальних продуктах і нематеріальних послугах, що генеруються креативними індустріями. Інші (напр., підходи World Intellectual Property Organisation, 2003) більше фокусуються на нематеріальних результатах творчої діяльності, таких як об'єкти інтелектуальної власності й мистецькі твори.

Наступним кроком здійснимо класифікацію існуючих підходів до визначення поняття "креативні індустрії" (табл. 2).

Як ми бачимо, не всі наведені визначення містять необхідні компоненти. Визначення № 7, № 8, № 9 не є повними. Перш за все відмітимо, що у більшості визначень креативні індустрії розглядають як галузі та виробництво товарів і послуг. Також багато авторів вказують на культурний і творчий характер креативних індустрій, зокрема й через їхню зв'язаність із мистецтвом, інтелектуальною власністю та креативним вираженням.

Таблиця 2

Класифікація існуючих підходів до визначення поняття "креативні індустрії"

Автор	Суть явища									Наявність змісту	Наявність результату
	"Види економічної діяльності"	"Індустрії"	"Цикли"	"Галузі"	"Діяльність"	"Виробництво товарів і послуг"	"Тип соціально-культурних практик"	"Набір автономних секторів"	"Продукти і послуги"		
Закон України "Про культуру" (Верховна Рада України, 2010)	+									+	+
UNESCO		+								+	+
UNCTAD			+		+				+	+	+
World Intellectual Property Organisation				+						+	+
Department for Digital, Culture, Media & Sport					+					+	+
Hong Kong Ideas Centre				+		+				+	+
American Academy of Arts and Sciences						+				+	-
Антошкіна Л. І.							+			+	-
Cambridge Dictionary				+						+	-
Papp-Váry, Á. F. & Tóth, T. Z.								+		+	+

Проте підходи різних авторів можуть варіюватися, зокрема у поглядах на індустрії як "цикли створення" (UNCTAD, 2008) чи "набір автономних секторів" (Papp-Váry, & Tóth, 2022). World Intellectual Property Organisation (2003), Hong Kong Ideas Centre (2009) та Cambridge Dictionary (2025) визначають креативні індустрії як "галузі", що мають конкретні продукти і послуги. Papp-Váry, & Tóth (2022) також підкреслюють значення креативних індустрій як "набору автономних секторів".

Щодо змісту та результату, визначення авторів вказують на створення, виробництво та комерціалізацію творчих вмістів, а також на важливість інтелектуальної власності й економічної цінності. Водночас, існують певні відмінності в акцентах: наприклад, UNESCO (2006) та World Intellectual Property Organisation (2003) акцентують увагу на культурній і нематеріальній природі, тоді як Department for Digital, Culture, Media & Sport, (1998) та Hong Kong Ideas Centre (2009) наголошують на творчості та створенні робочих місць.

Узагальнюючи, відмітимо таке: всі ці різноманітні підходи свідчать про комплексність і багатогранність креативних індустрій як явища, що об'єднує економічні, культурні та творчі аспекти.

Наступним кроком здійснимо оцінювання існуючих підходів (табл. 3). Для оцінювання пропонується використати бальну шкалу за такими критеріями:

- 1) наявність компонентів визначення: суті – 1 бал, суті та форми – 3 бали; усіх трьох – 5 балів;
- 2) поширеність визначення в науковій літературі: від 1 до 5 балів;
- 3) теоретична обґрунтованість визначення: від 1 до 5 балів;
- 4) доступність для практичного використання: від 1 до 5 балів.

Таблиця 3

Оцінювання існуючих підходів до визначення поняття "креативні індустрії"

Автор	Оцінка (бали)				
	Наявність компонентів	Поширеність визначення	Теоретична обґрунтованість	Практична доступність	Сумарна оцінка
Закон України "Про культуру" (Верховна Рада України, 2010)	5	4	5	5	19
UNESCO	5	5	5	5	20
UNCTAD	5	5	5	5	20
World Intellectual Property Organisation	5	5	5	5	20
Department for Digital, Culture, Media & Sport	5	5	5	5	20
Hong Kong Ideas Centre	5	2	5	2	14
American Academy of Arts and Sciences	3	2	3	1	9
Антошкіна Л. І.	3	1	3	2	9
Cambridge Dictionary	3	2	3	3	11
Papp-Váry, Á. F. & Tóth, T. Z.	5	2	5	2	14

Оцінюючи існуючі підходи до визначення поняття "креативні індустрії" за запропонованою бальною шкалою, ми бачимо, що найбільші бали отримали визначення UNESCO (2006), UNCTAD (2008, 2022), World Intellectual Property Organisation (2003), DCMS (1998). Саме їхні визначення включають усі компоненти, широко поширені в науковій літературі, теоретично обґрунтовані та практично застосовані. Hong Kong Ideas Centre (2009), American Academy of Arts and Sciences (2021), Антошкіна Л. І. (2011) отримали менше балів, вказуючи на меншу повноту та широке використання в науковій літературі. Cambridge Dictionary (2025), Papp-Váry, & Tóth, (2022) здобули середні бали – 11 і 14 відповідно. Більшість існуючих визначень креативних індустрій охоплюють базові складові поняття, однак окремі з них недостатньо враховують багатофункціональну природу цього явища у сучасній економіці. Проведений аналіз свідчить, що переважна частина трактувань є змістовно повною та може бути застосована для теоретичного обґрунтування й практичних досліджень.

Проте для більш комплексного відображення сутності креативних індустрій – як сфери, що поєднує економічну цінність, інноваційний розвиток і культурну унікальність, – запропонуємо власне визначення категорії "креативні індустрії".

Креативні індустрії – це сукупність галузей економіки, в яких творчість, інноваційність і унікальність виступають основним джерелом створення економічної цінності продуктів і послуг, що мають естетичну, культурну або інтелектуальну значущість, розробляються, розвиваються і комерціалізуються індивідами, групами чи організаціями з метою забезпечення сталого економічного розвитку, зростання творчого капіталу та посилення креативного потенціалу суспільства.

Для детального розкриття змісту авторського визначення у табл. 4 представлено структуру категорії "креативні індустрії", яка систематизує її основні компоненти за ключовими характеристиками.

Таблиця 4

Авторська структура категорії "креативні індустрії"

Категорія	Визначення	Сутність поняття	Механізми реалізації	Кінцева мета
Креативні індустрії	"це сукупність галузей економіки, в яких творчість, інноваційність і унікальність виступають основним джерелом створення економічної цінності продуктів і послуг, що мають естетичну, культурну або інтелектуальну значущість, розробляються, розвиваються і комерціалізуються індивідами, групами чи організаціями з метою забезпечення сталого економічного розвитку, зростання творчого капіталу та посилення креативного потенціалу суспільства"	"сукупність галузей економіки"	"в яких творчість, інноваційність і унікальність виступають основним джерелом створення економічної цінності продуктів і послуг, що мають естетичну, культурну або інтелектуальну значущість, розробляються, розвиваються і комерціалізуються індивідами, групами чи організаціями"	"з метою забезпечення сталого економічного розвитку, зростання творчого капіталу та посилення креативного потенціалу суспільства"

На нашу думку, авторське визначення надає чітке та логічно структуроване уявлення про суть креативних індустрій, відображаючи їхній багатогранний характер і визначальну роль творчості й інновацій у створенні економічної цінності. Воно чітко окреслює, що основною ознакою креативних індустрій є не просто наявність творчих рішень чи інноваційних підходів, а саме їхня визначальна роль у створенні економічної цінності продуктів і послуг. Завдяки такому уточненню запропоноване визначення дозволяє диференціювати креативні індустрії від інших галузей економіки, у яких творчі елементи можуть бути лише допоміжними.

Завдяки деталізованій авторській структурі, представленої у табл. 4, визначення категорії розкривається через чіткий поділ на сутність поняття, механізм реалізації та кінцеву мету функціонування креативних індустрій, що істотно підвищує його аналітичну та практичну цінність. Водночас варто зазначити, що мета існування креативних індустрій сформульована достатньо повно й точно – через акцент на розвитку творчого капіталу та створенні економічної вартості, що дозволяє розглядати їх не лише як елемент культурного середовища, а і як важливий драйвер економічних процесів.

Запропоноване визначення забезпечує можливість чіткого розмежування креативних і некреативних індустрій

за домінуванням творчості й унікальності як основних джерел створення вартості. Наприклад, розроблення комп'ютерних ігор, діяльність дизайнерських студій або виробництво анімаційної продукції безумовно належать до креативних індустрій, оскільки кінцевий продукт базується на творчих ідеях та інтелектуальній праці. Натомість масове виробництво побутової техніки чи будівельних матеріалів, навіть із використанням елементів інновацій, не відповідає критеріям креативної індустрії, оскільки творчість там має другорядний характер.

Отже, запропоноване визначення не лише окреслює теоретичні межі креативних індустрій, але й має прикладну цінність для статистичного обліку, аналізу ринкових тенденцій і розроблення цільових стратегій розвитку.

В сучасних умовах зростання ролі креативних індустрій у формуванні економічного та культурного середовища, важливо чітко визначити їхні ключові ознаки, що дозволить не лише краще зрозуміти специфіку діяльності цієї сфери, але й оцінити її вплив на різні сегменти ринку. В цьому контексті визначення основних характеристик креативних індустрій (рис. 2.) є необхідною передумовою для подальшого аналізу та розроблення ефективних стратегій підтримки їхнього розвитку.



Рис. 2. Ознаки креативних індустрій

Як видно з рис. 2, центральним елементом є креативність, яка об'єднує низку ключових характеристик, зокрема інноваційність, цифрові технології, економічну цінність, гнучкість, культурну складову та співпрацю. Інноваційність відображає здатність креативних індустрій до постійного оновлення продуктів, послуг і підходів. Цифрові технології забезпечують розширення можливостей створення, поширення та споживання творчого контенту, посилюючи ефективність діяльності у цьому секторі. Економічна цінність виявляється у здатності креативних індустрій формувати нові робочі місця, генерувати додану вартість і сприяти економічному зростанню. Гнучкість характеризує швидку адаптацію креативних індустрій до змін ринкового середовища та технологічних трендів, що забезпечує їхню конкурентоспроможність. Культурний аспект підкреслює роль креативних індустрій у збереженні та примноженні культурної спадщини, а також у формуванні національної ідентичності. Співпраця між представниками різних творчих професій і суміжних галузей виступає важливою умовою ефективного функціонування і сталого розвитку креативного сектору.

Першим етапом аналізу креативних індустрій є розуміння їхньої сутності та структуризація, що передбачає їхню класифікацію за ключовими характеристиками. Класифікація креативних індустрій виступає важливим інструментом для визначення їхнього місця в економічній системі, оцінювання внеску в економічний розвиток і розроблення ефективних стратегій підтримки і стимулювання цього сектору.

Як показує концепція взаємозв'язку економіки, креативної економіки та креативних індустрій (див. рис. 1), креативні індустрії є органічною складовою сучасної економічної системи. Водночас, відсутність уніфікованої класифікації ускладнює формування комплексної державної політики щодо розвитку цього сектору. Деталізована класифікація креативних індустрій дозволяє не лише окреслити їхні структурні особливості, а й ідентифікувати потенційні напрями розвитку та сфери впливу на соціально-економічні процеси. Порівняльний аналіз існуючих класифікацій креативних індустрій наведено у табл. 5.

Порівняльний аналіз класифікацій креативних індустрій виявляє значну різноманітність підходів: від чіткої структуризації секторів за моделлю Департаменту цифрових технологій, культури, засобів масової інформації та спорту – DCMS до більш узагальнених підходів UNESCO та UNCTAD, а також високої деталізації у класифікації, затвердженій Верховною Радою України. Перевагою підходу DCMS є його чіткість і конкретність, що сприяє формуванню зрозумілої галузевої структури, однак жорсткість класифікації може виявитися недостатньо гнучкою в умовах динамічних змін креативної економіки. Модель ЮНЕСКО та ЮНКТАД враховує як культурні, так і соціально-економічні чинники розвитку індустрій, проте іноді не повною мірою відображає специфіку окремих секторів. Деталізована українська класифікація забезпечує високу специфічність і розширене охоплення видів діяльності, що є перевагою для внутрішнього аналізу, однак надмірна фрагментарність може ускладнювати зіставлення з міжнародними стандартами.

Таблиця 5

Порівняльний аналіз класифікацій креативних індустрій

Класифікація	Основні групи / індустрії
Department for Digital, Culture, Media & Sport (Department for Digital, Culture, Media & Sport, 1998)	13 груп: реклама; архітектура; ринок мистецтва й антикваріату; ремесла; дизайн; мода; кіно та відео; музика; виконавське мистецтво; видавництво; програмне забезпечення; телебачення і радіо; відео та комп'ютерні ігри
UNESCO (UNESCO, 2009)	2 групи: індустрії в основних напрямках культурної сфери; індустрії, які мають вплив на сферу культури
UNCTAD (UNCTAD 2008, 2010)	4 групи: спадщина; мистецтво; засоби масової інформації; функціональні витвори
World Intellectual Property Organisation (World Intellectual Property Organisation, 2003)	4 групи: копірайтингові індустрії; взаємозалежні індустрії; індустрії, які частково захищаються авторським правом; індустрії загального призначення
Верховна Рада України (Верховна Рада України, 2019)	34 види економічної діяльності

Отже, кожен із розглянутих підходів має власні переваги й обмеження, що обумовлює актуальність розроблення інтегрованої класифікації, яка поєднувала б нормативну деталізацію з узагальненим баченням структури креативних індустрій і дозволяла ефективно адаптуватися до викликів глобального ринку.

У табл. 6 розглянемо інтегрований підхід до класифікації креативних індустрій. Цей підхід до класифікації засновано на трьох основних параметрах:

1. Спосіб створення економічної цінності – визначається тим, чи є провідним фактором у створенні товарів і послуг безпосередня творча діяльність людини або ж поєднання творчості й технологічних рішень.

Указаний параметр дозволяє розрізняти традиційно креативні сфери (ремесла, мистецтво) і технологічно орієнтовані індустрії (цифрові продукти, мультимедіа).

2. Форма кінцевого продукту – передбачає поділ на матеріальні продукти (фізично відчутні результати діяльності, як-от книги, мистецькі вироби, архітектурні об'єкти) та нематеріальні продукти і послуги (цифровий контент, маркетингові стратегії, програмні рішення).

3. Характер взаємодії зі споживачем – відображає, чи здійснюється вплив на споживача безпосередньо через творчий продукт (мистецтво, реклама), чи опосередковано через використання технологічних платформ і цифрових засобів (відеоігри, інформаційні сервіси).

Таблиця 6

Інтегрований підхід до класифікації креативних індустрій

Клас креативних індустрій	Група індустрій	Код ДК 009:2010	Спосіб створення вартості	Тип створення	Характер взаємодії
Класично творча діяльність	1. Ремесла та мистецтво	32.12, 32.13, 32.20	Творча діяльність людини	Матеріальний продукт	Прямий вплив
	2. Видавнича справа	58.11-58.19			
	3. Аудіовізуальне мистецтво, архітектура та культурна спадщина	59.11-60.20, 71.11, 90.01-90.04, 91.01, 91.02			
Креативні індустрії зі змішаним підходом	1. Маркетинг і реклама	70.21, 73.11, 73.12	Творчість у поєднанні з технологіями	Нематеріальний продукт або послуга	Прямий вплив
	2. Освіта та наукові дослідження у сфері креативних індустрій	72.20, 85.52			
Технологічно-креативна діяльність	1. Відеоігри та мультимедіа	58.21, 58.29	Технології та творчість	Матеріальний / цифровий продукт	Опосередкований вплив
	2. Дизайн, фотографія та переклад	74.10, 74.20, 74.30			
Цифрові креативні індустрії	1. Інформаційні технології та цифрові платформи	62.01-62.02, 63.91	Переважно технології	Нематеріальний цифровий продукт	Опосередкований вплив

На нашу думку, запропонований інтегрований підхід дозволяє комплексно характеризувати креативні індустрії, враховуючи не лише особливості способу створення економічної цінності, а й форму кінцевого продукту та характер взаємодії зі споживачем. Запропонований підхід забезпечує можливість точнішого розмежування між різними групами індустрій, враховує сучасні тенденції технологічної інтеграції у творчих процесах і сприяє кращому розумінню ролі креативного сектору у структурі національної економіки. Він також створює підґрунтя для подальших досліджень динаміки розвитку окремих сегментів креативних індустрій і формування цільових стратегій їхньої підтримки. Отже, застосування інтегрованого підходу дозволяє не лише чітко класифікувати креативні індустрії, а й глибше відобразити їхні сучасні трансформації у глобальній економіці.

Запропонована інтегрована класифікація креативних індустрій має низку важливих переваг, що підвищують її наукову та практичну значущість.

По-перше, застосування критерію способу створення економічної цінності дозволяє комплексно охопити специфіку розвитку креативних індустрій як за домінуванням традиційної творчої діяльності людини, так і за умовами активного використання технологічних рішень. Такий підхід відображає реалії сучасної економіки, де творчість часто інтегрується з інноваційними технологіями, формуючи нові моделі виробництва та споживання креативного продукту.

По-друге, врахування форми кінцевого продукту (матеріальної або нематеріальної) забезпечує можливість чіткого розмежування між фізично відчутними результатами творчості (мистецькі твори, архітектурні об'єкти) й інформаційними або цифровими продуктами (мультимедіа, рекламні кампанії, програмне забезпечення). Це сприяє коректнішій побудові статистичних моделей аналізу, формуванню підходів до вимірювання обсягів виробництва, зайнятості та доданої вартості у межах креативного сектору.

По-третє, введення критерію характеру взаємодії зі споживачем (прямого чи опосередкованого) дає змогу відобразити специфіку каналів поширення креативного продукту в умовах цифрової економіки. Такий розподіл є важливим для аналізу механізмів комунікації між виробниками та споживачами творчих продуктів, а також для оцінювання впливу цифрових платформ на трансформацію креативних індустрій.

Узагальнено зазначене вище. Запропонована інтегрована класифікація створює повніше уявлення про різноманітність структурних елементів креативної економіки, сприяє розвитку методології дослідження креативних індустрій і може бути використана як основа для розроблення цільових стратегій підтримки та стимулювання розвитку вказаного сектору в національній та глобальній економіці.

Дискусія і висновки

У дослідженні проведено систематизований аналіз наукових підходів до визначення й еволюції поняття "креативні індустрії". На основі детального огляду літератури сформульовано авторське визначення креативних індустрій як сукупності економічних секторів, у яких творчість, інноваційність і унікальність виступають основним джерелом створення економічної цінності продуктів і послуг, що мають естетичну, культурну або інтелектуальну значущість. Такі продукти та послуги розробляються, розвиваються і комерціалізуються індивідами, групами чи організаціями з метою забезпечення сталого економічного розвитку, зростання творчого капіталу та посилення креативного потенціалу суспільства.

Запропоноване визначення акцентує увагу на трьох ключових аспектах: економічній цінності, культурній унікальності та впливі на інноваційний розвиток, що дозволяє відмежувати креативні індустрії від традиційних секторів економіки та глибше розкрити їхню сутність як складного багатовимірного явища, що об'єднує економічний, культурний та інтелектуальний компоненти. На відміну від традиційних підходів, авторське трактування підкреслює взаємозв'язок креативних індустрій із глобальними економічними тенденціями та їхню роль у розвитку сучасного суспільства.

У процесі дослідження визначено основні ознаки креативних індустрій: креативність, інноваційність, гнучкість, цифровізація, економічна та культурна цінність. Виділення цих характеристик поглиблює розуміння ролі креативних секторів у формуванні конкурентних переваг національних економік та у структурі глобального ринку.

Крім того, здійснено систематизований огляд класифікаційних підходів до креативних індустрій, що дало змогу порівняти моделі, розроблені міжнародними організаціями та закріплені у національних нормативно-правових актах. На основі цього аналізу сформульовано інтегрований підхід до класифікації, який ґрунтується на трьох основних параметрах: способі створення економічної цінності, формі кінцевого продукту та характері взаємодії зі споживачем.

Запропонована класифікація має низку переваг: вона дозволяє комплексно відобразити специфіку розвитку креативних індустрій, враховує сучасні процеси цифровізації та інтеграції творчості з технологіями, а також сприяє формуванню ефективної системи підтримки та регулювання з боку держави. Зокрема, на основі класифікаційного поділу можливе розроблення цільових інструментів політики підтримки окремих сегментів: для традиційних творчих індустрій – механізмів збереження культурної спадщини та стимулювання локальних

ремесел, для технологічно-креативних напрямів – програм цифрової трансформації, грантового фінансування інноваційних проєктів, а також розвитку стартап-екосистем у сфері мультимедіа, дизайну й IT-рішень.

Отже, запропонований підхід не лише дозволяє глибше розкрити структуру креативних індустрій, а й формує основу для обґрунтування практичних заходів державної підтримки залежно від типу діяльності, що забезпечує адресність політики розвитку та підвищує її ефективність.

Важливим напрямом подальших досліджень є розроблення рекомендацій щодо інтеграції креативних індустрій у національні стратегії економічного розвитку, з урахуванням їхнього потенціалу для стимулювання інноваційної активності, зростання доданої вартості та посилення культурної складової у сталому розвитку.

Список використаних джерел

- Антошкіна, Л. І. (2011). Креативні індустрії: проблеми і перспективи розвитку. *Формування ринкової економіки: збірник наукових праць*, 62(2), 8–13.
- Верховна Рада України. (2010). *Про культуру* (Закон України від 14.12.2010 р. № 2778-VI). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2778-17#Text>
- Верховна Рада України. (2019). *Про затвердження видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій* (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.04.2019 р. № 265-2019-р). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265-2019-%D1%80#Text>
- Кабінет Міністрів України. (2020). *Вектори економічного розвитку 2030*. https://nes2030.org.ua/docs/doc-vector.pdf?fbclid=IwAR0kl7IEB_VL_6JkhzpDN9CWirk1c5AFWJlJfCHGmZ0o7BQhLhsj57IRU
- Кукса, І. М., & Петухова, Т. О. (2017). Креативна економіка як елемент інноваційної та стійкої стратегії розвитку України. *Ефективна економіка*, 12. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6555>
- Старостіна, А., Кравченко, В., & Нагачевська, Т. (2019). *7 сходинок підготовки успішної дисертації* (2-ге вид.). НВП Інтерсервіс.
- American Academy of Arts and Sciences. (2021). *Art Is Work*. <https://www.amacad.org/publication/art-is-work/section/4>
- Cambridge Dictionary. (2025). *Creative industry Definition*. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/creative-industry>
- Department for Digital, Culture, Media & Sport. (1998). *Creative Industries Mapping Document 1998*. <https://www.gov.uk/government/publications/creative-industries-mapping-documents-1998>
- Hong Kong Ideas Centre. (2009). *Turning Hong Kong into a Creative City*. Hong Kong Ideas Centre. <https://www.ideascentre.hk/wordpress/wp-content/uploads/2009/02/creative-industries-study-5-oct1.pdf>
- Papp-Váry, Á. F., & Tóth, T. Z. (2022). Analysis of Budapest as a Film Tourism Destination. In R. Baleiro & R. Pereira (Eds.), *Global Perspectives on Literary Tourism and Film-Induced Tourism* (pp. 257–279). IGI Global Scientific Publishing. <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-8262-6.ch014>
- Shkodina, I., Kondratenko, N., & Shchukina, A. (2023). Creative industry 4.0: Trends and transformations in the era of digitalization. *The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economics. Country Studies. Tourism*, 18, 22–30. <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2023-18-03>
- UNCTAD. (2008). *Creative Economy Report: The Challenges of Assessing the Creative Economy: Towards Informed Policy-Making*. United Nations. http://www.unctad.org/en/docs/ditc20082cer_en.pdf
- UNCTAD. (2019). *How can the creative economy help power development?* Geneva: United Nations. <https://unctad.org/news/how-creative-economy-can-help-power-development>
- UNCTAD. (2022). *Creative Economy Outlook. The International Year of Creative Economy for Sustainable Development: Pathway to Resilient Creative Industries*. Geneva: United Nations. https://unctad.org/system/files/official-document/ditcsc2022d1_overview_en.pdf
- UNESCO. (1972). *Cultural Development: Experiences and Policies*. Paris: UNESCO. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf00000223237>
- UNESCO. (1983). *Cultural Development: Experiences and Policies* (2nd ed.). Paris: UNESCO. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000002228>
- UNESCO. (2006). *Understanding Creative Industries: Cultural Statistics for Public-Policy Making*. Paris: UNESCO. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000154956>
- UNESCO. (2009). *2009 UNESCO Framework for Cultural Statistics (FCS)*. Montreal: UNESCO. https://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/unesco-framework-for-cultural-statistics-2009-en_0.pdf
- World Intellectual Property Organisation. (2003). *Guide on Surveying the Economic Contribution of the Copyright-based Industries*. Geneva: WIPO. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/copyright/893/wipo_pub_893.pdf

References

- American Academy of Arts and Sciences. (2021). *Art Is Work*. <https://www.amacad.org/publication/art-is-work/section/4>

Antoshkina, L. I. (2011). Creative industries: problems and development prospects. Formation of the market economy: Collection of scientific papers, 62(2), 8–13 [in Ukrainian].

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2020). Vectors of economic development 2030. https://nes2030.org.ua/docs/doc-vector.pdf?fbclid=IwAR0kI7IEB_VL_6JkhzpDN9CWirk1c5AFWJIJfCHGmZ0o7BQuhLhsj57IRU [in Ukrainian].

Cambridge Dictionary. (2025). *Creative industry Definition*. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/creative-industry>

Department for Digital, Culture, Media & Sport. (1998). *Creative Industries Mapping Document 1998*. <https://www.gov.uk/government/publications/creative-industries-mapping-documents-1998>

Hong Kong Ideas Centre. (2009). *Turning Hong Kong into a Creative City*. Hong Kong Ideas Centre. <https://www.ideascentre.hk/wordpress/wp-content/uploads/2009/02/creative-industries-study-5-oct1.pdf>

Kuksa, I. M., & Pietukhova, T. O. (2017). Creative economy as an element of Ukraine's innovative and sustainable development strategy. *Effective Economy*, 12 [in Ukrainian]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6555>

Papp-Váry, Á. F., & Tóth, T. Z. (2022). Analysis of Budapest as a Film Tourism Destination. In R. Baleiro & R. Pereira (Eds.). *Global Perspectives on Literary Tourism and Film-Induced Tourism* (pp. 257–279). IGI Global Scientific Publishing. <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-8262-6.ch014>

Shkodina, I., Kondratenko, N., & Shchukina, A. (2023). Creative industry 4.0: Trends and transformations in the era of digitalization. *The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economics. Country Studies. Tourism*, 18, 22–30. <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2023-18-03>

Starostina, A., Kravchenko, V., & Nahachevska, T. (2019). 7 steps to preparing a successful dissertation (2nd ed.). NVP Interservis [in Ukrainian].

UNCTAD. (2008). *Creative Economy Report: The Challenges of Assessing the Creative Economy: Towards Informed Policy-Making*. United Nations. http://www.unctad.org/en/docs/ditc20082cer_en.pdf

UNCTAD. (2019). *How can the creative economy help power development?* Geneva: United Nations. <https://unctad.org/news/how-creative-economy-can-help-power-development>

UNCTAD. (2022). *Creative Economy Outlook. The International Year of Creative Economy for Sustainable Development: Pathway to Resilient Creative Industries*. Geneva: United Nations. https://unctad.org/system/files/official-document/ditctsce2022d1_overview_en.pdf

UNESCO. (1972). *Cultural Development: Experiences and Policies*. Paris: UNESCO. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000223237>

UNESCO. (1983). *Cultural Development: Experiences and Policies* (2nd ed.). Paris: UNESCO. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000002228>

UNESCO. (2006). *Understanding Creative Industries: Cultural Statistics for Public-Policy Making*. Paris: UNESCO. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000154956>

UNESCO. (2009). *2009 UNESCO Framework for Cultural Statistics (FCS)*. Montreal: UNESCO. https://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/unesco-framework-for-cultural-statistics-2009-en_0.pdf

Verkhovna Rada of Ukraine. (2010). On culture (Law of Ukraine dated December 14, 2010, No. 2778-VI). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2778-17#Text> [in Ukrainian].

Verkhovna Rada of Ukraine. (2019). On approval of types of economic activity classified as creative industries (Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated April 24, 2019, No. 265-2019-r). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265-2019-%D1%80#Text> [in Ukrainian].

World Intellectual Property Organisation. (2003). *Guide on Surveying the Economic Contribution of the Copyright-based Industries*. Geneva: WIPO. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/copyright/893/wipo_pub_893.pdf

Отримано редакцією журналу / Received: 28.02.25

Прорецензовано / Revised: 27.03.25

Схвалено до друку / Accepted: 15.04.25

Iryna SVYSHCHUK, PhD Student
ORCID ID: 0009-0007-8403-1320
e-mail: irynasvyshchuk@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

CONCEPTUAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF THE "CREATIVE INDUSTRIES" AND THEIR CLASSIFICATION IN THE MODERN CONTEXT

Background. The dynamic development of the economy under globalization and digitalization enhances the role of creative industries as a key factor in innovation and economic growth. According to Ukraine's National Strategy 2030, the goal is to increase the share of creative industries in GDP to 10%, alongside higher contributions to value-added creation, exports, and employment. Studying creative industries is thus crucial for understanding their impact on economic development, innovation, and the labor market. However, the diversity of definitions and classification approaches complicates the development of a unified methodological basis for evaluating their socio-economic role.

Methods. To systematize existing views on the essence of creative industries, a content analysis of definitions and typologies was conducted based on national and international sources. Structural and logical analysis identified the core components of the concept, while comparative and analogy methods highlighted common and distinctive features. Using an inductive-deductive approach, an integrated classification model was proposed, combining traditional cultural sectors and modern technology-oriented segments, and outlining key features for further strategic analysis.

Results. An author's definition of creative industries was formulated, integrating key elements of creativity, innovation, and intellectual property as the foundation for economic value creation. Key characteristics of creative industries were identified. An enhanced classification was developed based on three criteria: the method of value creation (creative activity or technological solutions), the form of the final product (material or intangible), and the nature of consumer interaction (direct or mediated).

Conclusions. The study systematizes existing theoretical approaches to creative industries and proposes a conceptual model that deepens the understanding of their structure and role in the modern economy. The developed classification enables clearer differentiation between traditional and technology-driven sectors, offering a foundation for further research and practical strategies to foster a competitive creative economy.

Keywords: creative industries, classification, integrated approach, innovation, economic significance.

Автор заявляє про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The author declares no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.

УДК 330.59
JEL classification: H52, O38
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/11>

Ганна ХАРЛАМОВА, д-р екон. наук, проф.
ORCID ID: 0000-0003-3614-712X
e-mail: ganna.kharlamova@knu.ua
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Марія НАУМОВА, канд. екон. наук
ORCID ID: 0000-0002-3670-0231
e-mail: mariianaumova@knu.ua
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМАТИКА ТА НАПРЯМИ ЗМІН

Вступ. Проаналізовано модель фінансування науки в Україні, зокрема і її основні джерела, динаміку та вплив на науково-дослідну діяльність. Дослідження ґрунтується на статистичних даних і сучасних теоретичних підходах до фінансування науки. Особливу увагу приділено ролі державного та приватного фінансування, а також їхньому впливу на загальні витрати на наукові дослідження та розробки. Метою дослідження є вивчення сили впливу релевантних факторів на залежну змінну – обсяг фінансування науки в Україні для формування стратегічного бачення розвитку наукового потенціалу України.

Методи. Для досягнення поставленої мети використано загальнонаукові та специфічні методи дослідження: порівняльний аналіз – у визначенні сучасних загроз і викликів для наукової сфери України; метод аналізу та синтезу – для ідентифікації ключових напрямів підтримки наукового потенціалу України; методи економіко-статистичного аналізу – для дослідження тенденцій розвитку науки в Україні та побудови економетричних регресій для аналізу впливу основних чинників на обсяги фінансування наукових досліджень і розробок.

Результати. Проаналізовано основні індикатори науково-дослідної діяльності – чисельність наукових працівників, загальні витрати на наукові дослідження та розробки, частки державного та приватного фінансування, а також відсоток фінансування науки відносно ВВП. На основі побудованої економетричної моделі отримано такі результати: фінансування на одного науковця позитивно корелює із загальним рівнем витрат, тоді як збільшення частки приватного фінансування має обернений вплив, що може свідчити про неефективний розподіл ресурсів або недостатню інтеграцію бізнесу у сферу наукових досліджень. Натомість чисельність наукових працівників і частка державного фінансування у структурі ВВП є статистично незначущими за моделювання загальних витрат на наукові дослідження і розробки через зростання міграції науковців за кордон і превалювання короткострокових стратегій фінансування.

Висновки. Запропоновано підвищити ефективність використання державних коштів, стимулювати довгострокові приватні інвестиції та сформувати збалансовану фінансову структуру, яка забезпечувала б розвиток як фундаментальних, так і прикладних досліджень. Посилення міжнародної співпраці та розширення механізмів грантового фінансування також можуть сприяти стабілізації та зростанню національного наукового сектору.

Ключові слова: наука, наукові дослідження та розробки, фінансування, модель.

Вступ

Протягом останніх двох десятиліть система фінансування наукових досліджень і розробок (далі – НДР) в Україні зазнала суттєвих трансформацій. В умовах тривалих соціально-економічних викликів, що постають перед Україною, особливої актуальності набуває вивчення впливу інвестицій (державних чи/та приватних) в науку, динаміку цього фінансування, зміни структури джерел фінансування на такі аспекти як-то кадровий потенціал наукової сфери, її ефективність, втримання високого міжнародного реноме тощо.

Дослідження зазначених аспектів дає змогу глибше оцінити роль науки в економіці країни, виявити основні тенденції розвитку сфери НДР та окреслити потенційні загрози для збереження та відтворення наукового потенціалу.

Динаміка загальних витрат на НДР демонструє відмінну від інших індикаторів тенденцію в межах наукової сфери. Попри несприятливу економічну ситуацію, загальний обсяг фінансування науки в Україні продовжує поступово зростати. Водночас значна частина цих витрат спрямовується переважно на забезпечення базових потреб наукових установ, що не дозволяє повною мірою реалізувати потенціал інноваційних досліджень, стратегії зростання, цифровізацію тощо. З метою посилення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної науки необхідним є довгострокове інвестування для підтримки не лише основних наукових проєктів, а й для розвитку інноваційних напрямів наукових досліджень.

Зазначимо, що скорочення показника частки державного фінансування наукових і науково-технічних робіт до ВВП з початку 2000-х рр. є тривожним сигналом і свідчить про послаблення ролі держави у фінансовому забезпеченні наукових досліджень. Можливими причинами тенденції до зниження є економічні кризи, зміна пріоритетів у державній політиці, а також перерозподіл бюджетних ресурсів. Втім, саме державне фінансування відіграє ключову роль у забезпеченні стійкого функціонування наукових установ, особливо в умовах економічної нестабільності. Брак належної уваги до державного фінансування науки негативно позначається на перспективності розвитку різних галузей науки.

Приватне фінансування науки є не менш важливою складовою розвитку сфери науково-дослідної діяльності. Міжнародна практика підтверджує, що інвестиції з боку бізнесу сприяють активізації інноваційної діяльності та підвищенню конкурентоспроможності національних економік. В Україні частка приватного сектору у фінансуванні науки залишається низькою через обмежений інтерес бізнесу до наукових інвестицій і структурні бар'єри в системі взаємодії між науковими установами й підприємствами. Розширення участі приватного сектору у фінансуванні наукових досліджень є важливим чинником підвищення потенціалу української науки, однак для досягнення цього необхідно створювати сприятливі умови для налагодження співпраці.

Метою дослідження є вивчення сили впливу релевантних факторів на залежну змінну – обсяг фінансування науки в Україні для формування стратегічного бачення розвитку наукового потенціалу України. Дослідження полягає у відстеженні особливостей динаміки фінансування науки в Україні, оцінюванні зваженості його структури, а також спробі запропонувати рекомендації щодо підвищення ефективності фінансування наукової сфери з огляду на міжнародний досвід і сучасні виклики.

Об'єкт дослідження – система фінансування наукової діяльності в Україні, зокрема її джерела, структура, тенденції змін і вплив на розвиток науки та науковий потенціал країни.

Огляд літератури. Фінансування наукової сфери є ваговим чинником, що визначає рівень інноваційної активності та темпи економічного зростання країни. У низці наукових досліджень вивчено сучасний стан, динаміку та проблеми фінансування наукових досліджень як в Україні, так і за кордоном.

У статті (Куранда, & Кочеткова, 2021) проаналізовано стан фінансування науки в Україні порівняно із США, країнами ЄС, Китаєм, Японією та Південною Кореєю. На основі порівняльного аналізу впродовж 2000–2019 рр. спостерігалися зміни у структурі світових витрат на НДР серед десяти провідних країн: у шести з них (США, Японії, Німеччині, Франції, Великій Британії та Італії) відбулося зниження частки у загальному світовому фінансуванні НДР, натомість у Китаї, Південній Кореї та Тайвані зафіксовано зростання їхньої частки у світових витратах на дослідження. Проте в Україні частка витрат на науку у ВВП залишається вкрай низькою і в кілька разів поступається показникам країн ОЕСР. У підсумку автори пропонують активізувати програмно-цільову складову державного фінансування науки шляхом нарощування фінансової підтримки за напрямками державного замовлення, діяльності Національного фонду досліджень, а також поновити практику формування та реалізації державних наукових і науково-технічних програм. Збільшення питомої ваги програмно-цільового фінансування має супроводжуватися збереженням достатнього рівня базового забезпечення наукових установ.

Дослідники Т. В. Писаренко, Т. К. Куранда та О. П. Кочеткова (Писаренко, Куранда, & Кочеткова, 2020) акцентують увагу на тому, що більшість розвинених країн застосовують комбінацію прямих і непрямих фінансових інструментів для стимулювання інноваційної активності: державні витрати на закупівлі, податкові пільги, державні субсидії, грантову підтримку, механізми державно-приватного партнерства. В Україні ж система фінансування науки все ще залежить від державного бюджету, причому структура витрат має високий рівень концентрації: понад 60 % бюджетних коштів спрямовується на фундаментальні дослідження, тоді як програмно-цільове фінансування залишається обмеженим.

На окрему увагу заслуговує дослідження С. Сас (Сас, 2022), у якому проаналізовано європейські підходи до реформування фінансування вищої освіти та науки, що важливо врахувати в контексті євроінтеграційності України. На прикладі Польщі й країн Центрально-Східної Європи окреслено позитивний вплив законодавчих змін, інтегрованих інформаційних систем управління та прозорої статистики на фінансові результати у сфері освіти й науки.

А. М. Соколовська та Я. В. Петраков (Соколовська, & Петраков, 2018) провели комплексний аналіз моделей і механізмів фінансування науки в країнах ЄС, класифікувавши їх за джерелами інвестування:

1) превалювання приватного сектору (Словенія, Швеція, Німеччина, Данія, Бельгія, Франція, Фінляндія, Ірландія, Угорщина, Нідерланди, Великобританія, Австрія, Хорватія, Естонія, Іспанія, Італія, Мальта);

2) державне фінансування (Кіпр, Греція, Люксембург, Португалія, Румунія);

3) моделі із значною часткою зовнішніх джерел фінансування (Болгарія, Латвія, Словаччина);

4) моделі з урівноваженою часткою основних джерел фінансування (Чехія, Польща, Литва).

Одним із головних висновків авторів (Соколовська, & Петраков, 2018) є те, що ефективність наукової діяльності визначається не лише обсягом фінансових ресурсів, а й збалансованою участю всіх ключових стейкхолдерів – уряду, бізнесу, академічної спільноти та громадянського суспільства. У країнах з розвиненими національними інноваційними системами спостерігається тісний зв'язок між фінансуванням науки, технологічним прогресом і економічною конкурентоспроможністю.

У статті В. Карпенко (Карпенко, 2024) здійснено контент-аналіз організації та практик фінансування наукових досліджень у військовій сфері міністерств оборони таких країн, як США, Великої Британії та Німеччини, а саме: досліджено структури управління, обсяги витрат на оборонні дослідження, а також форми співпраці із цивільними науковими установами та приватним сектором. В. Карпенко (Карпенко, 2024) доводить, що ефективність наукових досліджень у сфері оборони певною мірою залежить від державної фінансової підтримки та міжсекторальної взаємодії, оскільки така модель налаштована на підвищення якості наукових результатів і зміцнення науково-технологічного потенціалу оборонного відомства.

У своєму дослідженні Г. М. Терещенко (Терещенко, 2019) розглянув проблематику фінансового забезпечення науки в Україні та виокремив три основні теоретичні підходи до фінансування наукових досліджень: ньютонівський (орієнтований на безумовну підтримку фундаментальних досліджень), беконівський (спрямований на практичну корисність результатів) та джефферсонівський (що поєднує наукову значущість і соціально-економічну доцільність). Автор вказав, що найоптимальнішою моделлю фінансування наукових досліджень для України є така, що комплексно враховує інтереси фундаментальної та прикладної науки, освіти та держави загалом.

Подібні висновки представлені й в іншому дослідженні (Сіренко, 2018), де проаналізовано основні проблеми фінансування наукової та науково-технічної діяльності в Україні і підкреслено важливість функціонування науки як рушійної сили економічного зростання, а для досягнення цього необхідним є формування комплексної державної політики, що орієнтоване на:

- збільшення обсягів фінансування НДДКР;
- упровадження результативних механізмів бюджетного контролю;
- розвиток стимулів для приватного інвестування в науку;
- створення системи оцінювання результатів наукової діяльності;
- посилення інтеграції науки, освіти та бізнесу.

Л. П. Коритник (Коритник, 2020) пропонує формування сучасного механізму фінансування науки в Україні на основі реальної собівартості НДР та обґрунтовує необхідність створення уніфікованого нормативно-правового акта з питань ціноутворення, планування й обліку витрат на НДР для забезпечення прозорого фінансування наукової діяльності.

Оцінювання наукових досліджень виконує низку важливих функцій та охоплює широкий спектр суб'єктів, які залучені до наукового процесу. Такі процедури використовують під час ухвалення рішень щодо фінансування науково-дослідницьких проєктів, рецензування наукових публікацій перед їхнім оприлюдненням, добору та просування дослідників, а також у процесі моніторингу ефективності роботи наукових установ і закладів вищої освіти. В підтвердження – дослідження групи вчених під керівництвом De Rijcke (De Rijcke et al., 2023), де акцент зроблено на оцінюванні дослідників і результатів їхньої наукової діяльності, а питання інституційного оцінювання або рейтингу залишаються поза межами розгляду, хоча всі ці аспекти тісно взаємопов'язані. Згідно з дослідженням сучасні підходи до оцінювання значною мірою базуються на кількісних, переважно журналоорієнтованих показниках, таких як імпаکت-фактор журналу (Journal Impact Factor, JIF), кількість публікацій, кількість цитувань, індекс Гірша (h-index) і показник впливовості статті (Article Influence Score, AIS). До інших метрик належать обсяги грантового фінансування, вхідні показники (фінансування досліджень або чисельність дослідницької групи), кількість зареєстрованих патентів, а також, останнім часом, статистика активності в соціальних мережах (так звані "альтметрики") – кількість поширень або завантажень. На думку авторів дослідження (De Rijcke et al., 2023), зазначені показники сукупно мають суттєво впливати на репутацію наукових установ, дослідницьких груп та окремих науковців, визначення індивідуальних і колективних наукових пріоритетів, а також на процес розподілу фінансових та інституційних ресурсів.

Л. Корновенко та С. Корновенко (Корновенко, & Корновенко, 2024) сформували спільні ідеї, що об'єднують позиції проаналізованих авторів, щодо напрямів розвитку науки в Україні в повоєнний період: 1) визнання науки як одного з ключових чинників у процесі повоєнної відбудови України, її євроінтеграції, стабільного розвитку та подальшого успіху; 2) усвідомлення кризового стану вітчизняної науки як потенційної основи для її системної трансформації та оновлення; 3) визначення відкритої науки як стратегічного напрямку, що забезпечить інтеграцію української наукової спільноти до європейського та світового наукового середовища.

А. О. Тимків (Тимків, 2022) запропонував модель фінансування науки, в якій пріоритет надано дослідженням, що відповідають актуальним потребам економіки, зокрема і завданням відновлення країни. Наукові запити мають формуватися з боку держави, стратегічних підприємств і регіонального бізнесу, із зазначенням тематики й орієнтовного кошторису. Це забезпечує цільове спрямування фінансування, що здійснюється як із державних, так і з приватних джерел. Запропонований механізм фінансування ґрунтується на тендерному / конкурсному підході, що підвищує його ефективність, тобто щороку формується централізована база запитів на проведення наукових досліджень, що надходять від міністерств, місцевих органів влади, департаментів і суб'єктів господарювання. До цієї бази мають вільний доступ науковці, керівники лабораторій і закладів вищої освіти. Відповіддю на запит є проєктна заявка, яка містить обґрунтований кошторис і надсилається ініціатору. Основними критеріями відбору виступають терміни виконання дослідження та запитуваний обсяг фінансування.

Посилену увагу в контексті фінансування науки варто приділити академічній доброчесності, що є важливою передумовою ефективного й прозорого розподілу

фінансових ресурсів у науковій сфері. Колектив авторів (Лученко та ін., 2024) вважають, що законодавче закріплення механізмів контролю за дотриманням принципів доброчесності та відповідальності за їх порушення є необхідною умовою для формування довіри до результатів досліджень, що також впливає на готовність донорів, інвесторів і держави фінансувати науку. Високий рівень академічної етики підвищує міжнародну репутацію української науки, сприяє інтеграції до світового дослідницького середовища та забезпечує сталий розвиток науки в Україні.

Усі дослідження вказують на важливість системного підходу до розподілу коштів, прозорості у фінансуванні та необхідності реформ з урахуванням міжнародного досвіду. Для України актуальним залишається завдання гармонізації національної моделі фінансування з європейськими стандартами, врахування методик оцінювання рівня НДР і відповідного розрахунку необхідного й адекватного їх фінансування, позиціонування наукових видань і вчених у цій парадигмі метрик.

Дослідники Центру економічної стратегії (Репко, & Касперович, 2020) вважають, що нині існує можливість сформувати нову місію української системи досліджень та інновацій на основі досвіду країн ЄС, серед пріоритетних цілей вони виокремлюють: розвиток людського капіталу в науці, поширення інновацій у бізнесі та посилення міжнародної присутності України.

Методи

Методологічною основою дослідження є загальнонаукові та специфічні методи дослідження, а саме: порівняльний аналіз – у визначенні сучасних загроз і викликів для наукової сфери України; метод аналізу та синтезу – для ідентифікації ключових напрямів підтримки наукового потенціалу України; методи економіко-статистичного аналізу – для дослідження тенденцій розвитку науки в Україні та побудови економетричних регресій для аналізу впливу основних чинників на обсяги фінансування НДР. У цьому дослідженні застосовано регресійний аналіз як базовий статистичний підхід для виявлення взаємозв'язків між незалежними та залежними змінними (Schmidt, 2020). Специфікація моделі ґрунтується на принципах методу найменших квадратів (МНК), що забезпечує незміщені й ефективні оцінки параметрів. Для верифікації моделі проведено діагностичні тести, зокрема й оцінювання мультиколінеарності за допомогою коефіцієнта інфляції дисперсії (VIF), перевірку гетероскедастичності за критерієм Бройша – Пагана та оцінку нормальності залишків. Надійність моделі додатково перевіряється за допомогою критеріїв Стюдента та Фішера (Schmidt, 2020).

Для аналізу фінансування науки в Україні використано лінійну регресійну модель у зв'язку з оцінюванням впливу відібраних показників, що мають безпосередній вплив на результуючу ознаку – обсяг витрат на НДР. Такий вибір зумовлено простотою моделі, легкістю інтерпретації результатів та її відповідністю структурі доступних даних. Лінійна модель дозволяє виявити прямі або обернені залежності між змінними без застосування складних математичних перетворень. У дослідженні було важливо встановити, якою мірою зміна джерела фінансування або чисельності науковців впливає на загальні витрати на науку. На графіках (рис. 1–3) простежуються лінійні тренди, тому для опису залежностей найкраще підходить лінійний вид економетричної моделі. З урахуванням відсутності суттєвої нелінійності в даних, застосування складніших моделей, таких як логарифмічні чи експоненційні, є недоцільним. Лінійна

модель, натомість, дозволяє уникнути зайвої складності й отримати надійні й точні результати для подальшого прогнозування.

За допомогою програмного пакета "Eviews" можливе оцінка регресії вигляду

$$Y = \beta_0 + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \beta_3 \cdot x_3 + \beta_4 \cdot x_4,$$

де Y – загальні витрати на наукові дослідження та розробки, млн грн, x_1 – чисельність науковців (осіб), x_2 – обсяг фінансування, що припадає на одного науковця, млн грн, x_3 – частка державного фінансування науки у ВВП, %; x_4 – частка приватного фінансування науки. Джерело цих даних – офіційний сайт Державної служби статистики України.

Методологічно обґрунтування вибору факторів у такому наборі й обмеженні ґрунтується на певному переліку джерел, які досліджували вплив зміни джерел фінансування та чисельності науковців на загальні витрати на науку, зокрема варто згадати такі:

1) "Витрати на науку: скільки грошей отримала галузь за останнє десятиліття" (Слово і Діло, 2021). Інфографіка аналізує зміни фінансування науки в Україні за період з 2010 по 2020 рр., відображаючи динаміку витрат та їхній вплив на наукову сферу.

2) "Гроші на науку – чому економія на вчених шкодить державі". У цій статті О. Костюк (Костюк, 2022) обговорює наслідки недостатнього фінансування науки в Україні, підкреслюючи, як це впливає на кількість науковців і загальний науковий потенціал країни.

3) "Скільки коштів витрачають на науку в університетах?" (Репко, & Каспирович, 2020). Звіт Центру економічної стратегії аналізує обсяги фінансування наукових досліджень в українських університетах, досліджуючи, як зміни у фінансуванні впливають на чисельність науковців і загальні витрати на науку.

4) "Концентрація фінансування досліджень призводить до зниження граничної віддачі" (Mongeon et al., 2016). Дослідження міжнародної групи авторів аналізує,

як концентрація фінансування наукових досліджень впливає на їхню ефективність, вказуючи на зменшення граничної віддачі під час збільшення фінансування окремих дослідників.

Результати

Чисельність наукових працівників в Україні, як один із базових показників наукового потенціалу держави, демонструє стійку тенденцію до зниження впродовж 2000–2023 рр. Якщо на початку 2000 р. чисельність науковців перевищувала 120 тис. осіб, то станом на 2023 р. – зменшилася до 58,5 тис. осіб (рис. 1). Особливо відчутне скорочення відбулося після 2014 р., що пов'язано із соціально-економічними кризами й геополітичними викликами. Невтішна динаміка, імовірно, є наслідком низки системних проблем, серед яких – нестабільність фінансування (обмеження фінансування наукових програм), невисокий рівень оплати праці, а також недостатня підтримка молодих учених, з 2022 р. – додався новий міграційний виклик.

Поряд із цим варто зазначити, що існує певний досвід стимулювання наукової активності в численних кадрових показниках, як-то 2010 рік – коли було зафіксовано статистичне зростання чисельності працівників, зайнятих у науково-дослідних і дослідно-конструкторських роботах. Причиною є кілька факторів: у цей період уряд активізував підтримку науково-дослідницьких установ та університетів, що могло сприяти розширенню кадрового складу (як-то Указ Президента України № 926/2010. Указ оголосив 2011 р. Роком освіти й інформаційного суспільства, передбачаючи заходи для покращення функціонування й інноваційного розвитку освіти в Україні); у цей період спостерігалось незначне зростання витрат на науку з боку держави й окремих міжнародних програм (як-то Горизонт 2020) підтримки досліджень, що могло стимулювати збільшення найму науковців тощо.

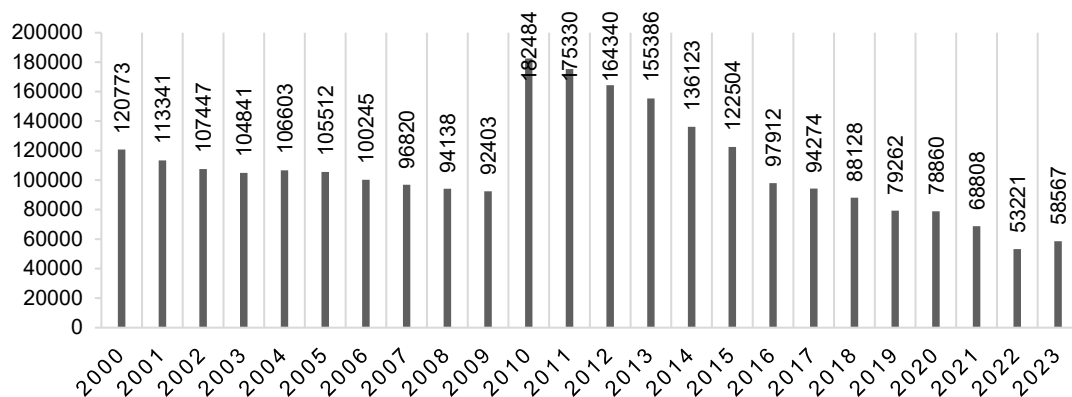


Рис. 1. Чисельність працівників в Україні, які задіяні у виконанні наукових досліджень і розробок, осіб

Джерело: побудовано авторами за даними (Державна служба статистики України, 2024а).

Скорочення чисельності наукових кадрів має негативні наслідки для розвитку інноваційної економіки, що ослаблює здатність держави генерувати нові знання й технології (Roskladka et al., 2020). Крім того, зростання міграції науковців за кордон із професійних мотивів та їхній перехід до інших секторів економіки загрожують не лише уповільненням наукового поступу, а й створюють додаткові ризики для довгострокового збереження наукового потенціалу України.

Одночасно із зазначеним, втрата критичної маси наукового потенціалу веде до концентрації наявних

ресурсів на меншій чисельності дослідників (Karustian et al., 2021), що може позитивно позначитися на окремих сферах досліджень, але створює ризик недофінансування пріоритетних наукових напрямів. Тривале зменшення чисельності науковців засвідчує потребу в перегляді державної політики у сфері науки та формуванні стратегічних заходів для її відновлення.

Для подолання цієї проблеми актуальним є впровадження цілісних національних програм, спрямованих на збереження та посилення наукового капіталу України. Створення вигідних умов для праці та проведення

досліджень, підвищення заробітної плати, надання грантів і можливостей для академічного зростання можуть зупинити відтік науковців і залучити молодих учених до науково-дослідної діяльності в Україні.

За останні 20 років загальні витрати на наукові дослідження та розробки в Україні мали позитивну динаміку. 2000 р. обсяг фінансування становив близько

1,76 млрд грн, тоді як 2023 р. ця сума перевищила 21,3 млрд грн (рис. 2). Таке зростання може бути пов'язано з намаганням держави та, ймовірно, приватного сектору забезпечити підтримку наукової сфери, незважаючи на тривалі економічні виклики. Водночас у відносному вимірі фінансування залишається на низькому рівні, як частка витрат на НДР від ВВП.

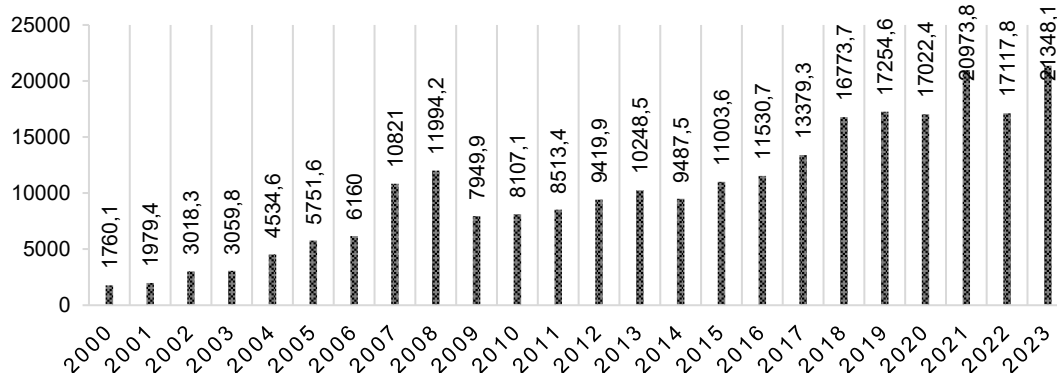


Рис. 2. Загальні витрати на виконання наукових досліджень і розробок, млрд грн

Джерело: побудовано авторами за даними (Державна служба статистики України, 2024b).

Збільшення обсягів витрат на науку може розглядатися як реакція на світові науково-технологічні тренди та спроба зберегти національний науковий потенціал у стратегічно важливих галузях. Проте зростання фінансування на фоні зменшення чисельності наукових працівників не обов'язково є ознакою покращення ситуації: така диспропорція може відображати зростання вартості наукових технологій або недостатнє включення нових наукових кадрів у систему фінансування.

Безсумнівно, покращення фінансування досліджень позитивно впливає на якість власне наукових робіт, однак, основною проблемою залишається низький рівень фінансової підтримки науки порівняно з провідними країнами світу. Країни з успішним розвитком науки виділяють значно більшу частку бюджету на НДР, а також залучають більше приватних інвестицій у наукові проекти.

Для забезпечення сталого розвитку наукової сфери в Україні необхідно не лише збільшити рівень державного фінансування, але й гарантувати його стабільність. Спираючись на сказане, це дозволить ЗВО, науковим установам і дослідникам формувати довгострокові дослідницькі стратегії та уникнути ризиків, що пов'язані з

фінансовою дестабілізацією. Крім того, важливим завданням є активізація участі приватного сектору у фінансуванні наукових досліджень, що знизить залежність від державного бюджету та покращить умови для впровадження інновацій.

Обсяг фінансування, що припадає на одного науковця, суттєво зріс протягом останніх двох десятиліть. 2000 р. цей показник становив лише 0,01 млн грн, тоді як 2023 р. – 0,36 млн грн (рис. 3). Загалом, таке зростання може бути наслідком цілеспрямованої концентрації фінансових ресурсів на обмеженому колі дослідників із метою покращення умов для наукової діяльності. Зрозуміло, що збільшення фінансування на одного науковця зумовлено процесами оптимізації наявних ресурсів. Як позитивний момент варто зазначити, що вказана тенденція потенційно впливає на продуктивність та якість досліджень, оскільки науковці отримують більше можливостей для реалізації проєктів, але попри це, концентрація ресурсів у руках обмеженої чисельності дослідників становить загрозу для збереження різноманіття напрямів наукових досліджень.

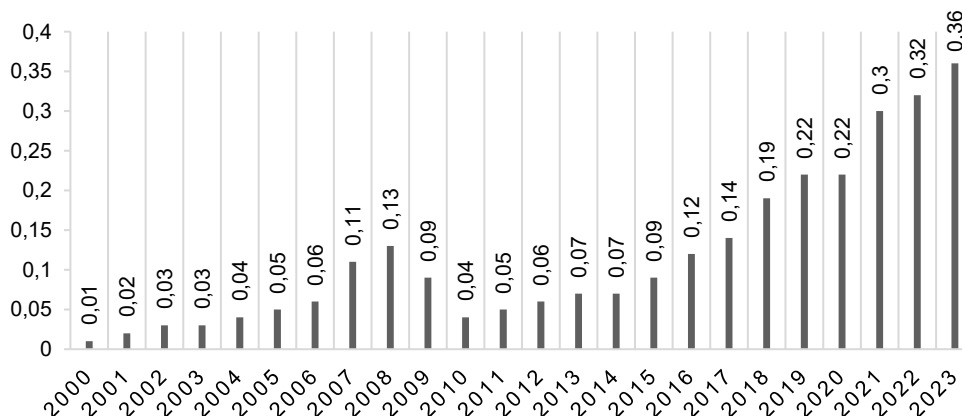


Рис. 3. Обсяг фінансування, що припадає на одного науковця, млн грн

Джерело: розраховано авторами за даними (Державна служба статистики України, 2024a; 2024b).

Істотне зростання асигнувань може бути інтерпретоване як спроба гарантувати високі стандарти в межах визначених пріоритетних досліджень. Проте цей підхід не розв'язує проблеми нестачі молодих учених і не сприяє розширенню наукового спектра досліджень. За відсутності належної підтримки молодих науковців і нових напрямів досліджень концентрація ресурсів може призвести до однобічного розвитку наукової сфери.

Для забезпечення сталого розвитку науки недостатньо лише збільшувати фінансування окремих науковців, необхідно також розробляти й упроваджувати програми заохочення молоді до вибору наукової кар'єри, що стане

підґрунтям для стабільного припливу нових кадрів і підтримки наукового розмаїття.

Структура фінансування наукової діяльності в Україні, зокрема і частка витрат на науку у ВВП та джерела фінансування, зазнала суттєвих змін за аналізований період. Спостерігається стійке зниження частки державного фінансування: з 0,36 % у 2000 р. до 0,13 % у 2023 р. Паралельно із цим, частка приватного фінансування коливалася в межах від 0,84 % до 0,17 %, що вказує на нестабільність і недостатню активність бізнес-сектору в інвестуванні у наукові дослідження (рис. 4).

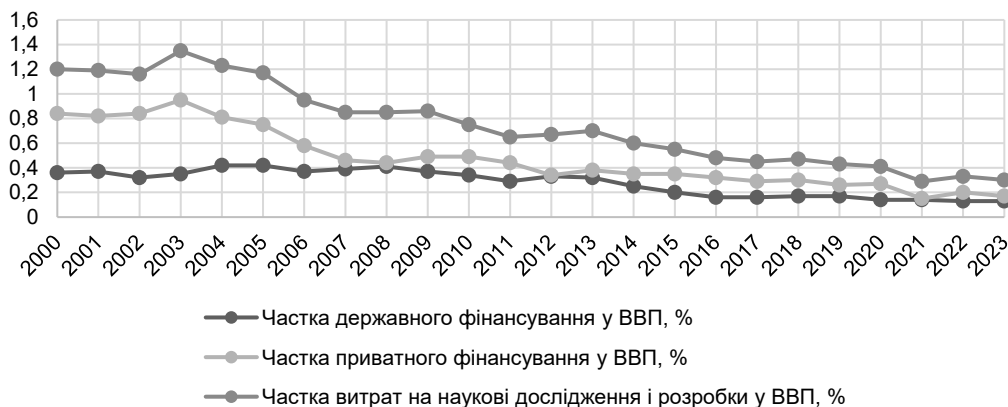


Рис. 4. Частка фінансування НДР у ВВП та джерела фінансування

Джерело: побудовано авторами за даними (Державна служба статистики України, 2024b; 2024c).

Скорочення обсягів державного фінансування у відсотковому відношенні до ВВП спричинене дією низки макроекономічних факторів, серед яких фінансові кризи, зростання соціальних витрат і зміна бюджетних пріоритетів. Відбулося також зменшення частки приватного фінансування наукових досліджень, що є індикатором слабкої інтеграції між наукою та бізнесом в Україні. У світовій практиці приватний сектор відіграє вагомий роль у підтримці НДР, що надає можливість нарощувати інвестиції та пришвидшувати впровадження інновацій. Натомість вітчизняна напружена ситуація може бути пов'язана з низьким рівнем інноваційного розвитку й обмеженими інвестиційними можливостями приватних компаній. Залучення приватного сектору до фінансування науки має стати важливим орієнтиром для підвищення конкурентоспроможності наукової сфери в Україні.

Потрібно окремо наголосити, що Національний фонд досліджень України (НФДУ) відіграє ключову роль у фінансуванні наукових досліджень і розробок, надаючи грантову підтримку на конкурсній основі. Це сприяє розвитку науки, стимулює інновації та забезпечує інтеграцію українських науковців у міжнародний науковий простір. Якщо 2023 р. державний бюджет України передбачав 11,9 млрд грн на наукову та науково-технічну діяльність, то для діяльності НФДУ та надання грантової підтримки науковим установам незалежно від їх відомчого підпорядкування було передбачено 505 млн грн (це становить приблизно 4,2 % від загального державного фінансування науки). Станом на жовтень 2023 р. НФДУ використав 430 млн грн (92 % від запланованих 465 млн грн) на грантову підтримку наукових досліджень. Фонд продовжував реалізацію 153 наукових досліджень, розпочатих у попередніх роках, та 67 нових проектів у межах конкурсу "Наука для відбудови України у воєнний і повоєнний періоди" (Міністерство фінансів України,

2023). У 2024 р. бюджет НФДУ також перевищував 500 млн грн.

Якщо перейти до модельних розрахунків за даними 2000–2023 рр., то отримаємо за допомогою звичайного методу найменших квадратів таку регресійну модель:

$$Y = 11269,12 + 0,003974 \cdot x_1 + 33849,06 \cdot x_2 - 574,7841 \cdot x_3 - 10871,26 \cdot x_4, R^2 = 0,96.$$

Оскільки *Prob. (F-statistic) = 0,0000*, що менше ніж 0,05 (рівень похибки), а поговті і за 0,01, – це дозволяє зробити висновок про адекватність моделі за будь-якого рівня значущості.

У програмному пакеті "Eviews" для перевірки гіпотези про значущість змінної порівняно значення *p-value* з рівнем похибки. Для цієї моделі:

- *Prob. (x₁) = 0,7773*, що є більше ніж 0,01 та 0,05 – змінна *x₁* є незначущою;
- *Prob. (x₂) = 0,0002*, що є менше ніж 0,01 та 0,05 – змінна *x₂* є значущою;
- *Prob. (x₃) = 0,8911*, що є більше ніж 0,01 та 0,05 – змінна *x₃* є незначущою;
- *Prob. (x₄) = 0,0001*, що є менше ніж 0,01 та 0,05 – змінна *x₄* є значущою.

Вагомим висновком такого кроку дослідження є те, що фактори *x₁* (чисельність науковців) та *x₃* (частка державного фінансування науки у ВВП) виявилися незначущими для пояснення загальних витрат на наукові дослідження та розробки, це може бути зумовлено такими причинами:

- низька кореляція з витратами: адже чисельність науковців сама по собі не гарантує збільшення витрат на науку, якщо фінансування на одного науковця є стабільним або зменшується;
- вплив продуктивності: важливішим фактором може бути ефективність використання коштів, а не абсолютна кількість науковців;

- відтік кадрів і нерівномірне фінансування: якщо значна частина науковців працює в умовах недостатнього фінансування або виїжджає за кордон, їхня кількість не відображатиме реальні обсяги витрат;

- загальний рівень ВВП: якщо ВВП країни зростає, але частка витрат на науку залишається сталою або зменшується, це не сприятиме збільшенню загальних витрат;

- альтернативні джерела фінансування: збільшення загальних витрат на науку може більше залежати від приватного сектору, міжнародних грантів або інвестицій, ніж від державного фінансування;

- неефективність розподілу державних коштів: навіть якщо частка державного фінансування відносно ВВП висока, кошти можуть розподілятися неефективно, що знижує вплив цього показника на реальні витрати.

Як бачимо, основні чинники, що визначають загальні витрати на науку, можуть бути пов'язані з ефективністю фінансування (фінансування на одного науковця) та структурою джерел коштів (як-то частка приватного фінансування), а не лише з чисельністю науковців чи часткою державного фінансування у ВВП. Отже, політика кількісного штучного нарощення молодих вчених чи загалом науковців (масофікація PhD) не є запорукою ефективного фінансування науки в країні.

Отже, оскільки не всі фактори значущі, то для виявлення найкращої прогностичної моделі побудовано регресію тільки з факторами x_2 та x_4 :

$$Y = 11927,29 + 32474,21 \cdot x_2 - 11351,92 \cdot x_4, R^2 = 0,96.$$

Побудована модель є адекватною та якісною, а коефіцієнти вже є значущими.

У більшості випадків для аналізу впливу незалежної змінної на залежну використовують оцінки коефіцієнтів моделі, проте використовується також альтернативний підхід – середній коефіцієнт еластичності.

Результати аналізу коефіцієнтів еластичності демонструють:

- збільшення обсягу фінансування, що припадає на одного науковця, на 1 % призводить до зростання загальних витрат на наукові дослідження та розробки на 0,37 %;

- збільшення частки приватного фінансування науки на 1 % призводить до зменшення загальних витрат на наукові дослідження та розробки на 0,52 %.

Моделі було комплексно перевірено за такими економетричними гіпотезами:

- на наявність мультиколінеарності: VIF-тест підтвердив відсутність явища мультиколінеарності між обраними для моделі факторами, адже значення набагато менші за 10 і становлять 2,33;

- на нормальність збурень: значення $Probability = 0,477207 > 0,05$, тоді збурення побудованої моделі підпорядковуються нормальному розподілу;

- на стійкість моделі: за тестом Чоу відхиляється альтернативна гіпотеза про наявність структурних змін у переломній точці (2019 р.), тобто модель є стійкою;

- на зайві змінні: нульова гіпотеза відхиляється, тобто модель не варто скорочувати за рахунок змінних x_2 та x_4 ;

- на наявність гетероскедастичності: за критеріями Вайта, Бройша – Пагана – Годфрі та Глейзера гетероскедастичність не виявлено;

- на наявність автокореляції: за критерієм Бройша – Годфрі автокореляція відсутня в моделі.

Вказана модель у такій елементарній постановці нашою є на такі висновки: якщо фактор x_2 (обсяг фінансування на одного науковця) має позитивний вплив на загальні витрати на наукові дослідження та

розробки, а x_4 (частка приватного фінансування науки) має обернений вплив, це може свідчити про таке:

- це логічний результат (щодо x_2), оскільки зростання фінансування на одного науковця означає, що в систему науки вливають більше коштів;

- високе фінансування на одного науковця може свідчити про кращі умови для досліджень, доступ до сучасного обладнання, вищі зарплати, що сприяє зростанню загальних витрат на науку;

- цей фактор (x_2) може бути більш значущим, ніж загальна чисельність науковців (x_1), оскільки ефективність науки може більше залежати від рівня фінансування, а не від кількості зайнятих у галузі людей.

Якщо частка приватного фінансування зростає (x_4), але загальні витрати на науку знижуються або зростають меншими темпами, то це може свідчити про те, що або приватний сектор компенсує скорочення державних витрат, але не повністю; або спрямування приватних коштів йде на комерціалізацію, а не на фундаментальні дослідження (приватні інвестори зазвичай фінансують проекти, що мають швидку окупність, а не базові дослідження, які потребують значних ресурсів), або про низьку залученість бізнесу у науку. Якщо приватні інвестиції йдуть у короткострокові проекти або зосереджені лише в окремих галузях, це може не сприяти загальному зростанню витрат.

Зазначений розподіл впливів за аналізований період в Україні говорить про те, що загальні витрати на науку найбільше залежать від якісного (орієнтованого на науковця) фінансування, а не від самого джерела коштів. Державне фінансування, ймовірно, відіграє стабілізуючу роль, тоді як приватне може бути вибірковим або недостатньо ефективним.

Дискусія і висновки

Аналіз даних, проведений у межах дослідження, дає підстави для формулювання важливих висновків щодо фінансування науки в Україні та наявних тенденцій у цій сфері. Насамперед, спостерігаються суттєві зміни в обсягах фінансування наукової діяльності упродовж 2000–2023 рр. Уповільнення державної підтримки та нестабільність приватних інвестицій вказують на відсутність сталої моделі фінансування, що ускладнює довгострокове стратегічне планування в наукових установах і стримує розвиток інноваційного потенціалу.

Зменшення частки витрат на дослідження і розробки у ВВП свідчить про нагальну потребу в посиленні підтримки наукової сфери з боку як держави, так і приватного сектору. Необхідно формувати стимули для залучення бізнесу до інноваційної діяльності, розвивати інфраструктуру для реалізації спільних проектів і створювати умови для сталого розвитку наукових досліджень в Україні.

Крім змін у структурі фінансування, виявлено негативну динаміку щодо чисельності наукових кадрів. Зменшення чисельності науковців становить загрозу для наукового капіталу України, оскільки зумовлює втрату критично важливих компетенцій у майбутньому. Відплив учених і зниження привабливості наукової кар'єри формують ризики для кадрової стабільності в академічному секторі. За умов зростання загальних витрат на науку така ситуація приводить до підвищення фінансування на одного науковця, однак не забезпечує збалансованого розвитку всієї наукової галузі.

Застосована в дослідженні модель продемонструвала високу ефективність, як аналітичний інструмент, для виявлення основних закономірностей і

тенденцій у сфері фінансування науки в Україні. Попри наявні обмеження, зокрема й потребу в регулярному оновленні даних і можливий вплив непередбачених зовнішніх чинників, модель забезпечує цілісне уявлення про динаміку розвитку наукової сфери. Подальше застосування такого модельного підходу дозволить своєчасно відстежувати зміни, оцінювати ефективність державних і приватних інвестицій у науку, а також формувати обґрунтовані рекомендації для підвищення науково-технологічної конкурентоспроможності України на міжнародному рівні. Проте, зрозуміло, що дане дослідження має кілька обмежень, які можуть впливати на його результати. По-перше, аналіз фінансування науки в Україні базується на доступних статистичних даних, які можуть мати певну невідповідність або бути застарілими. По-друге, дослідження охоплює лише офіційні джерела фінансування, що може не враховувати неформальні механізми підтримки наукових досліджень. Також варто зважати на можливий вплив зовнішніх економічних і політичних факторів, які не завжди можуть бути точно виміряні в межах цього аналізу.

З огляду на виклики, виявлені під час аналізу фінансування науки в Україні, перспективними є кілька напрямів для подальших досліджень. По-перше, доцільним є розширення модельного підходу з урахуванням регіонального виміру, що дозволить оцінити нерівномірність розподілу фінансування між різними науковими центрами країни. По-друге, перспективним є порівняльний аналіз з іншими країнами, зокрема державами Центрально-Східної Європи, які мають подібну постсоціалістичну спадщину, але демонструють вищі темпи розвитку наукового сектору.

Також важливо приділити увагу взаємозв'язку між фінансуванням і науковою продуктивністю, включаючи публікаційну активність, патентування та трансфер технологій. Це дозволить оцінити ефективність використання ресурсів у науковій сфері. Подальші дослідження можуть включати якісні методи, зокрема інтерв'ю з ключовими стейкхолдерами – науковцями, керівниками установ, представниками урядових структур (напр., МОН) – для глибшого розуміння бар'єрів і можливостей розвитку.

На окрему увагу заслуговує вивчення інструментів державно-приватного партнерства в науці, а також оцінювання впливу міжнародних грантових програм (Horizon, NATO SPS, COST тощо) на сталий розвиток української науки. Залучення таких факторів дозволить сформувати більш комплексне бачення шляхів інтеграції української науки у світовий науковий простір.

Крім того, доцільно застосувати підхід просторової автокореляційної регресії (spatial autocorrelation regression) для дослідження територіальної взаємозалежності показників фінансування та наукової активності в регіонах України. Такий підхід дозволяє виявити, чи впливають показники одного регіону (напр., обсяги фінансування, кількість науковців або публікацій) на сусідні регіони, що важливо у контексті формування регіональної політики підтримки науки. Моделі типу SAR (Spatial Autoregressive) або SEM (Spatial Error Model) можуть бути використані для виявлення просторових ефектів у розподілі ресурсів або оцінюванні ефективності інвестицій у науку на регіональному рівні. Також можливо до речно включити просторову вагову матрицю для аналізу впливу між областями, що дозволить точніше врахувати "spillover-ефекти" та взаємозалежність наукового розвитку в суміжних територіях.

Внесок авторів: Ганна Харламова – концептуалізація, методологія, побудова моделі, висновки, написання – перегляд і редагування; Марія Наумова – підготовка огляду літератури та теоретичних засад дослідження, формальний аналіз, візуалізація, написання – оригінальна чернетка.

Подяки, джерела фінансування. Результати отримано в межах проекту НФДУ ("Передова наука в Україні") "Теоретичні засади гармонізації редакційних практик українських наукових видань із міжнародними стандартами для конкурентоспроможної інтеграції України до європейського простору відкритої науки" 2023.03/0192(2024–2026).

Список використаних джерел

- Державна служба статистики України. (2024а, 30 листопада). Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/vvndrvr_10_20ue.xlsx
- Державна служба статистики України. (2024b, 30 листопада). Витрати на наукові дослідження і розробки за секторами діяльності. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/v_sd_ue.xlsx
- Державна служба статистики України. (2024с, 30 листопада). Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок за категоріями персоналу. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/kpzvndkrp_10_20_ue.xlsx
- Карпенко, В. (2024). Структура та особливості проведення наукових досліджень у системі Міністерства оборони: досвід провідних країн світу для України. *Військова освіта*, 49(1), 62–74. <http://doi.org/10.33099/2617-1775/2024-01/62-74>
- Коритник, Т. К., & Кочеткова, О. П. (2020). Ключові підходи до запровадження нового механізму фінансування науки. *Фінанси України*, 5, 84–93. <https://doi.org/10.33763/finukr2020.05.084>
- Корновенко, Л., & Корновенко, С. (2024). Розвиток науки у повоєнній Україні: рефлексії в умовах воєнного стану. *Axis Europae*, 4, 86–98. <http://doi.org/10.69550/3041-1467.4.310369>
- Костюк, О. (2022, 6 лютого). Економія на вчених: як пов'язані наука і ВВП. *Дзеркало тижня*. <https://zn.ua/ukr/science/ekonomija-na-vchenikh-jak-povjazani-nauka-i-vvp.html>
- Куранда, Т. К., & Кочеткова, О. П. (2021). Стан та проблеми фінансування наукової сфери за підсумками моніторингу. *Наука, технології, інновації*, 20(4), 3–13. <http://doi.org/10.35668/2520-6524-2021-4-01>
- Лученко, Д., Цувіна, Т., Карнаух, Б., Філатова-Білоус, Н., Євков, А., & Шуміло, І. (2024). Імплементація принципів відкритої науки в законодавство України: європейський досвід та національні особливості. *Проблеми законності, Спецвипуск*, 15–60. <https://doi.org/10.21564/2414-990X.166.315471>
- Міністерство фінансів України. (2023, 6 лютого). Мінфін: На фінансування науки у 2023 році спрямовано майже 12 млрд гривень. https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_na_finsuvannia_nauki_u_2023_rotsi_s_priamovano_mai_zhe_12_mldr_griven-3825?utm_source=chatgpt.com
- Писаренко, Т. В., Куранда, Т. К., & Кочеткова, О. П. (2020). Фінансове забезпечення наукових досліджень і розробок: стан, тенденції. *Наука, технології, інновації*, 4, 3–14. <http://doi.org/10.35668/2520-6524-2020-4-01>
- Репко, М., & Касперович, Ю. (2020). *Скільки коштів витрачають на науку в університетах?* Центр економічної стратегії. <https://surl.li/tlynwk>
- Сас, С. П. (2022). Європейські тенденції та перспективи фінансування вищої освіти і науки. *Економічний форум*, 12(1), 152–161. <http://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-1-19>
- Сиренко, К. Ю. (2018). Фінансування наукової та науково-технічної діяльності як ефективний важіль підвищення конкурентоспроможності країни: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Прийзовський економічний вісник*, 10(5), 97–102. http://rev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/18.pdf
- Слово і Діло. (2021, 2 червня). Витрати на науку: скільки грошей отримала галузь за останнє десятиліття. <https://www.slovovidlo.ua/2021/06/02/infografika/pravo/vytraty-nauku-skilky-hroshej-otrymala-haluz-ostanni-11-rokiv>
- Соколовська, А. М., & Петраков, Я. В. (2018). Зарубіжні моделі фінансування науки. *Фінанси України*, 2, 48–71. <https://doi.org/10.33763/finukr2018.02.048>
- Терещенко, Г. М. (2019). Теоретичні підходи до побудови системи фінансового забезпечення науки. *Освітня аналітика України*, 3, 85–96. <https://doi.org/10.32987/2617-8532-2019-3-85-96>
- Тимків, А. (2022). Стратегія розвитку української науки в умовах відновлення економіки країни. *Молодий вчений*, 105(5), 36–45. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2022-5-105-7>
- De Rijcke, S., Cosentino, C., Crewe, R., D'Ippoliti, C., Motala-Timol, S., & Binti, A. (2023). *The Future of Research Evaluation: A Synthesis of Current Debates and Developments*. Global Young Academy (GYA), the InterAcademy Partnership (IAP) and the International Science Council (ISC) Centre for Science Futures. <https://doi.org/10.24948/2023.06>
- Kapustian, O., Petlenko, Y., Ryzhov, A., & Kharlamova, G. (2021). Financial sustainability of a Ukrainian university due to the COVID-19 pandemic: A calculative approach. *Investment Management & Financial Innovations*, 18(4), 340–354.

Mongeon, P., Brodeur, C., Beaudry, C., & Larivière, V. (2016). Concentration of research funding leads to decreasing marginal returns. *Research Evaluation*, 25(4), 396–404.

Roskladka, A., Roskladka, N., Karpuk, A., Stavitsky, A., & Kharlamova, G. (2020). The data science tools for research of emigration processes in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 18(1), 70–81.

Schmidt, P. (2020). *Econometrics*. CRC Press. <https://doi.org/10.1201/9781003066958>

References

De Rijcke, S., Cosentino, C., Crewe, R., D'Ippoliti, C., Motala-Timol, S., & Binti, A. (2023). The Future of Research Evaluation: A Synthesis of Current Debates and Developments. Global Young Academy (GYA), the InterAcademy Partnership (IAP) and the International Science Council (ISC) Centre for Science Futures. <https://doi.org/10.24948/2023.06>.

Kapustian, O., Petlenko, Y., Ryzhov, A., & Kharlamova, G. (2021). Financial sustainability of a Ukrainian university due to the COVID-19 pandemic: A calculative approach. *Investment Management & Financial Innovations*, 18(4), 340–354.

Karpenko, V. (2024). Structure and specific features of conducting scientific research in the Ministry of Defense system: Experience of leading countries for Ukraine. *Military Education*, 49(1), 62–74 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.33099/2617-1775/2024-01/62-74>

Kornovenko, L., & Kornovenko, S. (2024). Development of science in post-war Ukraine: Reflections under martial law. *Axis Europae*, 4, 86–98 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.69550/3041-1467.4.310369>

Korytnyk, L. P. (2020). Key approaches to introducing a new science funding mechanism. *Finances of Ukraine*, 5, 84–93 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.33763/finukr2020.05.084>

Kuranda, T. K., & Kochetkova, O. P. (2021). The state and problems of science funding based on monitoring results. *Science, Technology, Innovation*, 20(4), 3–13 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.35668/2520-6524-2021-4-01>

Luchenko, D., Tsuvina, T., Karnaukh, B., Filatova-Bilous, N., Yevkov, A., & Shumylo, I. (2024). Implementation of open science principles in Ukrainian legislation: European experience and national specifics. *Problems of Legality, Special Issue*, 15–60 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.21564/2414-990X.166.315471>

Mongeon, P., Brodeur, C., Beaudry, C., & Larivière, V. (2016). Concentration of research funding leads to decreasing marginal returns. *Research Evaluation*, 25(4), 396–404.

Pysarenko, T. V., Kuranda, T. K., & Kochetkova, O. P. (2020). Financial support for scientific research and development: Current state and trends. *Science, Technology, Innovation*, 4, 3–14 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.35668/2520-6524-2020-4-01>

Repko, M., & Kasperovych, Y. (2020). *How much is science spent in universities?* Center for Economic Strategy [in Ukrainian]. <https://surl.li/tylnwk>

Roskladka, A., Roskladka, N., Karpuk, A., Stavitsky, A., & Kharlamova, G. (2020). The data science tools for research of emigration processes in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 18(1), 70–81.

Sas, S. P. (2022). European trends and prospects of funding higher education and science. *Economic Forum*, 12(1), 152–161 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-1-19>

Sirenko, K. Yu. (2018). Funding of scientific and scientific-technical activities as an effective tool for enhancing the country's competitiveness: National and international experience. *Pryazovsky Economic Bulletin*, 10(5), 97–102 [in Ukrainian]. https://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/18.pdf

Sokolovska, A. M., & Petrakov, Ya. V. (2018). Foreign models of science funding. *Finances of Ukraine*, 2, 48–71 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.33763/finukr2018.02.048>

Tereshchenko, H. M. (2019). Theoretical approaches to building a system of science funding. *Educational Analytics of Ukraine*, 3, 85–96 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32987/2617-8532-2019-3-85-96>

Tymkiv, A. (2022). Strategy for the development of Ukrainian science in the context of economic recovery. *Young Scientist*, 105(5), 36–45 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2022-5-105-7>

Word and Deed. (2021, June 2). Science expenditures: How much money the sector received over the past decade [in Ukrainian]. <https://www.slovoidilo.ua/2021/06/02/infografika/pravo/vytraty-nauku-silky-hroshej-otrymala-haluz-ostanni-11-rokiv>

Kostiuk, O. (2022, February 6). Saving on scientists: How science and GDP are connected. *Mirror Weekly* [in Ukrainian].

Ministry of Finance of Ukraine. (2023, February 6). The Ministry of Finance: Nearly UAH 12 billion allocated to science funding in 2023 [in Ukrainian]. https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_na_finansuvannia_nauki_u_2023_rotsi_s_priamovano_maizhe_12_mld_griven-3825

State Statistics Service of Ukraine. (2024, November 30). R&D personnel by occupation [in Ukrainian]. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/kpznvndrkp_10_20_ue.xlsx

State Statistics Service of Ukraine. (2024, November 30). Intramural R&D expenditure by R&D type [in Ukrainian]. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/vvndrvr_10_20ue.xlsx

State Statistics Service of Ukraine. (2024, November 30). Intramural R&D expenditure by sources of funds by sectors of performance [in Ukrainian]. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/v_sd_ue.xlsx

Schmidt, P. (2020). *Econometrics*. CRC Press. <https://doi.org/10.1201/9781003066958>

Отримано редакцією журналу / Received: 18.02.25
Прорецензовано / Revised: 01.04.25
Схвалено до друку / Accepted: 20.04.25

Ganna KHARLAMOVA, DSc (Econ.), Prof.
ORCID ID: 0000-0003-3614-712X
e-mail: ganna.kharlamova@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Mariia NAUMOVA, PhD (Econ.)
ORCID ID: 0000-0002-3670-0231
e-mail: mariianaumova@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

FUNDING OF THE SCIENTIFIC SECTOR IN UKRAINE: ISSUES AND DIRECTIONS FOR CHANGE

Background. The article analyzes the science funding model in Ukraine, focusing on its primary sources, dynamics, and impact on research activities. The study is grounded in statistical data and contemporary theoretical approaches to science funding. Special attention is paid to the role of governing and private science funding and their impact on total research and development (R&D) expenditures. The purpose of this study is to assess the impact of relevant factors on the dependent variable – the volume of science funding in Ukraine – to develop a strategic vision for enhancing the country's scientific potential.

Methods. The study employs a combination of general scientific and specific research methods: a comparative analysis – to identify current threats and challenges to Ukraine's scientific sphere; analysis and synthesis – to determine key directions for supporting Ukraine's scientific potential; and economic and statistical analysis – to examine trends in the development of science in Ukraine and to construct econometric regressions for analyzing the influence of key factors on R&D funding.

Results. The analysis focused on key indicators of research activity, including the number of researchers, total R&D expenditures, governing and private science funding shares, and R&D expenditures as a percentage of GDP. Based on the developed econometric model, the findings indicate that per-scientist funding has a significant positive effect on total R&D expenditures, while the share of private funding exhibits an inverse relationship. This may be attributed to inefficient resource allocation or insufficient business integration into the research sector. Conversely, the number of researchers and the share of governing science funding in GDP were statistically insignificant in modeling the total R&D expenditures, possibly due to the increasing emigration of scientists and the dominance of short-term funding strategies.

Conclusions. The study recommends enhancing state funding efficiency, incentivizing long-term private investments, and creating a balanced financial structure that ensures both fundamental and applied research development. Strengthening international cooperation and grant-based funding mechanisms could also contribute to the stability and growth of the national scientific sector.

Keywords: science, scientific research and development, funding, model.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses, or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.

УДК 338.246.027:336.64

JEL classification: H82

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/12>Лариса ШАУЛЬСЬКА, д-р екон. наук, проф.
ORCID ID: 0000-0002-7919-6733

e-mail: shaulska@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Леся ЧУБУК, д-р екон. наук, доц.

ORCID ID: 0000-0003-2217-7117

e-mail: lesiachubuk@knu.ua

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Дар'я ГАЙДАМАКА, магістр, консультант

ORCID ID: 0009-0006-6541-5866

e-mail: daria.haidamaka@gmail.com

ТОВ "EY Ukraine", Київ, Україна

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ФІНАНСОВИМИ ПОКАЗНИКАМИ: АНАЛІЗ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ

Вступ. Актуальність дослідження обумовлена новизною запровадженого у практику корпоративного управління порядку щорічного погодження пропозицій щодо окремих фінансових показників державних підприємств і відповідної моделі розрахунку інтегрального оціночного показника. Мета дослідження полягає у виявленні потенційних шляхів до покращення якості результатів, отриманих у разі застосування моделі. Об'єктом дослідження виступають методичні підходи до оцінювання ефективності діяльності державних підприємств, предметом – питання відповідності фінансових коефіцієнтів моделі оцінювання інтегрального показника галузевим та іншим відмітним особливостям діяльності підприємств.

Методи. Для дослідження моделі та формування рекомендацій щодо її покращення застосовано методи критичного аналізу та розрахунку фінансових показників у тестовому режимі, синтезу узагальнювальних висновків, а також порівняння для виявлення схожих методичних підходів з інструментом IMF SOE HEALTHCHECK Toolkit, що є міжнародним стандартом оцінювання фінансової складової ефективності державних підприємств.

Результати. Порівняльний аналіз двох методичних інструментів показав, що національна модель більш адекватна до сучасних умов вітчизняної економіки, ніж інструмент МВФ, але потребує доопрацювання. Наведено перелік потенційних шляхів до покращення результатів, отриманих за допомогою моделі, через усунення методологічних недоліків її побудови. Виявлено основний проблемний аспект моделі – відсутність врахування галузевої специфіки у процесі оцінювання, який проілюстровано практичним її застосуванням для оцінювання підприємства фінансового сектору. На основі отриманих результатів надано рекомендації щодо покращення якості оцінювання.

Висновки. Модель розрахунку інтегрального показника загалом є корисним інструментом для оцінювання фінансового здоров'я державних підприємств, але потребує певних доопрацювань з боку її розробників. Особливої уваги потребує адаптація коефіцієнтів моделі до потреб оцінювання підприємств фінансового сектору, адже дослідженням встановлено, що значна частина показників не підходить для оцінювання, спотворюючи відображення дійсного фінансового стану підприємств. Отже, на базі отриманих результатів аналізу надано ряд рекомендацій щодо поліпшення методологічних аспектів оцінювання запровадженої моделі.

Ключові слова: державні підприємства, оцінювання фінансового здоров'я підприємств, підприємства фінансового сектору, коефіцієнтний аналіз.

Вступ

Питання підвищення ефективності діяльності державних підприємств та її оцінювання залишається актуальним з моменту набуття Україною незалежності та трансформації економічної системи. Але імплементація багатьох управлінських рішень традиційно стикалася з низкою проблем, які уповільнювали оптимізацію та розвиток державного сектору економіки. Спостерігається також загострення цих питань в умовах воєнного стану, оскільки підприємства стикаються із впливом негативних чинників, що призводять до скорочення або зупинки діяльності, зменшення збуту продукції, втрати постачальників, нестачі працівників, зростання потреби у допомозі для відновлення функціонування та підвищення ресурсоефективності.

За останній рік Уряд (Кабінет Міністрів України) зробив значні кроки у процесах реформування державного сектору економіки. Оцінювання результатів ефективності діяльності матиме ключову роль, зокрема і як прозорий інструмент оцінювання якості реформування державних підприємств. Тому формування якісної методології оцінювання стає ключовим елементом розвитку підприємств державного сектору економіки.

Метою дослідження є аналіз нової моделі оцінювання окремих фінансових показників, а також обсягів

виплат на користь держави, бюджетного фінансування та квазіфіскальних операцій, зокрема й через виявлення її недоліків шляхом порівняння з інструментом IMF SOE HEALTHCHECK Toolkit та практичного застосування для оцінювання фінансового здоров'я вітчизняних державних підприємств, з подальшим формуванням рекомендацій для усунення виявлених вад і потенційних ризиків.

Об'єкт дослідження – методичні підходи до оцінювання ефективності діяльності державних підприємств, предмет – питання відповідності фінансових коефіцієнтів моделі оцінювання окремих фінансових показників, запровадженої Мінфіном України, а також галузевим та іншим особливостям діяльності підприємств.

Дослідження базується на аналізі законодавства України та міжнародних стандартів із питань управління державними підприємствами, основні з яких містяться у виданнях МВФ та ОЕСР.

Методи

У процесі дослідження використано методи аналізу, синтезу, порівняння. Аналіз дозволив розглянути окремі елементи моделі, а саме фінансові коефіцієнти, які використовують для оцінювання, виявити аспекти недоцільності або невідповідності їхнього застосування з позицій досягнення кінцевої мети оцінювання. Синтез

© Шаульська Лариса, Чубук Леся, Гайдамака Дар'я, 2025

допоміг об'єднати їх у цілісну систему та вивчити модель і її результати більш комплексно. Завдяки порівнянню вдалося визначити спільні та відмінні риси моделі й інструменту IMF SOE HEALTHCHECK Toolkit (International Monetary Fund, 2021). Деякі виявлені відмінності можуть бути використані для розроблення рекомендацій для покращення методології оцінювання. Насамкінець критичний аналіз і тестовий розрахунок коефіцієнтів для визначення інтегрального показника на прикладі фінансового підприємства застосовано для обґрунтування необхідності подальшого вдосконалення методики.

Результати

Економічні аспекти функціонування державних підприємств України – актуальна, але не широко представлена тема в публікаціях вітчизняних науковців. Під час аналізу літератури розглянуто роботи Н. Петришиної (Петришина, 2015), Ю. Алексерової (Алексерова, 2018), О. Посадневої та Т. Повод (Посаднева, 2021; Посаднева, & Повод, 2023), В. Вечерова (Вечеров, Орловська, & Кахович, 2021), Н. Курячої (Куряча, 2021), В. Слюсаря (Слюсар, 2023а; Sliusar, 2023b), О. Ярої (Яра та ін., 2023), Т. Гринько (Гринько, 2023), К. Рябової (Riabova, 2018). Основними сферами досліджень у вітчизняній науці є аналіз ролі державних підприємств у ринковій економіці України, аналіз наявних викликів і шляхи їх подолання, реформування сектору державної економіки тощо. Окремо вивчаються теми корпоративного управління та гармонізації української системи зі стандартами ЄС, як частина євроінтеграційних процесів. Також актуальними є дослідження макроекономічних аспектів діяльності державних підприємств, зокрема і їхній вплив на фінансову стабільність і фіскальну політику України. Деякі дослідження стосуються вивчення можливостей розроблення інтегрованих моделей оцінювання ефективності діяльності державних підприємств, які враховували б поруч із кількісними показниками й індикаторами ефективності у часі також і якісні, пов'язані з виконанням підприємствами соціальних функцій (Український інститут майбутнього, 2021).

Попри важливість сектору підприємств державної власності, особливо в економіках країн, які розвиваються або мають ринково-планову економіку, у зарубіжній фаховій літературі зустрічаються лише окремі наукові дослідження щодо методів вимірювання ефективності функціонування державних підприємств, оцінювання фінансових ризиків та їхньої боргової стабільності. З-поміж них доцільно назвати публікації про вимірювання ефективності фінансових інститутів за допомогою моделей аналізу охоплення даних (DEA) (Nguyen, Dalrymple, & Azim, 2022), комплексне оцінювання ефективності функціонування державних підприємств (Taghizadeh-Hesary et al., 2019), оцінювання фіскальних ризиків державних підприємств із використанням методів бенчмаркінгу та стрес-тестування (IMF PFM BLOG, 2022). Узагальнення підходів до оцінювання ефективності діяльності державних підприємств, здійснене у дослідженні (Taghizadeh-Hesary et al., 2019, pp. 2–5), показує, під час оцінювання автори використовують різні методи оцінювання залежно від виду їхнього аналізу. Деякі автори оцінюють продуктивність на основі рентабельності й інших фінансових показників, тоді як інші зосереджуються на вивченні різниці у продуктивності й ефективності між державними підприємствами та приватними фірмами. Водночас, хоча методи оцінювання і відрізняються від одного дослідження до іншого, в загальному випадку надають перевагу вимірюванню ефективності, продуктивності та прибутковості. Отже,

тема оцінювання ефективності діяльності державних підприємств потребує додаткового вивчення в аспекті методів і моделей оцінювання й обґрунтування вибору конкретних показників.

Держава, як власник державних компаній, несе відповідальність за їхню ефективність. Вона встановлює цілі, які відповідають потребам соціального й економічного розвитку держави:

- фінансові цілі (забезпечення фінансової стійкості, ефективне використання вкладеного капіталу, задовільного рівня ліквідності та платоспроможності, прибутковості та дивідендної доходності комерційних державних підприємств);

- операційні цілі (заходи з підвищення ефективності операційних процесів, оптимізації виробництва, ефективного використання ресурсів і диверсифікації продукції, а також заходи з підвищення рівня задоволеності споживачів і цільової аудиторії від отриманих послуг);

- нефінансові цілі (результати виконання цілей державної політики та спеціальних обов'язків, спроможності задовольнити суспільні інтереси, а також оцінювання соціальної відповідальності, соціального захисту працівників, заохочення їхнього професійного розвитку, оцінювання заходів щодо підтримки сталого розвитку) (Верховна Рада України, 2006; Чумак, 2019).

Ефективність досягнення цілей державної компанії напряму залежить від виконання зазначених вище цілей. Спеціальні показники ефективності для моніторингу їхнього виконання містяться у Листі очікування, стратегічному плані розвитку й інших планах підприємства.

Міжнародні стандарти щодо ефективного управління підприємствами встановлюють такі організації: ОЕСР, ЄБРР, Міжнародний банк та МВФ.

МВФ, наприклад, розробив модель для оцінювання діяльності підприємств – IMF SOE HEALTHCHECK Toolkit, яка націлена на допомогу урядам здійснювати моніторинг і контроль за діяльністю державних підприємств та оцінювати фіскальні ризики, пов'язані з їхньою діяльністю. Оцінювання здійснюється за трьома напрямками: рентабельність, платоспроможність, ліквідність. Інструмент можна використовувати як для оцінювання окремих підприємств, так і для всієї галузі. Отримані результати використовують для класифікації підприємств за визначеними категоріями ризику. Особливістю моделі полягає у тому, що в ній крім фінансових показників, використовують інтегральний показник імовірності банкрутства Альтмана (International Monetary Fund, 2021).

За минулий 2024 р. Уряд доклав значні зусилля для підвищення ефективності управління державними підприємствами за допомогою реформування. Запроваджено Політику державної власності (Кабінет Міністрів України, 2024а), Методичні рекомендації щодо підготовки Листа очікувань власника (Міністерство економіки України, 2024) та прийнято низку інших документів, затверджених Постановами КМУ, що висвітлюють деякі питання щодо функціонування державних підприємств. Зокрема запроваджено новий порядок для оцінювання ефективності діяльності державних компаній України, у частині їхнього фінансового стану. Модель оцінювання окремих фінансових показників, а також обсягів виплат на користь держави, бюджетного фінансування та квазі-фіскальних операцій застосовується до суб'єктів природних монополій і державних підприємств, плановий розрахунковий обсяг чистого прибутку яких перевищує 50 млн грн. Окремо ці показники можуть застосовуватись для фінансового оцінювання підприємств щодо виконання цілей та очікувань, визначених у Листі

очікувань. Метою моделі є відстеження балансу між обсягами виплат до державного бюджету та розвитком компанії, виявлення та запобігання фінансовим ризикам. Аналіз проводиться за трьома групами коефіцієнтів рентабельності, платоспроможності та ліквідності, розподіл за якими відбувається згідно з особливостями отримання фінансової підтримки від держави або навпаки – відповідно до наявності втрат через надання послуг за заниженими тарифами, детальніше це видно з табл. 1 (Кабінет Міністрів України, 2024b).

Оцінювання здійснюється за бальною системою за коефіцієнтами рентабельності, платоспроможності та ліквідності. Таким способом формується інтегральний показник, результати якого інтерпретують так:

прийнятний рівень – від 80 до 100 балів;

достатній рівень – від 60 до 79 балів;

недостатній рівень – від 30 до 59 балів;

неприйнятний рівень – менше 30 балів (Кабінет Міністрів України, 2024b).

Таблиця 1

Показники оцінювання фінансової ефективності, що увійшли до інтегрального показника

Група	Характеристика	Коефіцієнти для розрахунку
1	Підприємства, що не отримують фінансову підтримку від держави, державне кредитування та не здійснюють квазіфінансові операції	Коефіцієнт рентабельності діяльності (або коефіцієнт рентабельності власного капіталу для сфери фінансових послуг)
		Коефіцієнт фінансової стійкості
		Коефіцієнт поточної ліквідності
		+ 2 на вибір (але з різних груп Додатка Порядку 2)
2	Підприємства, що здійснюють квазіфінансові операції	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу
		Коефіцієнт фінансової стійкості
		Коефіцієнт поточної ліквідності
		+ 2 на вибір (але з різних груп Додатка Порядку 3)
3	Підприємства, що отримують бюджетне фінансування, кредити під державні гарантії або кредити з державного бюджету під відсоткові ставки, нижчі від ринкових	Коефіцієнт рентабельності EBITDA
		Коефіцієнт рентабельності власного капіталу
		Коефіцієнт фінансової стійкості
		Коефіцієнт відношення боргу до EBITDA
		Коефіцієнт поточної ліквідності

Джерело: складено авторами на основі (Кабінет Міністрів України, 2024b).

Якщо інтегральний показник достатній, але має негативну динаміку, або якщо він недостатній, Мінфін аналізує специфіку діяльності й інші чинники (Кабінет Міністрів України, 2024b). За неприйнятного рівня інтегрального показника Мінфін проводить консультації щодо можливостей покращення поточних результатів. Також отримані результати є основою для погодження обсягів виплат на користь держави, бюджетного фінансування та квазіфінансових операцій у плановому періоді (Кабінет Міністрів України, 2024b).

Модель структурно значно схожа на інструмент МВФ, зокрема і через однакові методичні підходи: врахування при оцінюванні рентабельності, платоспроможності, ліквідності. Така добірка груп показників є доволі збалансованим і різнобічним поглядом на діяльність підприємства. За допомогою показників рентабельності держава аналізує ефективність використання активів державного підприємства для отримання прибутку, який буде спрямовано на дивіденди виплати акціонерам. Оцінювання платоспроможності дає розуміння, чи стійке державне підприємство до непередбачуваних збитків, чи погасить воно вчасно свої борги і при цьому зможе продовжувати свою господарську діяльність, а також, чи не несе воно фінансових ризиків державі. Ліквідність дозволяє оцінити здатність державного підприємства сплатити вчасно всі поточні зобов'язання (International Monetary Fund, 2021, p. 6). Спираючись на це, можна зробити висновок, що модель на перший погляд здається привабливою для використання.

Деталізований порівняльний аналіз обох моделей наведено в табл. 2.

Як бачимо, обидві моделі оцінювання не є ідеальними і всеохоплюючими за сферами застосування та потребують доопрацювання. Обидві моделі мають свої переваги, а також мають потенціал щодо їх удосконалення. Проблемні аспекти та напрями підвищення обґрунтованості інтегрального показника подано нижче.

1. Ризик дисфункціональної поведінки, особливо для соціально значущих підприємств. Велика кількість державних підприємств мають як комерційні цілі (бути прибутковими), так і нефінансові (цілі реалізації державної політики, соціальні цілі, цілі щодо підтримки державної безпеки та суверенітету тощо). За умов застосування стандартизованих фінансових показників для всіх підприємств, може потенційно виникнути конфлікт з основною метою діяльності підприємства. У гонитві за прийнятними рівнями фінансових показників, підприємства можуть нехтувати основними своїми цілями та завданнями.

Розглянемо, наприклад, АТ "Укрзалізниця", яке має забезпечити доступність послуг громадського транспорту для широкого загалу. У поняття доступність вкладається не лише цінова політика, а й покриття залізничного полотна, наявність сполучення у віддалених малонаселених пунктах. Орієнтир на прибутковість може спричинити підвищення тарифів (зокрема й маніпуляції з квитками, вагонами (відмова від плацкартних) тощо), скорочення кількості потягів або повну їх відміну на неприбуткових маршрутах, що суперечитиме меті існування підприємства.

НАК "Нафтогаз України" й інші підприємства видобувної промисловості можуть підвищувати рентабельність у короткостроковій перспективі за рахунок застосування небезпечніших для навколишнього середовища методів видобутку (на верхній межі дозволеної норми обсягів видобутку копалин).

Прикладами інших можливих конфліктів комерційних та інших (операційних, соціальних) цілей підприємств можуть бути такі: нехтування безпекою на електростанціях, виснажливе користування ґрунтами, інтенсивне вирубування лісу тощо.

Потенційне розв'язання проблеми – розроблення показників на рівні груп чи галузей, які синхронізували б фінансову та нефінансову складові. У разі застосування спеціалізованих показників, які дозволили б окремо оцінити комерційну та некомерційну діяльність державного

підприємства, акцент зміститься з прибутковості на ефективність. Наприклад, для підприємств лісового господарства як спеціалізовані показники можна використати прямі витрати на заготівлю та збут на тонну, показники, пов'язані зі збільшенням площі лісових насаджень у межах узгодженого бюджету тощо (значущі для державних підприємств показники, в межах їхнього контролю, мають пропонуватися органами управління підприємств, їх добір і цільові значення – повинні перевірятися відповідними галузевими міністерствами до початку погодження із центральними органами). Також можливо варто

застосувати інтегрований підхід для одночасного оцінювання фінансових і нефінансових складових. Наприклад, відповідно до Рекомендацій ОЕСР державі варто проводити окреме оцінювання комерційних і некомерційних складових діяльності державних підприємств, щоб мінімізувати вплив спеціальних зобов'язань, бюджетного фінансування та квазіфіскальних операцій на оцінювання фінансових показників та не знижувати вимоги до цільової рентабельності (OECD, 2024). Нині існує деяка адаптація цього принципу в моделі, але вона недостатня для справедливого оцінювання підприємств.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз моделей оцінювання ефективності державних підприємств			
Критерій	Модель розрахунку інтегрального показника	Інструмент МВФ	Коментар
Кількість показників	5 показників	15, але деякі можна не використовувати для підрахунку остаточного результату	Підхід моделі розрахунку інтегрального показника є більш збалансованим, адже встановлює чітку кількість показників із розподілом за видами критеріїв (у разі застосування інструменту МВФ підприємство може зловживати сильними сторонами, що спотворить результат аналізу). Також кількість показників моделі інтегрального показника є оптимальною: не обтяжує підприємства розрахунком, а відповідальні органи моніторингом
Вибір показників	Є 2 на вибір, а для тих підприємств, що фінансуються з бюджету – 5 чітко сформованих показників (бо це найризикованіші підприємства)	Немає чіткого правила вибору, але рекомендується вибирати залежно від діяльності державного підприємства	Модель розрахунку інтегрального показника ґрунтується на підході, що передбачає надання підприємствам певної свободи у виборі показників (за можливості). Щодо підприємств із бюджетним фінансуванням, то варто також приділити увагу адаптації моделі під особливості конкретних підприємств
Сфера застосування	Природні монополії та державні підприємства з плановою прибутковістю більше 50 млн грн	Усі державні підприємства, що здійснюють комерційну діяльність (крім банків і фінансових)	Модель розрахунку інтегрального показника передбачає селективність охоплення під час оцінювання, застосування лише щодо певних видів підприємств, у той час як інструмент МВФ зорієнтовано на широке використання для сфери оцінювання комерційних підприємств
Можливість застосування для оцінювання фінансового сектору	Передбачена формально, але практично не може бути забезпечена	Немає	Інтегральний показник потребує доопрацювання й адаптації для оцінювання фінансових підприємств
Можливість застосування для оцінювання бюджетних установ	Немає	Немає	Інструменти оцінювання обох моделей варто застосовувати лише для комерційних підприємств, у іншому випадку застосування коефіцієнтного аналізу не має сенсу
Варіація порогових значень коефіцієнтів	Є, залежно від того, чи здійснює державне підприємство квазіфіскальні операції, чи залучає кредитування під державні гарантії або з бюджету	Немає	Методичний підхід моделі розрахунку інтегрального показника виглядає як більш раціональний, особливо з погляду можливостей зменшення граничних значень для державних підприємств, що здійснюють квазіфіскальні операції, для пом'якшення тиску зобов'язань. Також на відміну від інструменту МВФ у ньому передбачено верхні граничні значення для показників ліквідності

Джерело: складено авторами на основі (International Monetary Fund, 2021; Кабінет Міністрів України, 2024b).

2. Зовнішній вплив на прибутки підприємства. Фінансові показники багатьох державних підприємств можуть певною мірою залежати від зовнішніх чинників, рішень регулятора ринку або суб'єкта управління. Отже, рівень показників стає неконтрольованим із боку державного підприємства, зазнає впливу систематичних ризиків. Наприклад, дохідність АТ "НЕК "Укренерго" залежить від установлених тарифів на електроенергію Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. З міркувань доступності суспільного блага для всіх верств населення, ціни на електроенергію встановлюють нижчі за ринкові. Таке рішення напряму впливає на фінансовий результат компанії через зменшення чистого доходу.

Також варто враховувати нагромадження пільг, наданих державою для певних соціальних груп. Інший приклад негативного впливу систематичних ризиків – повномасштабне вторгнення. Через закриття повітряного простору для цивільної авіації з погляду безпеки, окремі підприємства – державні та комунальні аеропорти, ДП "Украерорух" – втратили ринок через відсутність комерційних рейсів. Отже, у процесі фінансового оцінювання Уряду варто враховувати ступінь контрольованості державним підприємством фінансових результатів. 3. Невраховування галузевих особливостей підприємств, зокрема й фінансових. Модель не передбачає корегування граничних значень залежно від галузі. Це

може призвести до того, що досягнення цільових показників для отримання "прийнятного" рівня інтегрального показника для низки підприємств буде неможливим. Варто враховувати особливості бізнес-моделей, зокрема і способи формування чистого доходу та чистого прибутку, тривалість фінансового та виробничого циклів, наявність запасів тощо. Такий підхід дозволяє врахувати особливості кожного сектору економіки, забезпечити точнішу оцінку результатів діяльності та сприяти впровадженню відповідних стратегій для покращення фінансових показників. Нехтування галузевими відмінностями у фінансовому оцінюванні може призвести до демотивації персоналу підприємства або дисфункціональної поведінки.

4. Негативний вплив наявності активів, що розміщені на окупованих територіях, на значення фінансового показника підприємства в цілому. Модель не передбачає процедуру розрахунку показників в умовах втрати контролю над частиною підприємства внаслідок вторгнення. Згідно з листом Державної податкової служби України, необоротні активи та запаси, які відображалися в бухгалтерському обліку до введення воєнного стану та які на дату складання фінансової звітності фактично перебувають на тимчасово окупованій території або в районах проведення воєнних (бойових) дій, продовжують обліковуватись у складі активів підприємства (до проведення інвентаризації) (М.Е.Дос., 2022). Згідно зі стандартами МСФЗ активи визнаються за умови контролю підприємства над його використанням (Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, 2012). У випадку окупації чи активних бойових дій контроль зазвичай втрачений. Існує значна невпевненість щодо майбутнього оцінювання цих активів, тому може бути доцільним, принаймні для оцінювання динаміки, збільшення резервів на очікувані збитки та припинення нарахування амортизації за таких умов. Для адекватного оцінювання державних компаній доцільно розділяти баланс, доходи та витрати на основі можливості контролю, а також окремо оцінювати показники для тієї частини підприємства, на яку держава та посадові особи підприємства мають вплив.

5. Модель не встановлює мінімально необхідних кількісних значень щодо входження окремих складових до інтегрального показника, тобто не вказує на мінімальну кількість показників із груп рентабельності, платоспроможності, ліквідності. Це може призвести до неналежного комплексного оцінювання державного підприємства, оскільки вплив "слабких" показників із низькими ваговими коефіцієнтами може компенсуватись іншими показниками.

6. Інтегральний показник моделі – дискретний, а отже для підвищення загального значення показника, своєю чергою, підвищення окремих складових фінансових показників має бути таким, щоб перетнути поріг діапазону. Тому позитивну динаміку інтегрального показника, навіть за наявності позитивних якісних змін щодо ряду окремих показників, включених до його складу, не завжди можна простежити. Варто відображати пропорційні зміни залежно від змін у проміжних фінансових показниках. Є ймовірність, що державні підприємства можуть значно поліпшити свої результати (відносно їхньої власної бізнес-моделі, конкурентів, історичних показників тощо), але це все одно не вплине на рівень інтегрального показника, що може мати демотивувальний ефект.

7. Модель не враховує наявність від'ємного власного капіталу в окремих державних підприємствах (афілійована структура, дочірнє підприємство, власник власного капіталу – суб'єкт управління).

8. Виникають сумніви щодо досяжності певних порогових значень показників. Наприклад, чи є досяжними зазначені пороги абсолютної ліквідності (мінімум – 0,71,

тобто найліквідніші активи мають покривати більше 71 % поточних зобов'язань).

9. Загроза виникнення технічних помилок: модель потребує логічного узгодження показників (існує потреба усунення таких неузгодженостей як, наприклад, визначення під час оцінювання на вибір показників ліквідності, які не можуть обраховуватись разом з обов'язковим показником поточної ліквідності).

10. Також можливими є маніпуляції з боку підприємств, спрямовані на формальне покращення окремих показників зміною їх співвідношення з фінансовою базою. Наприклад, для підвищення показника швидкої ліквідності у структурі робочого капіталу можна зменшити обсяг запасів порівняно з вільними коштами. Встановлення цієї складової як цільового показника очевидно утворює конфлікт з іншими цілями: швидку ліквідність можна підняти, затримуючи оплати постачальникам та іншим кредиторам, або через зменшення норми запасу ремонтних матеріалів. Останнє рішення призведе до погіршення показників операційної ефективності – збільшення часу на усунення наслідків, а отже це суперечить основним цілям державного підприємства.

11. Фінансові показники, також варто встановлювати, враховуючи інвестиційний план підприємства, оскільки через значні капітальні інвестиції може відбутись погіршення ліквідності, рентабельності, боргового навантаження тощо в поточному періоді. Але, оцінюючи ефективність, варто врахувати, що причини тимчасово низьких показників у поточний момент часу можуть забезпечити їхнє зростання в майбутньому. Проте також варто робити аналіз здатності підприємства реалізовувати інвестиції без загрози фінансовій стабільності.

Передбачено, що врахування цих зауважень дасть змогу отримати якісніший результат оцінювання, що сприятиме кращому моніторингу підприємств державної форми власності та більшій обґрунтованості рішень щодо них.

На думку авторів, однією з основних проблем моделі є неврахування особливостей функціонування підприємств різних галузей. Найбільш очевидно проявляється ця проблема у застосуванні моделі до підприємств фінансового сектору. З метою аргументації тези щодо недосконалого врахування галузевої специфіки діяльності підприємств і виявлення подальших напрямів покращення моделі досліджено особливості практичного застосування моделі для фінансових підприємств.

Як демонстраційний приклад для тестового розрахунку обрано ПрАТ "Укрфінжитло", що займається іпотечним кредитуванням за пільговими відсотковими ставками (відоме як "єОселля") (Українська фінансова житлова компанія). ПрАТ "Укрфінжитло" має значний прибуток, що перевищує 50 млн грн, а отже, також проводитиме оцінювання за допомогою моделі (ПрАТ "Українська фінансова житлова компанія", 2024). Результати оцінювання й аналізу стану підприємства за моделлю фінансових показників надано в табл. 3.

За інтегральним показником підприємство отримує 75 балів, хоча діагностична спроможність цієї високої оцінки доволі сумнівна через характер та особливості розрахунку показників, що на неї вплинули. Натомість схожий за структурою показників інструмент МВФ за інструкцією не може бути застосований для оцінювання цього підприємства.

Недосконалість моделі обумовлена насамперед певними особливостями функціонування підприємства, що спотворюють результати оцінювання. По-перше, компанія має низькі показники операційної діяльності, зокрема від'ємний рівень показника EBITDA. Це

пояснюється тим, що основні доходи – фінансові, отже, операційні збитки покриваються після їх врахування, особливо зважаючи на те, що іпотека надається за заниженими відсотковими ставками. Тому цей показник не доречний для оцінювання державних підприємств фінансового сектору. Розробникам від Уряду варто розглянути інші підходи та показники для оцінювання фінансових ризиків. По-друге, основні активи іпотечних

підприємств – довгострокові, а отже, вони переважно не-оборотні. Тому цілком очікувано може виникати оціночна ситуація, коли оборотні активи складають мінімальну частину валюти балансу, а показники ліквідності внаслідок цього виявляються неінформативними.

У табл. 4 наведено аналіз усіх запропонованих моделлю показників для фінансового підприємства 1-шої групи.

Таблиця 3

Аналіз ПрАТ "Укрфінжитло" за інтегральним показником

Коефіцієнт	Результат	Бал
Рентабельність власного капіталу	0,11	15
Фінансова стійкість	11,55	20
Відношення боргу до активів	0,08	20
Поточна ліквідність	0,95	0
Період обороту дебіторської заборгованості	2,00	20
Усього		75

Джерело: розраховано авторами на основі (ПрАТ "Українська фінансова житлова компанія", 2022; ПрАТ "Українська фінансова житлова компанія", 2024).

Таблиця 4

Аналіз застосовності показників 1 групи для підприємств фінансового сектору

Показник	Застереження щодо застосування	Інтерпретація значення
Коефіцієнт рентабельності діяльності	Розрахунок не має сенсу, оскільки чистий фінансовий результат значно більший за чистий дохід від реалізації. Основні доходи підприємства – фінансові, вони не входять до чистого доходу. Альтернативно пропонується застосувати коефіцієнт рентабельності фінансових доходів (ROFI), який буде більш інформативним індикатором ефективності основної діяльності підприємства. Також можна використати показник чистої відсоткової маржі	Не розраховувався
Коефіцієнт рентабельності операційних витрат	Фінансовий результат від операційної діяльності у компанії від'ємний, оскільки вираховано операційні витрати, але не визнано основний дохід – фінансовий. Показник враховує собівартість, якої немає у підприємства. Оскільки підприємство фінансове, то і значні витрати та ризики (формування резервів), також фінансові. Отже, застосування показника не має сенсу, по-перше, показник матиме від'ємне значення, що зменшить інтегральний показник, хоча підприємство функціонує ефективно. По-друге, показник не є інформативним. Альтернативні показники: коефіцієнт операційної ефективності, що відображає покриття операційних витрат фінансовими доходами	Не розраховувався
Коефіцієнт зростання операційних витрат	Оцінювання динаміки витрат від основної діяльності ускладнено, оскільки у розрахунку передбачено врахування собівартості, а натомість не беруться до уваги фінансові витрати. Альтернативою, яка давала б змогу відтворити ключову ідею оцінювання динаміки витрат основної діяльності, міг би бути коефіцієнт, який замість собівартості враховував би фінансові витрати	Не розраховувався
Коефіцієнт рентабельності EBITDA	Не є релевантним через від'ємне значення EBITDA, що ділиться на чистий дохід від реалізації, який є доволі малим, адже не враховує основне джерело доходів. Альтернатива – рентабельність фінансових доходів	Не розраховувався
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Є обов'язковим. Помітних застережень щодо обмеженості у застосуванні немає. Викривлень результатів не вбачається	Кожна гривня власного капіталу генерує 0,11 грн чистого прибутку, що є достатнім рівнем значення показника, враховуючи значну перевагу власного капіталу над позиковим. Покращення показника можливе за рахунок розширення послуг, оптимізації витрат, зменшення ризиків щодо непогашеної заборгованості
Коефіцієнт рентабельності активів	Одночасно не можна використовувати з рентабельністю власного капіталу. Коефіцієнти схожі за суттю	Не розраховувався
Коефіцієнт зростання доходів	Застереження щодо доцільності розглядати динаміку чистого доходу від реалізації, що не враховує фінансові доходи. Еквівалентом може бути показник зростання не доходів, а прибутку до оподаткування, або фінансових доходів	Не розраховувався
Коефіцієнт фінансової стійкості	Обов'язковий для розрахунку показник. Загалом показник є універсальним для всіх галузей і підходить для застосування	Власний капітал перевищує зобов'язання в 11,55 рази, отже компанія дуже фінансово стійка

Закінчення табл. 4

Показник	Застереження щодо застосування	Інтерпретація значення
Коефіцієнт покриття EBITDA фінансових витрат	Для розрахунку застосовується EBITDA, отже показник матиме від'ємне значення. Показник не підходить для використання. Альтернативою першому показнику може бути коефіцієнт покриття фінансових витрат чистими відсотковими доходами, другому – коефіцієнт відношення боргу до чистих відсоткових доходів	Не розраховувався
Коефіцієнт відношення боргу до EBITDA		
Коефіцієнт відношення боргу до власного капіталу	Коефіцієнт можна використовувати. Є схожим на коефіцієнт відношення боргу до активів, тому їх не можна використовувати разом (хоча таке зауваження не логічне, з однієї підгрупи можливо застосувати максимум два показники, один з яких обов'язковий (у групі платоспроможності це – фінансова стійкість, тому залишається лише один на вибір показник)	Не розраховувався
Коефіцієнт відношення боргу до активів	Показник є застосовним та допомагає зрозуміти, який відсоток виданих кредитів забезпечено власними коштами підприємства	Лише 8 % активів забезпечено запозиченими коштами, підприємство фінансово стійке та не залежить від боргу, що робить підприємство гнучкішим
Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт має застереження щодо використання, по-перше, основні активи – довгострокові, а отже вони переважно необоротні, тому оборотні активи складають значно меншу частину активів. По-друге, у підприємства немає запасів, тому поточна ліквідність відповідає швидкій. Оборотні активи складаються з грошових коштів і дебіторської заборгованості (нараховані відсотки, строк сплати яких не настав), тому на кінець року оборотні активи можуть значно переважати поточні зобов'язання, оскільки всі кошти, що залучені для фінансування іпотечних програм – довгострокові, тому використовувати зазначені в моделі граничні значення не варто	Значення показника є нижчим за порогове, хоча підприємство фінансово здорове
Коефіцієнт відношення боргу до власного капіталу	Коефіцієнт можна використовувати. Є схожим на коефіцієнт відношення боргу до активів, тому їх не можна використовувати разом (хоча таке зауваження не логічне, з однієї підгрупи можливо застосувати максимум два показники, один з яких обов'язковий (у групі платоспроможності це – фінансова стійкість, тому залишається лише один показник на вибір)	Не розраховувався
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Не можуть розраховуватись одночасно з обов'язковим коефіцієнтом поточної ліквідності. Також є певні застереження, описані в пункті вище	Не розраховувався
Коефіцієнт абсолютної ліквідності		
Період обороту дебіторської заборгованості	Для розрахунку використовується чистий дохід, що у випадку діяльності, пов'язаної з наданням кредитів, спотворює економічний зміст показника оборотності, адже дебіторська заборгованість у цьому разі – нараховані відсотки, що формують фінансові доходи. До того ж дебіторська заборгованість не є ключовим елементом операційної моделі таких фінансово-кредитних підприємств за рахунок довготривалості наданих кредитів. Альтернативний показник: період обслуговування кредитного портфеля як відношення середнього залишку боргу до середнього щомісячного платежу	Високе кількісне значення показника позбавлене економічного сенсу
Період обороту кредиторської заборгованості	У підприємства немає собівартості реалізованої продукції, отже знаменник дорівнює 0, що робить розрахунок неможливим. Також кредиторська заборгованість за продукцію відсутня через особливість операційної моделі	Не розраховувався

Джерело: розроблено авторами.

Підсумовуючи результати аналізу з табл. 4, автори дійшли висновку, що модель не придатна для застосування для оцінювання фінансових підприємств, оскільки більшість показників не має економічного сенсу через особливості операційної діяльності. З показників рентабельності можливим для застосування є лише обов'язковий показник рентабельності власного капіталу, з показників платоспроможності – обов'язкова фінансова стійкість та/або коефіцієнт відношення боргу до власного капіталу, або коефіцієнт відношення боргу до активів, у той час, як із групи показників ліквідності немає жодного релевантного оціночної ситуації показника. Тому розробникам від Уряду варто більшою мірою адаптувати модель для потреб оцінювання підприємств фінансового сектору, ніж це зроблено зараз.

Дискусія і висновки

У ході дослідження виявлено, що IMF SOE HEALTHCHECK Toolkit і модель оцінювання окремих

фінансових показників мають спільний підхід до оцінювання, що полягає у комплексному врахуванні показників рентабельності, платоспроможності та ліквідності. На думку авторів, хоча модель у цілому є більш продуманою, ніж інструмент МВФ, але також потребує доопрацювання. Зокрема виявлено такі перспективні напрями її покращення: усунення ризику дисфункціональної поведінки (нефінансові цілі мають бути пріоритетніші за фінансові); мінімізація врахування зовнішніх неконтрольованих впливів (результати оцінювання фінансових показників повинні відображувати контрольовану підприємством діяльність, а не наслідки зовнішнього впливу та систематичні ризики); посилення галузевої специфіки показників (коефіцієнти у складі інтегрального показника мають більшою мірою враховувати галузеві особливості підприємств); розв'язання проблеми визначення активів на непідконтрольних територіях та їхнього негативного впливу на результат оцінювання;

посилення пріоритизації оцінювання підприємств за групами показників; зменшення дискретності значень інтегрального показника; адаптація показників для підприємств із від'ємним власним капіталом; переоцінювання досяжності деяких граничних значень показників; усунення технічних помилок; врахування впливу капітальних інвестицій на результати; пошук шляхів мінімізації ризику маніпуляції результатами з боку підприємств. Врахування цих зауважень даватиме змогу отримати якісніший результат оцінювання, а отже, забезпечуватиме вищу якість моніторингу.

Практичне дослідження моделі першочергово викликало сумнів щодо можливості застосування моделі оцінювання за обраними фінансовими показниками для підприємств фінансового сектору, адже методологія порівняльного інструменту МВФ не передбачає її використання щодо таких підприємств. Українську модель намагались адаптувати до потреб оцінювання фінансового сектору, але спроба не дала очікуваних результатів. Аналіз можливості застосування всіх зазначених коефіцієнтів показав, що з показників рентабельності придатним є лише обов'язковий показник рентабельності власного капіталу; з показників платоспроможності – обов'язкова фінансова стійкість та/або коефіцієнт відношення боргу до власного капіталу, або коефіцієнт відношення боргу до активів; з показників ліквідності немає жодного релевантного оціночної ситуації показника. Модель потребує більшої адаптації для підприємств фінансового сектору, у зв'язку із чим у дослідженні надано пропозиції щодо використання у моделі деяких конкретних показників. Пропозиції містять показники, що є відповідниками до тих, які пропонується замінити, за суттю, але водночас скорегованими під особливості бізнес-моделі фінансових підприємств.

Внесок авторів: Лариса Шаульська – супервізія, концептуалізація, написання (перегляд і редагування), Леся Чубук – методологія, аналіз та висновки, написання (перегляд і редагування), Дар'я Гайдамака – методологія, аналіз та висновки, написання (оригінальна чернетка).

Список використаних джерел

- Алексєрова, Ю. (2018). Управління фінансовими ресурсами державних підприємств. *Причорноморські економічні студії*, 30(2), 45–48. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_30\(2\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_30(2)_12)
- Верховна Рада України. (2006). *Про управління об'єктами державної власності* (Закон України від 21.09.2006 р. № 185-V (зі змінами від 30.10.2024 р. № 4042-IX)). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185-16#Text>
- Вечеров, В., Орловська, Ю., & Кахович, О. (2021). Управління державними підприємствами: перегляд цінностей як відповідь на вимоги цифрової економіки. *Економічний простір*, 166, 29–34. <https://prostor.pdaba.dp.ua/index.php/journal/issue/view/41>
- Гринько, Т. (2023). Підприємництво: сучасні виклики, тренди та трансформації. Біла К. О. <https://philarchive.org/archive/PAVZRK>
- Кабінет Міністрів України. (2024a). *Деякі питання Політики державної власності* (Постанова Кабінету Міністрів України від 29.11.2024 р. № 1369). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1369-2024-n#Text/>
- Кабінет Міністрів України. (2024b). *Про затвердження Порядку щорічного погодження пропозицій щодо окремих фінансових показників, а також обсягів виплат на користь держави, бюджетного фінансування та квазіфінансових операцій, які включатимуться до листа очікувань власника, а також до фінансових планів, стратегічних планів розвитку та інвестиційних планів на середньострокову перспективу суб'єктів господарювання державного сектору економіки* (Постанова Кабінету Міністрів України від 27.08.2024 р. № 984). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984-2024-n#Text>
- Куряча, Н. (2022). Особливості функціонування державних підприємств. *Освіта і наука*, 2(33), 241–250. <https://msu.edu.ua/educationandscience/wp-content/uploads/2023/02/Міжнародний-науковий-журнал-Освіта-і-наука-223-2023-241-250.pdf>
- Міністерство економіки України. (2024). *Про затвердження Методичних рекомендацій щодо підготовки листа очікувань власника* (Наказ Мінекономіки від 01.10.2024 № 24098). <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v4098930-24#Text>

Петришина, Н. (2015). Державні підприємства України: проблеми функціонування та шляхи їх вирішення. *Економіка і право*, 18(30), 73–79. <https://enpui.npu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/18891/Petryshyn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Посаднева, О. М., & Повод, Т. М. (2023). Роль державних підприємств у економічній системі України. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, 15, 192–200. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.15.23>

Посаднева, О. М. (2021). Проблематика функціонування державних підприємств в Україні. *Science and education: Problems, prospects and innovations*, 852–857.

ПРАТ "Українська фінансова житлова компанія". (2022). *Фінансова звітність за 2021 рік*. https://clarity-project.info/edr/44098710/finances?current_year=2021

ПРАТ "Українська фінансова житлова компанія". (2024). *Фінансова звітність за рік, що завершився 31 грудня 2023 року*. https://ukrfinzhytlo.in.ua/wp-content/uploads/2024/04/Richnyy-zvit_2023_BDO_AUDYT.pdf

Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. (2012). *Міжнародні стандарти фінансової звітності* (МСФЗ, МСФЗ для МСП, включаючи МСБО та тлумачення КТМФЗ, ПКТ) (зі змінами станом на 01 січня 2012 року). https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010#Text

Слюсар, В. (2023a). Взаємодія внутрішнього та зовнішнього фінансового контролю державних підприємств України у контексті євроінтеграції. *Економіка та суспільство*, 58. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-58-28>

Український інститут майбутнього (2021, 12 листопада). *Державні підприємства в Україні: ефективність бізнес-моделей*. <https://uifuture.org/publications/derzhavni-pidpryemstva-v-ukrayini-efektyvnist-biznes-modelej/>

Українське фінансове житло. (n.d.). *Головна сторінка*. <https://ukrfinzhytlo.in.ua/>

Чумак, О. В. (2019). Збалансованість показників економічної діяльності державних підприємств у нефінансовій звітності. *Економічний простір*, 14, 137–148. <https://doi.org/10.30838/P.ES.2224.040719.137.539>

Яра, О. С., Гулак, О. В., Слюсаренко, С. В., & Мосьондз, С. О. (2023). Публічний контроль за стратегічними об'єктами в процесі реформування державних підприємств. *Law review of kyiv university of law*, 2, 84–88. <https://doi.org/10.36695/2219-5521.2.2023.18>

IMF PFM BLOG (2022, 28 February). Baum, A., Medas, P., Soler, A., & Sy, M. *Assessing Fiscal Risks from State-Owned Enterprises: Benchmarking and Stress Testing*. <https://blog-pfm.imf.org/en/pfmblog/2022/02/assessing-fiscal-risks-from-state-owned-enterprises-benchmarking-and-stress-test>

International Monetary Fund. (2021). *State-owned enterprise health check tool*. <https://www.imf.org/en/Topics/fiscal-policies/Fiscal-Risks/Fiscal-Risks-Toolkit/Fiscal-Risks-Toolkit-SOE-HCT>

М.Е.Дос. (2022, 7 листопада). *Як списати знижене та зіпсоване майно під час війни: роз'яснює Мінфін*. <https://medoc.ua/blog/jak-spisati-znishchene-ta-zipsovane-majno-pid-chas-vijni-rozjasnju-minfin>

Nguyen, Q. H., Dalrymple, J., & Azim, M. (2022). Efficiency assessment of state-owned financial institutions using data envelopment analysis: the case of Vietnam. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 29(3), 815–830.

OECD. (2024). *Competitive Neutrality Toolkit: Promoting a Level Playing Field*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/3247ba44-en>

Riabova, K. O. (2018). State-owned enterprises and privatization "by new". *Scientific works of National Aviation University. Series: Law Journal "Air and Space Law"*, 3(48), 162–165. <https://doi.org/10.18372/2307-9061.48.13202>

Sliushar, V. (2023a). Control of the operational efficiency of state-owned enterprises. *Efektivna ekonomika*, 8. <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.8.40>

Sliushar, V. (2023b). Control of the operational efficiency of state-owned enterprises. *Efektivna ekonomika*, 8. <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.8.40>

Taghizadeh-Hesary, F., Yoshino, N., Kim, Chul Ju, & Mortha, A. (2019, 10 May). *A Comprehensive Evaluation Framework on the Economic Performance of State-Owned Enterprises*. ADBI Working Paper 949. <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/503461/adbi-wp949.pdf>

References

- Alekserova, Yu. (2018). Management of financial resources of state-owned enterprises. *Black Sea Economic Studies*, 30(2), 45–48 [in Ukrainian]. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_30\(2\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_30(2)_12)
- Cabinet of Ministers of Ukraine. (2024a). *Certain Issues of State Ownership Policy* (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 1369 dated 29.11.2024) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1369-2024-n#Text/>
- Cabinet of Ministers of Ukraine. (2024b). *On the Approval of the Procedure for Annual Approval of Proposals Regarding Certain Financial Indicators, as well as the Amounts of Payments to the State Market, Budgetary Financing, and Quasi-Fiscal Operations Included in the Owner's Expectation List, as well as in the Financial Plans, Strategic Development Plans, and Medium-Term Investment Plans of State-Owned Enterprises* (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 27.08.2024 No. 984) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984-2024-n#Text>
- Chumak, O. V. (2019). Balance of indicators of economic activity of state-owned enterprises in non-financial reporting. *Economic scope*, 146, 137–148 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.30838/P.ES.2224.040719.137.539>
- Grynko, T. (2023). *Entrepreneurship: modern challenges, trends and transformations*. Bila K.O. [in Ukrainian]. <https://philarchive.org/archive/PAVZRK>

- International Accounting Standards Board. (2012). *International Financial Reporting Standards* (IFRS, IFRS for SMEs, including IAS and IFRIC/SIC Interpretations) (as amended up to January 1, 2012) [in Ukrainian]. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010#Text
- IMF PFM BLOG (2022, 28 February). Baum, A., Medas, P., Soler, A., & Sy, M. *Assessing Fiscal Risks from State-Owned Enterprises: Benchmarking and Stress Testing*. <https://blog-pfm.imf.org/en/pfmblog/2022/02/assessing-fiscal-risks-from-state-owned-enterprises-benchmarking-and-stress-test>
- International Monetary Fund. (2021). *State-owned enterprise health check tool*. <https://www.imf.org/en/Topics/fiscal-policies/Fiscal-Risks/Fiscal-Risks-Toolkit/Fiscal-Risks-Toolkit-SOE-HCT>
- Kuryacha, N. (2022). Peculiarities of functioning of state-owned enterprises. *Education and Science*, 2(33), 241–250 [in Ukrainian]. <https://msu.edu.ua/educationandscience/wp-content/uploads/2023/02/International-Scientific-Journal-Education-and-Science-223-2023-241-250.pdf>
- M.E.Doc. (2022, November 7). *How to Write Off Destroyed and Damaged Property during the War: Clarification from the Ministry of Finance* [in Ukrainian]. <https://medoc.ua/blog/jak-spisati-znishchene-ta-zipsovane-majno-pid-chas-vijni-rozjasnju-minfin>
- Ministry of Economy of Ukraine. (2024). *On the Approval of Methodological Recommendations for Preparing the Owner's Expectation Letter* (Order of the Ministry of Economy No. 24098 dated 01.10.2024) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v4098930-24#Text>
- Nguen, Q. H., Dalrymple, J., & Azim, M. (2022). Efficiency assessment of state-owned financial institutions using data envelopment analysis: the case of Vietnam. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 29(3), 815–830.
- OECD. (2024). *Competitive Neutrality Toolkit: Promoting a Level Playing Field*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/3247ba44-en>
- Petryshyn, N. (2015). State-owned enterprises of Ukraine: problems of functioning and ways of their solution. *Economics and Law*, 18(30), 73–79 [in Ukrainian]. <https://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/18891/Petryshyn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Posadneva, O. M., & Povod, T. M. (2023). The role of state-owned enterprises in the economic system of Ukraine. *Tavria Scientific Bulletin. Series: Economics*, 15, 192–200 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.15.23>
- Posadneva, O. M. (2021). Problems of the functioning of state-owned enterprises in Ukraine. *Science and education: Problems, prospects and innovations*, 852–857 [in Ukrainian].
- Riabova, K. O. (2018). State-owned enterprises and privatization "by new". *Scientific works of National Aviation University. Series: Law Journal "Air and Space Law"*, 3(48), 162–165. <https://doi.org/10.18372/2307-9061.48.13202>
- Sliusar, V. (2023a). Control of the operational efficiency of state-owned enterprises. *Efektivna ekonomika*, 8. <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.8.40>
- Sliusar, V. (2023b). Interaction of internal and external financial control of state-owned enterprises of Ukraine in the context of European integration. *Economy and Society*, 58 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-58-28>
- Taghizadeh-Hesary, F., Yoshino, N., Kim, Chul Ju & Mortha, A. (2019, 10 May). *A Comprehensive Evaluation Framework on the Economic Performance of State-Owned Enterprises*. ADBI Working Paper 949. <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/503461/adbi-wp949.pdf>
- Ukrainian financial housing company PJSC. (2022). *Financial statements for 2021* [in Ukrainian]. https://clarity-project.info/edr/44098710/finances?current_year=2021
- Ukrainian financial housing company PJSC. (2023). *Financial statements for the year ended December 31, 2023* [in Ukrainian]. https://ukrfinzhytlo.in.ua/wp-content/uploads/2024/04/Richnyy-zvit_2023_BDO_AUDYT.pdf
- Ukrainian financial housing. (n.d.). *Home page*. <https://ukrfinzhytlo.in.ua/>
- Ukrainian Institute of the Future (2021, November 12). *State-owned enterprises in Ukraine: effectiveness of business models* [in Ukrainian]. <https://uifuture.org/publications/derzhavni-pidpryyemstva-v-ukrayini-efektyvnist-biznes-modelej/>
- Vechevov, V., Orlovskaya, Yu., & Kakhovych, O. (2021). Management of state-owned enterprises: a review of values as a response to the requirements of the digital economy. *Economic Space*, 166, 29–34 [in Ukrainian]. <https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/issue/view/41>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2006). *On Managing Objects That Are in State Ownership* (Law of Ukraine dated of 21.09.2006 No. 185-V (as amended on 30.10.2024 No. 4042-IX)) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185-16#Text>
- Yara, O. S., Gulak, O. V., Slyusarenko, S. V., & Mosyondz, S. O. (2023). Public control over strategic objects in the process of reforming state-owned enterprises. *Law review of kyiv university of law*, 2, 84–88 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.36695/2219-5521.2.2023.18>

Отримано редакцію журналу / Received: 27.02.25
Прорецензовано / Revised: 24.03.25
Схвалено до друку / Accepted: 10.04.25

Larisa SHAULSKA, DSc (Econ.), Prof.
ORCID ID: 0000-0002-7919-6733
e-mail: shaulska@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Lesia CHUBUK, DSc (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0003-2217-7117
e-mail: lesiachubuk@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Daria HAIDAMAKA, Master of Arts, adviser
ORCID ID: 0009-0006-6541-5866
e-mail: daria.haidamaka@gmail.com
LLC "EY Ukraine", Kyiv, Ukraine

A MODEL FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF STATE-OWNED ENTERPRISES BY FINANCIAL INDICATORS: ANALYSIS AND IMPROVEMENT

Background. The relevance of this study is determined by the novelty of the corporate governance practice regarding the annual approval of Order for specific financial indicators of state-owned enterprises and the corresponding model for calculating the integral evaluation indicator. The study aims to identify potential ways to improve the quality of results obtained through the application of the model. The object of the study is the methodological approaches to assessing the effectiveness of state-owned enterprises, while the subject is the compliance of financial ratios with the model for evaluating specific financial indicators, as well as the volumes of payments to the state, budget financing, and quasi-fiscal operations concerning sectoral and other distinctive characteristics of enterprise activities.

Methods. The study utilized critical analysis methods, test-mode financial indicator calculations, synthesis of generalized conclusions, and comparative analysis to identify similarities between the national model and the IMF SOE Healthcheck Toolkit, which serves as an international standard for assessing the financial efficiency of state-owned enterprises.

Results. A comparative analysis of the two methodological tools revealed that the national model is more well-thought-out than the IMF instrument but still requires refinement. The article presents a list of potential ways to improve the results obtained through the model by addressing methodological shortcomings in its construction. The main problematic aspect of the model—its lack of consideration for sectoral specifics—was identified and illustrated through a practical application to a financial sector enterprise. Based on the results, recommendations for improving the quality of evaluation were provided.

Conclusions. The integral indicator calculation model is generally a useful tool for assessing the financial health of state-owned enterprises but requires certain refinements by its developers. Special attention should be paid to adapting the model's coefficients to the needs of financial sector enterprises, as the study found that a significant portion of the indicators is unsuitable for evaluation, distorting the actual financial condition of enterprises. Based on the analysis results, a series of recommendations were provided to enhance the methodological aspects of the implemented assessment model.

Keywords: state-owned enterprises, financial health assessment of SOEs, financial sector enterprises, ratio analysis.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів. Спонсори не брали участі в розробленні дослідження; у зборі, аналізі чи інтерпретації даних; у написанні рукопису; в рішенні про публікацію результатів.

The authors declare no conflicts of interest. The funders had no role in the design of the study; in the collection, analyses or interpretation of data; in the writing of the manuscript; or in the decision to publish the results.

Annex 1

**EXTENDED ABSTRACT IN ENGLISH AND REFERENCES (IN LATIN):
TRANSLATION / TRANSLITERATION / TRANSCRIPTION**

Olena BAZHENOVA, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0003-3197-8426

e-mail: olenabazhenova@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Oksana BANNA, PhD (Phys. & Math), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0002-9730-4654

e-mail: banna@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/1>

p. 5-11

THE IMPACT OF THE WAR EFFECTS ON HUMAN SOCIAL SECURITY IN UKRAINE

Background. The paper explores the impact of such external factors as military aggression from Russia on the human social security system in Ukraine. During the war, this system is affected mainly by external factors. Moreover, in the case of Ukraine, the dominant external influence is the military aggression against Ukraine. Thus, the purpose of this study is to determine the impact of military aggression from Russia on the human social security system in Ukraine we used vector autoregression models framework. The fact of military aggression we incorporated in models by using Russia's military expenditures in current billion US dollars as it correctly reflects the most acute phases of the conflict and preparation for the war in 2021.

Methods. For this purpose, we used the most influential internal factors that exerted an influence on human social security in Ukraine during the war (people using at least basic sanitation services as % of population, proportion of people living below 50 percent of median income in %, domestic credit to private sector by banks in % of GDP, internally displaced persons, new displacement associated with conflict and violence, number of cases, armed forces personnel in million people). To study the impact of military aggression from Russia on the human social security system in Ukraine we used vector autoregression models framework. The fact of military aggression we incorporated in models by using Russia's military expenditures in current billion US dollars as it correctly reflects the most acute phases of the conflict and preparation for the war in 2021.

Results. The results of the models showed that the dynamics of the proportion of people living below 50 percent of median income is characterized by significant deterioration, especially after the eighth period after the shock. Fluctuations of this indicator are explained at almost 50% by changes in military expenditures in Russia. The decrease in domestic credit to the private sector by banks in the first period after the shock in military expenditures in Russia is up to 7%. Then the situation improves, but it still is lower than the equilibrium level. The volatility of domestic credit to the private sector by banks is nearly 22% explained by fluctuations in Russia's military expenditure. In addition, we observe an immediate increase in the number of internally displaced persons and new displacements associated with conflict and violence by up to 35%. At the same time, the volatility of the number of internally displaced persons and new displacements is explained by the volatility of military expenditures in the Russian Federation at 95%. Also, an immediate rise of the personnel of the armed forces in Ukraine due to the shock is up to 8% which tails off until the sixth year. Changes in military expenditure in Russia explain 91% of fluctuations of this indicator.

Conclusions. Finally, it may be concluded that the system of human social security in Ukraine is relatively stable due to the influence of external factors.

Bazhenova, O., Varnalii, Z., & Cheberyako O. (2023). Human Social Security Under Military Aggression: Indicators and Evaluation (Case of Ukraine). *Problems of Modern Transformations. Series: Economics and Management*, 8, 07–02 [in Ukrainian]. [Баженова, О. В., Варналій, З. С., & Чеберяко, О. В. (2023). Соціальна безпека людини в умовах військової агресії: індикатори та оцінювання (на прикладі України). *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*, 8]. <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-8-07-02>

Bazhenova, O., Varnalii, Z., & Mykytiuk, O. (2024). Persistence of the human social security system in Ukraine: internal challenges. *Problems of Modern Transformations. Series: Economics and Management*, 13, 03–09 [in Ukrainian]. [Баженова, О. В., Варналій, З. С., & Микитюк, О. П. (2024). Стійкість системи соціальної безпеки людини в Україні: внутрішні виклики. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*, 13, 03–09.] <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-13-03-09>

Bazhenova, O., Varnalii, Z., Cheberyako, O., & Mykytiuk, O. (2023). Modeling human social security during war. *Neuro-Fuzzy Modeling Techniques in Economics*, 12, 111–132. <https://doi.org/10.33111/nfme.2023.111>

Chernyak, O. (Ed.). (2014). *Econometrics*. Mykolayiv State Agrarian University [in Ukrainian]. [Черняк, О. (Ред.). (2014). *Економетрика*. Миколаївський національний аграрний університет].

Forni, L. (2005). Social security as Markov equilibrium in OLG models. *Review of Economic Dynamics*, 8(1), 178–194. <https://doi.org/10.1016/j.red.2004.10.003>

Gechert, S., Paetz, C., & Villanueva, P. (2021). The macroeconomic effects of social security contributions and benefits. *Journal of Monetary Economics*, 117, 571–584. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2020.03.012>

Gonzalez-Eiras, M. (2011). Social security as Markov equilibrium in OLG models: A note. *Review of Economic Dynamics*, 14(3), 549–552. <https://doi.org/10.1016/j.red.2010.07.002>

Kharazishvili, Yu., Kwilinski, A., Grishnova, O., & Dzwigol, H. (2020). Social Safety of Society for Developing Countries to Meet Sustainable Development Standards: Indicators, Level, Strategic Benchmarks (with Calculations Based on the Case Study of Ukraine). *Sustainability*, 12, 21. <https://doi.org/10.3390/su12218953>

Kharazishvili, Yu. M., & Dron', Ye. V. (2014). *Forecasting of indicators, threshold values and level of economic security of Ukraine in the medium term perspective* [in Ukrainian]. [Харазішвілі, Ю. М., & Дронь, Є. В. (2014). *Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі*. <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2014-12/prognoz-5238c.pdf>]

Lopez-Velasco, A. R. (2022). Social Security as Markov Equilibrium in OLG Models: Clarifications and Some New Insights. *Economic Letters*, 217, 110707. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2022.110707>

Novikova, O. F., Sydorchuk, O. G., & Pankova, O. V. (2018). *State and prospects of social security in Ukraine: expert assessments*. Lviv Regional Institute of Public Administration of NAPA [in Ukrainian]. [Новікова, О. Ф., Сидорчук, О. Г., & Панкова, О. В. (2018). *Стан та перспективи соціальної безпеки в Україні: експертні оцінки*. Львівський регіональний інститут державного управління НАДУ].

- Prasad, N., & Gerecke, M. (2010). Social Security Spending in Times of Crisis. *Global Social Policy*, 10, 218. <https://doi.org/10.1177/1468018110366627>. <https://www.issa.int/sites/default/files/external-references/files/Social-Security-Spending-in-Times-of-Crisis-56830.pdf>
- Rodríguez, S. P. (2018). The dynamic effects of public expenditure shocks in the United States. *Journal of Macroeconomics*, 56, 340–360. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2018.04.005>
- Sydorchuk, O. (2020). Integral assessment of the level of social security in Ukraine. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences*, 38, 62–68 [In Ukrainian]. [Сидорчук, О. (2020). Інтегральне оцінювання соціальної безпеки України. Науковий вісник Херсонського державного університету, 38, 62–68. <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2020-38-11>]
- Townsend, P. (Ed.) (2009). *Building Decent Societies. Rethinking the Role of Social Security in Development*. Basingstoke. Palgrave Macmillan/ILO.
- Varnalii, Z. S. (2022). Human social security as a research object of economic security science. *Economic Herald of the University*, 52, 90–97 [In Ukrainian]. [Варналій, З. С. (2022). Соціальна безпека людини як об'єкт дослідження економічної безпекології. *Економічний вісник університету*, 52, 90–97. <https://doi.org/10.31470/2306-546X-2022-52-90-97>]
- World Bank. (2025). World Development Indicators. Data set. Retrieved January 22, 2025. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- Zavora, T. M., & Cherpurny, O. V. (2012). Analysis and evaluation of indicators of the state of social security of Ukraine. *Effective Economy*, 9 [In Ukrainian]. [Завора, Т. М., & Чепурний, О. В. (2012). Аналіз та оцінка індикаторів стану соціальної безпеки України. *Ефективна економіка*, 9. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1365>]

Oliha BILIAVSKA, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0002-9945-957X

e-mail: olha.biliavska@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/2>

p. 12-18

EVALUATION OF NATIONAL TARGETED PROGRAMS: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PRACTICAL APPLICATION IN UKRAINE

Background. In the context of martial law, Ukraine is undergoing socio-economic transformations that affect the financial, including budgetary, policy of the state. In such circumstances, the issues of rational planning and efficient use of budget funds become crucial. One of the effective tools for making optimal management decisions in public finance is the evaluation of national target programs. The article analyzes, systematizes, and summarizes the existing scientific approaches to the evaluation of such programs and considers the approved evaluation methods in Ukraine.

Methods. The study was conducted using theoretical and complex methods.

Results. The study revealed in the existing methodology for evaluating the effectiveness of national programs in Ukraine the lack of assessment of the impact of individual factors, in particular political ones, on the results of program implementation, as well as the lack of assessment of the direct long-term impact of the results of the implementation of such programs on various sectors of the economy and various segments of society as a whole.

Conclusions. The author establishes the need to improve the mechanism of budget programming, in particular, the use of modern scientifically based models of evaluation and formation of indicators of the State Budget, taking into account indicators of assessment of long-term interactions between economic, social, environmental, and other spheres.

Aralar, E., Fritzen, S., Howlett, M., Ramesh, M., & Wu, X. (Eds.). (2012). *Routledge Handbook of Public Policy*. Routledge.

Kanova, O. (2021). Evaluation of the effectiveness of the financial component of the implementation of target programs in Ukraine. *Business Inform*, 8, 134–139 [In Ukrainian].

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/1992/01/the-balanced-scorecard-measures-that-drive-performance-2>.

Methodological Recommendations for Conducting an Assessment of the Economic and Social Efficiency of Implementation of State Target Programs. (2010). Order of the Ministry of Economy of Ukraine dated 24.06.2010 No. 742 [In Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va742665-10>

Liutii, I., Rozhko, O., & Liutii, S. (2022). Optimization of State Budget Expenditures in the Ukraine during the War Time. *World of Finance*, 4(73), 45–55 [In Ukrainian]. <https://doi.org/10.35774/sf2022.04.045/>

Moschytska, T. V. (2010). State Target Programs as an Effective Tool for Stimulating Economic Development. *Problems of Economy*, 3, 28–33 [In Ukrainian]. https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2010-3_0-pages-28_33.pdf

Nazarova, T. Yu., & Biskyi, S. N. (2024). State target programs as an effective tool for stimulating economic development. *Business Inform*, 7, 99–106. [In Ukrainian].

On approval of the Concept of the National Target Environmental Program for Radioactive Waste Management. (2022a). Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 11/04/2022 No. 992-p. [In Ukrainian]. <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-zagalnoderzhavnoyicilovoyi-ekologichnoyi-programi-povodzhennya-z-radioaktivnimi-vidhodami-i041122-992>

On approval of the Concept of the National Target Program for Land Use and Protection. (2022b). By the Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated January 19, 2022 No. 70-p. [In Ukrainian]. <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-zagalnoderzhavnoyicilovoyi-programi-vikoristannya-ta-ohoroni-zemel-i190122-70>

On State Target Programs. (2004). Law of Ukraine dated 03/18/2004 No. 1621-IV. [In Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1621-15#Text>

Patton, M. Q. (1997). *Utilization-focused evaluation: the new century text*. Sage Publications, Inc.

Patton, M. Q. (2015). *Qualitative Research & Evaluation Methods. Integrating Theory and Practice*. Sage Publications, Inc.

Sen, A. (1999). *Economic Policy and Equity: An Overview*. Tanzi, V., & Chu, K., & Gupta, S. (Eds.). International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9781557757883.071>

Shchelkunov, V., & Panasjuk, V., Haman, N. (2018). Methodical approaches to evaluating the effectiveness of the implementation of target programs for the development of the social infrastructure of the region. *Scientific notes of V. I. Vernadsky Taurida National University. Series: Economics and Management*, No. 3, 123–128 [In Ukrainian].

Status of implementation of state target programs in 2015. (2016). *Ministry of Economy of Ukraine* [In Ukrainian]. <https://me.gov.ua/view/526e8758-3bdf-4e9d-ad35-ae2da78dd5f> [In Ukrainian].

- Status of implementation of state target programs in 2016. (2017). *Ministry of Economy of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://me.gov.ua/view/0f2d1697-5c03-4c5f-be4b-939a1138cdea> [in Ukrainian].
- Status of implementation of state target programs in 2017. (2018). *Ministry of Economy of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://me.gov.ua/view/e3f907ff-e639-459e-af0f-4fd5157f8a1a> [in Ukrainian].
- Status of implementation of state target programs in 2018. (2019). *Ministry of Economy of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://me.gov.ua/view/12c3d0e9-ed90-4a51-88db-aed116d28dbc> [in Ukrainian].
- Status of implementation of state target programs in 2019. (2020). *Ministry of Economy of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://me.gov.ua/view/363af8ed-9b5f-419e-b758-a6ad76da7de6> [in Ukrainian].
- Status of implementation of state target programs in 2020. (2021). *Ministry of Economy of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://me.gov.ua/view/ab6ea295-f583-4394-8473-49d72e022458> [in Ukrainian].
- Stufflebaum, D., & Zhang, G. (2017). *The CIPP Evaluation Model: How to evaluate for improvement and accountability*. Guilford Press.
- The Procedure for Developing and Implementing State Target Programs. (2007). Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 01/31/2007 No. 106 [in Ukrainian]. <https://www.kmu.gov.ua/npas/65116725>
- Vedung, E. (2003). *Evaluation of State Policy and Programs*. Comprehensive [in Ukrainian].
- Vedung, E. (2010). Four waves of evaluation. *Evaluation*, 16(3), 263–277.
- Vedung, E., & Hansen, M. B. (2010). Theory-Based Stakeholder Evaluation. *American Journal of Evaluation*, 31(3), 295–313.
- Weiss, K. G. (2000). *Evaluation: Methods of Researching Programs and Policies*. Fundamentals [in Ukrainian].

Oksana BULKOT, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-6311-1459

e-mail: oksanabulkot@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

Anna Grazia QUARANTA, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0003-4619-5862

e-mail: annagrazia.quaranta@unimc.it

University of Macerata, Macerata, Italy

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/3>

p. 19-26

SOCIAL IMPACT INVESTMENT: ITS ROLE AND PLACE IN THE INVESTMENT ECOSYSTEM OF A NATIONAL ECONOMY

Background. Over the last decade, Social Impact Investment (SII) has significantly evolved as a response to growing socio-economic challenges and increasing interest from both individual and institutional investors in achieving measurable social outcomes. Governments worldwide have recognized the limitations of traditional subsidy-based approaches and are turning toward innovative, market-based mechanisms that mobilize private capital to address pressing social needs.

Methods. This study employs a mixed-methods approach that includes a systematic literature review, analysis of relevant policy and evaluation reports, and examination of statistical data. The geographic scope is primarily limited to the European Union. To ensure analytical rigor, the study also applies methods of content analysis, synthesis of scientific literature, and market data evaluation.

Results. The article offers a comprehensive definition of SII, identifying its fundamental components. The authors argue that for SII to achieve its full potential, an ecosystem-based approach is essential. The paper conceptualizes the core elements of the SII ecosystem, including social needs, demand- and supply-side actors, and intermediaries operating within a supportive environment. It further generalizes the principles governing their interactions, suggesting a paradigm shift in the development and functioning of national investment ecosystems. This shift involves the emergence of new factors in investment environments, the evolution of interaction models, and the formulation of new regulatory principles and policy instruments. The authors examine the role of SII within national investment frameworks, introducing an original model titled "The House of SII – National Investment Ecosystem Interaction Framework". This model serves as a comprehensive tool for organizing various types of investments and stakeholder relations, as well as for assessing their efficiency, effectiveness, and socio-economic impact—both nationally and globally. The article also evaluates the prospective contributions of SII to achieving of the Sustainable Development Goals (SDGs) and the expansion of SII markets.

Conclusions. The findings indicate that while SII markets vary across countries, there is a universal need for stronger government engagement to support the development of robust and sustainable SII frameworks. The study emphasizes that SII, through its integrative and impact-driven nature, has the potential to become a cornerstone of contemporary social and economic policy, particularly in facilitating systemic change through investment.

Arena, M., Bengo, I., Calderini, M. & Chiodo, V. (2015). Social Impact Bonds: New Finance or New Procurement. *ACRN Oxford Journal of Finance and Risk Perspectives*, 4(4), 168–189.

Astor, E., Fransen, L., & e Vothknecht, M. (2017). Social Investment for a Cohesive and Competitive European Union. In: *The Uses of Social Investment* (pp. 301–309). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198790488.003.0027>

Bauer, R., & Smeets, P. (2015). Social Identification and Investment Decisions. *J. Econ. Behav. Organ.* 117, 121–134.

Bekker, S. (2017). Can European Socioeconomic Governance Be Social Investment Proof? In: *The Uses of Social Investment* (pp. 310–318). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198790488.003.0028>

Bureau of European Policy Advisers (2010). *Empowering People, Driving Change: Social Innovation in the European Union*. European Commission. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/4e23d6b8-5c0c-4d38-bd9d-3a202e6f1e81>

Bonoli G., & Natali D. (2012). *The Politics of the New Welfare State*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199645244.001.0001>

Bouget, D., Frazer, H., Marlier, E., Sabato S., & Vanhercke B. (2015). *Social investment in Europe: A study of national policies*, European Social Policy Network (ESPN). European Commission.

Busch, T., Bauer, R., & Orlitzky M. (2016). Sustainable development and financial markets: Old paths and new avenues. *Business & Society*, 55(3), 303–329.

Bulkot, O. (2022a). Sustainable investing: World practice and perspectives for national economy of Ukraine. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv*, 1(218), 5–11. <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2022/218-1/1>

- Bulkot, O. (2022b). Investment ecosystem as a new framework for investment interaction in a national economy. In International scientific and practical conference "Mechanisms of economic development in the context of global changes: international experience" (pp. 1–128). Baltija Publishing.
- De la Porte, C., & Natali, D. (2018). Agents of institutional change in EU policy: the social investment moment. *Journal of European public policy*, 25(6), 828–843.
- Dhéret, C., & Franssen, L. (2017). *Social Investment first! A precondition for a modern Social Europe*. European policy centre.
- Ferrera, M., & Maino, F. (2014). *Social Innovation beyond the State. Italy's second welfare in a European perspective*. WP-2WEL, 2, 14.
- G8 Social Impact Investment Forum. (2013, July). *Outputs and agreed actions*. https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/225547/G8_Social_Impact_Investment_Forum_-_Outputs_and_Agreed_Actions.pdf
- G8 Social Impact Investment Taskforce. (2014). <https://www.gov.uk/government/groups/social-impact-investment-taskforce>
- GIIN. (2017). *Annual impact investor survey* (7th ed.) <https://thegiin.org/publication/research/annualsurvey2017/>
- GIIN. (2020). *The Impact Investing Market in the COVID-19 Context: Response, Recovery, and Resilience*. <https://thegiin.org/publication/research/the-impact-investing-market-in-the-covid-19-context-an-overview/>
- Hemerijck, A. (2017). *The Uses of Social Investment*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198790488.001.0001>
- IFISE. (2019). Handbook: Financial instruments for social impact. https://www.t33.it/resources/docs/10fa1cfbcbee/d_3-2_handbook_june_2019.pdf
- Mackevičiūtė, R., Martinaitis, Ž., Lipparini, F., Scheck, B. C., & Styczyńska, I. (2020). *Social Impact Investment – Best practices and recommendations for the next generation*. European Parliament, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies.
- Maduro, M., Pasi, G., & Misuraca, G. (2018). *Social impact investment in the EU: Financing strategies and outcome-oriented approaches for social policy innovation*. Publications Office of the European Union. https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC111373/jrc111373_jrc-s4p_report_sii-eu_maduro-pasi-misuraca_def_12122018.pdf
- Mudaliar, A., Dithrich, H. (2019). *Sizing the impact investing market*. <https://s3.amazonaws.com/giin-web-assets/giin/assets/publication/research/sizing-the-impact-investing-market-webfile.pdf>
- O'Donohoe, N., Leijonhufvud, C., & Saltuk, Y. (2010). *Impact investment: An emerging asset class*. JP Morgan & Rockefeller Foundation. <https://s3.amazonaws.com/giin-web-assets/giin/assets/publication/research/impact-investments-an-emerging-asset-class2.pdf>
- OECD. (2015). *Social impact investment: Building the evidence base*. OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264233430-en>
- OECD. (2019). *Social Impact Investment 2019: The impact imperative for sustainable development*. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/9789264311299-en>
- OECD. (2017). Social impact investment. OECD Publishing, Paris. <https://web.archive.oecd.org/2017-09-19/337959-social-impact-investment.htm>
- OECD, & UNDP. (2021). *OECD-UNDP Impact Standards for Financing Sustainable Development*. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/744f982e-en>
- Pacelli, V., Pampurini, F., & Quaranta, A. G. (2022). Environmental, social and governance investing: Does rating matter? *Business Strategy and the Environment*, 32, 30–41. <https://doi.org/10.1002/bse.3116>
- Parziale, D., Gafarou, J., Siegel, K., & Jensen, M. (2019). *T100 Focus: The frontier of SDG investing*. Toniic. <https://toniic.com/wp-content/uploads/T100-Focus-The-Frontier-of-SDG-Investing.pdf>
- Statista. (2018). *Socially responsible investments in Europe – Impact investing*. <https://www.statista.com/statistics/425974/socially-responsible-investments-europe-impact-investing/>
- Stauffenberg, A. von. (2020, August 26). *Impact investing in COVID-19 times: A three-step mission*. INSEAD Knowledge. <https://knowledge.insead.edu/blog/insead-blog/impact-investing-in-covid-19-times-a-three-step-mission-14446>
- Vandenbroucke, F. (2017). Social Investment as a Policy Platform: A European Argument. In: *The Uses of Social Investment* (pp. 319–327). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198790488.003.0029>
- Warner, M. E. (2013). Private finance for public goods: social impact bonds. *Journal of Economic Policy Reform*, 16(4), 303–319. <https://doi.org/10.1080/17487870.2013.835727>
- Westley, F., & Antadze, N. (2010). Making a difference: Strategies for scaling social innovation for greater impact. *Innovation Journal*, 15(2).
- World Economic Forum. (2013). *From the margins to the mainstream: Assessment of the impact investment sector and opportunities to engage mainstream investors*. https://www3.weforum.org/docs/WEF_IL_FromMarginsMainstream_Report_2013.pdf
- 78 Impact Investing Firms You Should Know. (2024, October). *Causeartist*. <https://causeartist.com/changing-the-world-through-social-impact-investing/>

Anastasiia HONCHAR, PhD Student

ORCID ID: 0009-0002-8097-2055

e-mail: gonchar.anastasiia@gmail.com

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Tetiana MELNYK, PhD (Econ.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0002-3617-6927

e-mail: t.melnyk@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/4>

p. 27-36

ANALYTICAL SUPPORT FOR TRANSFER PRICING

Background. The development of international trade and the increasing influence of transnational corporations have elevated the issue of international taxation to a new level, with transfer pricing control being one of the most pressing contemporary challenges. Conducting qualitative functional and economic analyses of controlled transactions is a critical component of transfer pricing documentation. These analyses facilitate the accurate determination of the appropriate comparison method and enable a comprehensive comparative study regarding the compliance of prices in controlled transactions with the arm's length principle. The aim was to investigate and determine ways for enhancing both the theoretical and practical aspects of conducting functional and economic analyses of transfer pricing.

Methods. The research employs the following methodologies: logical generalization is used to identify the key aspects of conducting functional and economic analyses, assessing the necessity for comparability of the economic conditions of the parties involved in the transaction, and the issues of adjusting for country risk. Additionally, the method of analysis is utilized to evaluate the state and prospects for enhancing functional and economic analysis, review existing regulatory legal acts, research on the structure of applying transfer pricing methods. Furthermore, tabular methods and grouping techniques are employed to display generalized information on analytical aspects of functional and economic analyses and their improvement.

Results. The process of conducting a functional analysis during a comparative study has been generalized and improved, a step-by-step approach for analyzing the feasibility of applying a specific transfer pricing method has been developed, along with a test for enterprises to evaluate the applicability of the principle of grouping controlled transactions. Additionally, the importance of the geographical location of comparable companies in conducting a comparative study has been established, and strategies for further improving the functional analysis, considering the geographical location factor, have been identified.

Conclusions. Based on the conducted research, the significance of qualitatively performing and further enhancing the functional analysis of transfer pricing has been established to evaluate which functions, assets, and risks have most significantly influenced pricing in controlled transactions. This evaluation serves as a foundation for conducting a correspondingly reliable economic analysis. It has been revealed that in conducting a comparative study, in the absence of comparable companies in the local market means that geographically close markets are not always suitable for comparison; in fact, more distant regions/countries may be more comparable in terms of economic, political, and other conditions. At the same time, it is possible to make adjustments for country risk, but this adjustments should be based on the specific situation and data availability to ensure they lead to more reliable results rather than the opposite.

Kilar, O. R., & Frolenko, R. V. (2016). Transfer pricing: problems and prospects of implementation. *Economy and Society*, 3, 394–398 [in Ukrainian].

Kotenko, A. M., Mishin, M. O., Broyakov, S. V., & Getman K. O. (2021). *Transfer pricing: current state and problems of law enforcement* (A. M. Kotenko, ed.). Law, 2021 [in Ukrainian].

Kuzhlev, M. O., & Sivolap, M. I. (2021). Monitoring of controlled transactions as an element of transfer pricing control. *Economy and Society*, 10 [in Ukrainian].

Leksono, K. (2015). Analysis of transfer pricing as a tax avoidance and proposed suggestion to prevent its disadvantages. *Yuridika*, 1, 137–150.

OECD. (2022). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD Publishing https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html

Platform for Collaboration on Tax. (2017). *Toolkit for addressing difficulties in accessing comparable data for transfer pricing analysis*. <https://www.tax-platform.org/publications>

State Tax Service. (2025). *Presentation materials on transfer pricing*. <https://tax.gov.ua/diyalnist/-/transferne-tsinoutvorenniya-tamijnarodne-opodatkovannya/transferne-tsinoutvorenniya/prezentatsiyni-materiali/869693.html>

Steblyuk, N. F., Mironenko, D. K., Botvinov, R. G., Nebaba, N.O., & Serdyukov, K.G. (2024). Tax regulation of transfer pricing and its impact on the sphere of international business. *Current problems of economy*, 1 (271), 98–108 [in Ukrainian].

Steens, B., Roques, T., Gonnet, S., Beuselinck, C., & Petutschnig, M. (2022). Transfer pricing comparables: Preferring a close neighbor over a far-away peer? *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 47, 1–18.

Verkhovna Rada of Ukraine. (2010). *Tax Code of Ukraine* (Law of Ukraine dated 02.12.2010 No. 2755-VI). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

Yaroslav ZHYDYK, PhD Student

ORCID ID: 0009-0006-8755-7590

e-mail: yaroslav.zhydyk@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Liudmyla ANISIMOVA, PhD (Phys. & Math.), Assoc. Prof.

ORCID ID: 0000-0001-9678-269X

e-mail: anisimova@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/5>

p. 37-44

THE RELEVANCE OF APPLYING THE GROWTH POLE CONCEPT IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S ECONOMIC RECOVERY

Background. The relevance of this article lies in the need for an in-depth study of regional policy instruments capable of simultaneously promoting economic recovery and growth, as well as leveling regional disparities, which have deepened since the beginning of the full-scale invasion. The research objective is a comprehensive analysis of the growth poles concept as a tool for stimulating entrepreneurship and attracting investment in the context of Ukraine's economic recovery. The object of the research is the growth poles concept as a regional policy instrument aimed at economic recovery. The subject of the research encompasses the theoretical foundations, international experience, identification indicators, implementation mechanisms, and potential impact of the growth poles concept on economic recovery, overcoming regional disparities, and attracting investment in Ukraine.

Methods. The study employs a comparative analysis of international experience in implementing the growth poles concept, the domestic legal framework, and approaches to indicator selection, as well as an analysis of domestic research related to the topic. This allowed for a comprehensive assessment of the prerequisites, mechanisms, and consequences of implementing growth poles for economic recovery.

Results. Within the scope of the research, a comprehensive assessment of the state and specific characteristics of regional development in Ukraine was conducted, including an analysis of territorial disparities and the existing methods for addressing them. Based on a comparative overview of foreign practices (in Romania, Poland, France, and others), the study generalizes approaches to implementing growth poles and identifies five core groups of indicators to define potential "poles" (administrative status, demographic factors, innovation activity, economic capacity, and spatial integration). It is demonstrated that with targeted support and sufficient institutional capacity, growth poles can generate a multiplier effect on surrounding areas, exerting a positive influence on employment figures, investment attraction, and overall economic recovery dynamics.

Conclusions. *The introduction of growth poles in Ukraine can become a critical factor in mitigating disparities, expediting economic recovery, and preparing for European integration. Its effectiveness will depend on the careful selection of priority centers, adaptation of foreign expertise, and the development of well-designed government policies and financial incentives aimed at key urban centers.*

- Bondaruk, T. (2021). Growth points and their role in ensuring sustainable economic development of territories. *Economy and Society*, 28 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-28-46>
- Cristea, M., Blidaru, B. A., Coman, N. M., Ștefănescu, E. I., & Ionescu-Heroiu, M. (2017). *Magnet cities: Migration and commuting in Romania*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/27874>
- Damodaran, A. (2023). *Country risk: Determinants, measures and implications – The 2023 edition*. SSRN. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4509578
- Decentralization. (2024a, April 2). *Assessment of the financial capacity of territorial communities based on the results of 2023* [in Ukrainian]. <https://decentralization.ua/news/17881>
- Decentralization. (2024b, December 12). *Growth poles: The path to economic recovery and European integration of Ukraine* [in Ukrainian]. <https://decentralization.ua/news/19029>
- ESPON. (2024). *Role of small and medium-sized towns and cities in territorial development and cohesion*. https://www.espon.eu/sites/default/files/2024-05/ros1_role-of-small-and-medium-towns_screen.pdf
- European Commission. (2021a). *Inforegio – Cohesion Policy*. https://ec.europa.eu/regional_policy/policy/what/investment-policy_en
- European Commission. (2021b). *Inforegio – Priorities for 2021–2027*. https://ec.europa.eu/regional_policy/policy/how/priorities_en
- European Investment Bank. (2023). *Cohesion and regional development overview 2023*. https://www.eib.org/attachments/lucalli/20230145_cohesion_and_regional_development_overview_2023_en.pdf
- Forbes Ukraine. (2025). *Ukraine's recovery estimate increased from \$486 billion to \$524 billion over the year – World Bank*. <https://forbes.ua/news/otsinka-vidnovlennya-ukraini-za-rik-zrosla-z-486-mlrd-do-524-mlrd-svitoviy-bank-25022025-27488>
- Kosheliuk, M., Zhydyk, Ya., & Ozymok, I. (2024, September 25). How to start the engines of economic growth using EU regional policy tools. *Mirror of the week* [in Ukrainian]. <https://zn.ua/ukr/POLITICS/jak-zapustiti-dvihuni-ekonomichnoho-zrostantnja-vikorisovujuchi-instrumenti-rehionalnoji-politiki-jes.html>
- Lviv Agglomeration. (2024). *The first international forum of agglomerations in Ukraine: "Cooperation of communities for the sustainable development of Ukraine"* [Video]. Facebook. <https://www.facebook.com/LvivAgglomeration/videos/1068658914821069>
- Lyvch, D. (2024, January 8). *Growth poles: How does the economic concept that can change Ukraine work?* Rubryka [in Ukrainian]. <https://rubryka.com/blog/zrostantnya-ekonomiky-ukrayiny/>
- Minfin. (2025a). *Gross domestic product (GDP) in Ukraine*. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>
- Minfin. (2025b). *Execution of the state budget of Ukraine*. <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/2024/>
- Pidhrushnyi, H. P. (Ed.). (2014). *Problems of social geography. Poles of socio-economic development of the territory: Theoretical aspects of research: Materials of the theoretical and methodological seminar, Institute of Geography of the National Academy of Sciences of Ukraine, September 29, 2013 (Vol. 3)*. Institute of Geography of the National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian].
- Sobala-Gwosdz, A. (2023). *Wyzwania, trendy i procesy rozwoju gospodarczego. Identyfikacja biegunów wzrostu i ośrodków równoważenia rozwoju w Polsce*. Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN.
- Speakman, J., & Koivisto, M. (2013). Growth poles: Raising competitiveness and deepening regional integration. In M. Drzeniek Hanouz & T. Geiger (Eds.), *The Africa competitiveness report 2013* (pp. 61–73). World Economic Forum. https://www3.weforum.org/docs/ACR/2013/ACR_Chapter2.3_2013.pdf
- Ukraine-Moldova American Enterprise Fund (UMAEF), EasyBusiness. (2024). *Growth poles: The path to economic recovery and European integration*. <https://umaef.org/wp-content/uploads/2024/12/polyusi-zrostantnya-shlyah-do-ekonomichnogo-vidnovlennya-ta-evrointegraczii-ukraini.pdf>
- Zhydyk, Ya., Kosheliuk, M., & Ozymok, I. (2024, November 12). *How communities can become regional growth poles*. *Decentralization* [in Ukrainian]. <https://decentralization.ua/news/18896?page=2>

Eugen ZABASHTA, PhD, Assist.
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0004-4403-8737>
e-mail: zabashta Eugen@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Henrikh HUDZ, PhD (Econ.), Assist.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4931-3350>
e-mail: henrikh@knu.ua
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/6>
p. 45-53

DESIGNING A BALANCED STRATEGY MECHANISM FOR THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF METALLURGICAL ENTERPRISES

Background. *The applicability of this study is in a balanced strategy mechanism designed for the innovative development of metallurgical enterprises. The objective of the research is to examine the theoretical and methodological principles of establishing a mechanism that supports a balanced strategy for the innovative development of metallurgical enterprises in Ukraine. The object of the study is the process of formulating and implementing management strategies for the innovative development of metallurgical enterprises in Ukraine.*

Methods. *To achieve the research objectives, the following methodologies were used: analytical and formalization methods to study the theoretical framework for understanding the essence of the mechanism underlying a balanced strategy for the innovative development of metallurgical enterprises; qualimetric forecasting to identify the components of this mechanism; taxonomy and synthesis methods for the generalization of risk management components in the process of development of metallurgical enterprises; and the abstract-logical method for theoretical generalizations and conclusions derived from the study.*

Results. *The development of a mechanism for a balanced strategy aimed at the innovative advancement of metallurgical enterprises involves several key stages. The first stage entails an analysis of the current state of the innovative capabilities of the metallurgical enterprise, along with the formulation of proposals to enhance these capabilities in alignment with industry standards, innovation criteria, and the prevailing level of competition. The second stage focuses on establishing the objectives of*

the metallurgical enterprise's innovative activities. The third stage proposes strategies for managing the risks associated with the potential loss of innovative capabilities. Finally, the fourth stage culminates in the establishment of a comprehensive mechanism for a balanced strategy that supports the innovative development of the metallurgical enterprise.

Conclusions. *The establishment of a mechanism for a balanced strategy aimed at the innovative development of metallurgical enterprises enables adaptation to the conditions of intense market competition. This approach facilitates the advancement of modern technologies, the creation of innovations, and the production of complex innovative products by leveraging existing innovative potential while simultaneously enhancing it. Ultimately, this process boosts the competitiveness of the integrated structure.*

Alum, R. A., & Drucker, P. F. (1986). Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. *Public Productivity Review*, 10(1), 105. <https://doi.org/10.2307/3380320>.

Amosha, O. I., Zemlyankin, A. I., & Pidorycheva, I. Y. (2015). Improving the innovation management system as a condition for accelerating structural reforms in Ukraine. *Economy of Ukraine*, 9, 49–65 [in Ukrainian]. <http://jnas.nbuv.gov.ua/article/UJRN-0000450894>

Besarab, S. O. (2016). Current trends in the development of enterprises in the metallurgical industry of Ukraine. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 23, 62–65 [in Ukrainian]. http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2016/15.pdf

Bondarenko, M. I. (2014). Factors of influence on the innovative development of industrial enterprises. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences*, 3(1), 35–37 [in Ukrainian].

Bozhanova, V. Y., & Stupneker, G. L. (2013). Strategic approaches to innovative development of a modern enterprise. *Effective economy*, 11, 1–4 [in Ukrainian]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2450>

Goutam, S., & Rishiraj, S. (2015). Role of technology in entrepreneurial development: facilitating innovative ventures. *International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering*, 5(1), 239–244.

Grynko, T. V., & Maksimchuk, O. S. (2015). Problems and prospects of innovative development of domestic service enterprises. *The problems of economy*, 1, 255–260 [in Ukrainian]. https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2015-1_0-pages-255_260.pdf

Havrylko, P. P. (2011). Factors of innovative development of industry. *The Scientific Bulletin of UNFU*, 21(11), 201–205 [in Ukrainian] https://nv.ntu.edu.ua/Archive/2011/21_11/index.htm

Horovyi, D. A., & Ivakhnenko, A. V. (2019). Modeling of the generalized indicator of innovative activity of an enterprise. *Modeling of regional economy*, 33, 163–182 [in Ukrainian].

Ilyashenko, S. M. (2010). *Innovation Management*. University Book [in Ukrainian].

Ilyashenko, S. N. & Rosokhata, S. A. (2015). Formation of an organizational and economic mechanism for forecasting promising directions of innovative development of an industrial enterprise. *Effective economy*, 1, 1–5. [in Ukrainian]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3737>

Makedon, V. V. (2013). Development of an industrial enterprise development strategy. *Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, 1(1), 1–5 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.31498/2225-6407.1.2013.16036>

Mazur, I. I., & Korotun, M. V. (2022). New opportunities for managing innovation and investment activities in entrepreneurship. *Effective economy*, 8, 1–15 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2022.8.15>

Posokhov, I. M. (2015). *Risk management in entrepreneurship*. Kharkiv Polytechnic Institute [in Ukrainian].

Povrozhnyk, P. P. (2023). Peculiarities of the development of innovative entrepreneurship in Ukraine in the context of global security challenges and risks of digitalization. *International scientific journal "Internauka". Series: Economic Sciences*, 8(76), 113–123 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-8-9143>

Semenova V. G. (2019). Innovative development of enterprises in the context of diversification of activities. *Bulletin of Social and Economic Research*, (2-3), 70–71, 219–226 [in Ukrainian]. [https://doi.org/10.33987/vsed.2-3\(70-71\).2019.219-226](https://doi.org/10.33987/vsed.2-3(70-71).2019.219-226).

Zabashka, E. Y. (2020). Innovative development of metallurgical enterprises of Ukraine. *Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design. Series: Economic sciences*, 139(5), 21–31. <https://doi.org/10.30857/2413-0117.2019.5.2> [in Ukrainian].

Zjanjko, V. V. (2008). *Innovative entrepreneurship: essence, mechanisms and forms of development*. UNIVERSUM-Vinnitsia [in Ukrainian].

Svitlana MISHCHENKO, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0002-1840-8579

e-mail: s.mishchenko@knu.edu.ua

State University of Trade and Economics University of Kyiv, Ukraine

Svitlana NAUMENKOVA, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0001-8582-6044

e-mail: naumenkova@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Ievhen TISHCHENKO, PhD (Econ.), Doctoral Student

ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-1580-4701>

e-mail: e.tishchenko@ukr.net

Private Higher Education Institution "European University", Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/7>

p. 54-64

THE SYNERGY OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND BLOCKCHAIN TECHNOLOGIES IN THE FINANCIAL SECTOR

Background. *Artificial intelligence (AI) is a powerful driver of innovative transformation and proactive service delivery, generating demand based on the use of personalized information that clients can access in real time. The implementation of integrated solutions based on generative artificial intelligence (GenAI) and blockchain technologies lays the foundation for a synergistic effect through the transformation of traditional approaches*

Methods. *To identify forms of integration and reveal the synergy between artificial intelligence and blockchain technologies in the financial sector, a combination of methods was applied, including expert assessment, analysis and synthesis, hierarchy structuring, rating, decomposition, and multicriteria analysis. Drawing on data from BIS, McKinsey & Company, and Deloitte, the benefits of implementing integrated GenAI and blockchain-based solutions were highlighted in terms of enhancing the transparency, security, and efficiency of financial operations and transactions. Based on methodological approaches from the IMF,*

OECD, Financial Stability Board, and the World Economic Forum, key areas for the practical application of integrated AI and blockchain solutions in the financial sector were identified.

Results. The article presents the evolution of artificial intelligence during 2022–2025 and defines its main models. It analyzes the costs of implementing AI platforms across different sectors of the economy and characterizes the main forms of integration of artificial intelligence and blockchain technologies in the financial sector, such as smart contracts, fraud and cyber threat detection, credit scoring and risk assessment, automation of financial processes, trading, and asset management. The benefits and risks of AI–blockchain synergy were outlined depending on the application domain. Particular attention is given to strengthening Ukraine's institutional readiness to adopt AI in the financial sector. The results obtained may be used in strategic planning for the digital development of the financial sector under the growing influence of technological innovation.

Conclusions. The combination of GenAI and blockchain technologies generates a synergistic effect that acts as a catalyst for innovation in the financial sector, particularly in the areas of security, efficiency, and personalization of financial services. At the same time, the integration of GenAI and blockchain introduces a range of challenges related to scalability, system interoperability, and the management of decentralized structures, which require comprehensive implementation of OECD principles regarding the development and ethical use of AI, harmonized standards, and the creation of a flexible regulatory environment.

Alenizi, A., Mishra, S., & Baihan, A. (2024). Enhancing secure financial transactions through the synergy of blockchain and artificial intelligence. *Ain Shams Engineering Journal*, 15(6), 102733. <https://doi.org/10.1016/j.asej.2024.102733>.

Alshamsi, M., Salloum, S. A., Alshurideh, M., & Abdallah, S. (2021). Artificial Intelligence and Blockchain for Transparency in Governance (A. Hassanien, R. Bhatnagar, & A. Darwish, (Eds.). *Artificial Intelligence for Sustainable Development: Theory, Practice and Future Applications. Studies in Computational Intelligence*, 912. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-51920-9_11

BIS. (2024). *Regulating AI in the financial sector: recent developments and main challenges*. 63, 38. <https://www.bis.org/fsi/publ/insights63.htm>

Bk, A., Gomathy, B. (2023). Blockchain Integration in Artificial Intelligence: Benefits, Applications, Research Challenges. *International Journal for Multidisciplinary Research*, 5(6). <https://doi.org/10.36948/ijfmr.2023.v05i06.10583>.

Brown, P., & Leopold, T. (2024). *Leveraging Generative AI for Job Augmentation and Workforce Productivity: Scenarios, Case Studies and a Framework for Action* WEF Insight Report. https://reports.weforum.org/docs/WEF_Leveraging_Generative_AI_for_Job_Augmentation_and_Workforce_Productivity_2024.pdf

Chugunov, I., Sidelnykova, L., Sosnovska, O., Zhytar, M., & Navolokina, A. (2022). Tools for Assessing the Level of Adaptivity of the Financial Architecture of Economy to Financial Globalization Conditions based on the Capacity of Banks, Non-Banking Financial Institutions and Stock Market. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 19, 1075–1084. <https://dx.doi.org/10.37394/23207.2022.19.94>

Conversa. (2025). *Fintech 2025+. Trends, technology, and transformation in global commerce*. <https://conversa.com/docs/conversa-fintech-2025-report.pdf>

Deloitte. (2025). *Now decides next: Generating a new future. Deloitte's State of Generative AI in the Enterprise*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/consulting/us-state-of-gen-ai-q4.pdf>

Dwivedi, Y., Hughes, L., Ismagilova, E., Aarts, G., Coombs, C., Crick, T., Duan, Y., Dwivedi, R., Edwards, J., Eirug, A., Galanos, V., Ilavarasan, V., Janssen, M., Jones, P., Kumar Kar, A., Kizgin, H., Kronemann, B., Lal, B., Lucini, B., ... Williams, M. (2021). Artificial Intelligence (AI): Multidisciplinary perspectives on emerging challenges, opportunities, and agenda for research, practice and policy. *International Journal of Information Management*, 57, 101994. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2019.08.002>.

Farooqui, Y., & Parikh, S. M. (2023). Secure and Transparent Supply Chain Management using Blockchain and AI. *International Journal on Recent and Innovation Trends in Computing and Communication*, 11(11s), 01–12. <https://doi.org/10.17762/ijritcc.v11i11s.8064>

Financial Stability Board. (2024). *The Financial Stability Implications of Artificial Intelligence*. <https://www.fsb.org/2024/11/the-financial-stability-implications-of-artificial-intelligence/>

Fuentes Nettel, P., Hankins, E., Stirling, R., Cirri, G., Grau, G., Rahim, S., & Crampton, E. (2024). *Government Readiness Index 2024*. Oxford Insights. <https://oxfordinsights.com/wp-content/uploads/2024/12/2024-Government-AI-Readiness-Index-2.pdf>

Girija, D. K., Rashmi, M., William, P., & Yogeesh, N. (2023). Framework for Integrating the Synergies of Blockchain with AI and IoT for Secure Distributed Systems. *Proceedings of International Conference on Data Analytics and Insights, ICDAI 2023* (pp. 257–267). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-99-3878-0_22

Giovine, C., Roberts, R., Mara, P., & Medha, M. (2024). *Building AI trust: The key role of explainability* McKinsey & Company. <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/building-ai-trust-the-key-role-of-explainability>

Greenstein, B., Light, C., & Likens, S. (2024). *The path to generative AI value: Setting the flywheel in motion*. PwC. <https://www.pwc.com/gx/en/technology/pdf/pwc-the-path-to-generative-ai-value.pdf>

IBM. (2024). What is explainable AI? <https://www.ibm.com/think/topics/explainable-ai>

Ignatyuk, A., Liubkina, O., Murovana, T., & Magomedova, A. (2020). FinTech as an innovation challenge: from big data to sustainable development. *International Conference on Sustainable Futures: Environmental, Technological, Social and Economic Matters*, 13027. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202016613027>

Kuznetsov, O., Sernani, P., Romeo, L., Frontoni E., & Mancini, A. (2024). On the Integration of Artificial Intelligence and Blockchain Technology: A Perspective about Security. *IEEE Access*, 12, 3381–3897. <http://doi.org/10.1109/ACCESS.2024.3487273>

Mazaraki A. A., Volosovych S.V. (2019). *FinTech*: Kyiv National University of Trade and Economics [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.31617/m.knute.2019-887>

McKinsey & Company. (2024). *Implementing generative AI with speed and safety*. <https://www.mckinsey.com/capabilities/risk-and-resilience/our-insights/implementing-generative-ai-with-speed-and-safety>

McKinsey & Company. (2025). *Superagency in the workplace: Empowering people to unlock AI's full potential* <https://www.mckinsey.com/capabilities/mckinsey-digital/our-insights/superagency-in-the-workplace-empowering-people-to-unlock-ais-full-potential-at-work/>

Mishchenko, V. (2023). Cyber security management in the system for ensuring nationally rooted resilience of economic development. *Economic Theory*, 1, 47–72 [in Ukrainian]. https://etet.org.ua/docs/ET_23_1_47_uk.pdf

Mishchenko, V., & Naumenkova, S. (2024). State support mechanisms for the use of artificial intelligence to ensure resilience of economic development. *Economy of Ukraine*, 5, 30–56 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.05.030>

Mishchenko, V., Naumenkova, S., Mishchenko, S., & Tishchenko, I. (2025). Formation and Functioning of Financial Metaverse Platforms. *Financial and credit activity problems of theory and practice*, 1(60), 111–122. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.1.60.2025.4689>

Mishchenko, V., Naumenkova, S., & Mishchenko, S. (2024). Management of artificial intelligence utilizing value-based principles. In *Traditional and innovative approaches in economics: theory, methodology, practice* (pp. 566–592). Baltija Publishing. <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-407-8-26>

Mishchenko, V., & Tishchenko, I. (2024). Methodological principles for forming the mechanism of digitalization's impact on ensuring nationally rooted resilience and security of economic development. *Entrepreneurship and Innovation*, 32, 71–80 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2415-3583/32.11>

- OECD. (2019). *Recommendation of the Council on Artificial Intelligence*. <https://oecd.ai/en/assets/files/OECD-LEGAL-0449-en.pdf>
- OECD. (2024). *Regulatory Approaches to Artificial Intelligence in Finance*. https://www.oecd.org/en/publications/regulatory-approaches-to-artificial-intelligence-in-finance_f1498c02-en.html
- Rajawat, A. S., Goyal, S. B., Potgantwar, A., Solanki, R. K., Panse, P., & Upadhyay, A. R. (2024). *Harnessing the Synergy of Blockchain, Artificial Intelligence, and Sustainable Energy for a Greener Future / Intelligent Computing and Optimization*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-50887-5_3
- Salah, K., Rehman, M. H., Nizamuddin, N., & Al-Fuqaha, A. (2018). *Blockchain for AI: review and open research challenges*. https://www.researchgate.net/publication/330009592_Blockchain_for_AI_Review_and_Open_Research_Challenges
- Salama, R., Cacciagrano, D., & Al-Turjman, F. (2025). Connecting AI and Blockchain to Improve Security of Financial Services. In *Advances on P2P, Parallel, Grid, Cloud and Internet Computing* (pp. 67–77). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-76462-2_7
- Sookhak, M., Jabbarpour, M. R., Safa, M. R., & Yu, F. R. (2021). Blockchain and smart contract for access control in healthcare: A survey, issues and challenges, and open issues. *Journal of Network and Computer Applications*, 178, 102950. <https://doi.org/10.1016/j.jnca.2020.102950>
- The Global Artificial Intelligence Index (2025). https://www.tortoisemedia.com/_app/immutable/assets/AI-Methodology-2409.BGTLUPC-.pdf
- Verkhovna Rada of Ukraine (2020). Concept of artificial intelligence development in Ukraine [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-2020-%D1%80#Text>
- Vikhyath, K., Sanjana, R., & Vismitha, N. (2022). Intersection of AI and Blockchain Technology: Concerns and Prospects / *The International Conference on Deep Learning, Big Data and Blockchain*, 309, 53–66. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-84337-3_5
- Wang, S., Zhang, J., & Zhang, T. (2024). AI-enabled blockchain and SDN-integrated IoT security architecture for cyber-physical systems. *Advanced Control for Applications*, 6(2), e131. <https://doi.org/10.1002/adc2.131>
- WEF (2024). Global cybersecurity outlook 2024. https://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Cybersecurity_Outlook_2024.pdf
- WEF. (2025). AI in Action: Beyond Experimentation to Transform Industry. https://reports.weforum.org/docs/WEF_AI_in_Action_Beyond_Experimentation_to_Transform_Industry_2025.pdf
- Zhong, H. (2025). The Integration of Artificial Intelligence and Blockchain: Applications and Challenges in Economic Security and Data Privacy. *International Workshop on Advanced Applications of Deep Learning in Image Processing (IWADI 2024)*, 73. <https://doi.org/10.1051/itmconf/20257303011>

Yevheniia POLISHCHUK¹, DSc (Econ.), Prof.
ORCID ID: 0000-0002-6133-910X
e-mail: polishchuk@kneu.edu.ua

Iuliia GERNEGO¹, DSc (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-4929-0411
e-mail: iuliagern@ukr.net

Vladyslav HORBOV¹, PhD (Soc.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0003-4142-1146
e-mail: horbov.vladyslav@kneu.edu.ua

Hlib ALEKSIN¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0003-2586-5986
e-mail: aleksin.glib@kneu.edu.ua

Vladyslav LAVRENIUK¹, PhD (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0002-1069-0928
e-mail: v.lavreniuk@kneu.edu.ua

¹Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine
DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/8>
p. 65-72

THE POTENTIAL OF CROWDFUNDING FOR FINANCING RELOCATED BUSINESSES IN UKRAINE

Background. The relevance of this study concerns the necessity to find alternative sources of financing for localized businesses in Ukraine. Crowdfunding can help not only to attract additional financial support but also to form effective networking between potential stakeholders. The purpose of the study is to substantiate the potential of crowdfunding as a modern tool for financing localized businesses in Ukraine. The object of the study is the relocated business in Ukraine and the challenges that accompany its activities after relocation. The subject of the study: crowdfunding as a modern mechanism for financing relocated businesses, including financial and managerial aspects of its application.

Methods. To achieve this goal, general scientific and specialized methods were used, including the analysis of modern literature, statistics, cases of successful crowdfunding campaigns, and a survey of representatives of relocated businesses. The method of analysis and synthesis was used to summarize the data obtained on crowdfunding.

Results. The study showed the need for significant changes in production activities, fundraising and marketing activities after business relocation. The key problems of displaced businesses that cause difficulties in attracting funding from traditional sources have been identified. The digitalization of all areas of business activity creates prerequisites for organizing campaigns on crowdfunding platforms. The analysis of the crowdfunding market, the specifics of crowdfunding platforms and successful crowdfunding cases allowed us to identify the strengths and weaknesses of crowdfunding, threats and opportunities.

Conclusions. The use of crowdfunding can significantly increase the adaptability of displaced businesses to new business conditions. Therefore, it is important to maintain the awareness of domestic businesses about the benefits and opportunities of crowdfunding at the state level.

Alalwan, A. A., Baabdullah, A. M., Mahfod, J. O., Jones, P., Sharma, A., & Dwivedi, Y. K. (2024). Entrepreneurial e-equity crowdfunding platforms: Antecedents of knowledge acquisition and innovation performance. *European Journal of Innovation Management*, 27(2), 521–550. <https://doi.org/10.1108/EJIM-03-2022-0167>

- Bouchrika, I. (2025). 15 Best Crowdfunding Platforms for 2025. Research.com. <https://research.com/software/best-crowdfunding-platforms>
- Burze, Y. (2021). The new investment landscape: Equity crowdfunding. *Central Bank Review*, 21(1), 1–16. <https://doi.org/10.1016/j.cbrev.2021.01.001>
- Butticè, V., Vismara, S. (2022). Inclusive digital finance: the industry of equity crowdfunding. *Journal of Technological Transfer*, 47, 1224–1241. <https://doi.org/10.1007/s10961-021-09875-0>
- Cai, W., Polzin, F., & Stam, E. (2021). Crowdfunding and social capital: A systematic review using a dynamic perspective. *Technological Forecasting and Social Change*, 162, 120412. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120412>
- Gernego, I., Petrenko, L., Dyba, M., & Urvantseva, S. (2022). Crowdfunding in the context of intelligent information technologies development in finance. 2022 12th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT) (pp.198–202). Catholic University in Ružomberok, Slovakia. <https://doi.org/10.1109/ACIT54803.2022.9913194>
- Huo, H., Wang, C., Han, C., Yang, M., & Shang, W.-L. (2024). Risk disclosure and entrepreneurial resource acquisition in crowdfunding digital platforms: Evidence from digital technology ventures. *Information Processing & Management*, 61(3), 103655. <https://doi.org/10.1016/j.ipm.2024.103655>
- Kyivstar Business Hub. (2024). Врятувати бізнес: як релокуються українські компанії та де шукають підтримку. <https://hub.kyivstar.ua/articles/vryatuvati-biznes-yak-relokuyutsya-ukrayinski-kompaniyi-ta-de-shukayut-pidtrimku>
- Liu, Y., Zhang, K., Xue, W., & Zhou, Z. (2024). Crowdfunding innovative but risky new ventures: The importance of less ambiguous tone. *Financial Innovation*, 10, 27. <https://doi.org/10.1186/s40854-023-00529-8>
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1–16. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005>
- Mora-Cruz, A., & Palos-Sanchez, P. R. (2023). Crowdfunding platforms: A systematic literature review and a bibliometric analysis. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 19, 1257–1288. <https://doi.org/10.1007/s11365-023-00856-3>
- Polishchuk, Y., Gernego, I., Horbov, V., Aleksin, G., & Vasylyshen, Y. (2024). Financial solutions to satisfy the needs of relocated businesses. *Finance of Ukraine*, (11), 31–48. <https://doi.org/10.33763/finukr2024.11.031>
- Polishchuk, Y. (2024). FinTech future trends: Secondary data review. In J. Lubacha, B. Mäihäniemi, & R. Wisla (Eds.), *The European digital economy: Drivers of digital transition and economic recovery* (pp. 204–220). Routledge. <https://library.oapen.org/bitstream/id/9e060654-3656-40ca-8755-aeeb6b756011/9781003845393.pdf>
- Ribeiro-Navarrete, S., Palacios-Marqués, D., Lassala, C. & Ulrich, K. (2021), "Key factors of information management for crowdfunding investor satisfaction", *International Journal of Information Management*, 59, 102354.
- Statista. (2025). Reward-Based Crowdfunding – Worldwide. <https://www.statista.com/outlook/fmo/capital-raising/digital-capital-raising/reward-based-crowdfunding/worldwide>
- Troise, C., Giovando, G., Jabeen, F., & Bresciani, S. (2024). Unveiling the role of entrepreneurial teams in the equity crowdfunding journey. *Small Business Economics*, 63, 1517–1538. <https://doi.org/10.1007/s1187-024-00873-8>
- UCU (2019). Top 5 most successful Ukrainian startups on Kickstarter. <https://ucucfe.com.ua/top-5-najuspishnishyh-ukrayinskyh-startapiv-na-kickstarter/>

Roman SAZONOV, PhD Student

ORCID ID: 0000-0002-9293-8746

e-mail: roman.sazonov@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/9>

p. 73-79

A RISK-ORIENTED APPROACH TO ENHANCING THE EFFICIENCY OF INVESTMENT ACTIVITIES IN TRADE ENTERPRISES

Background. Traditional approaches to managing investment activities are often prove ineffective due to a lack of flexibility in responding to changes in the external environment, ignoring certain risks, or inadequate preparedness to address their realization. This article aims to examine the specifics and priorities of using a risk-based approach to enhance the efficiency of investment activities within Ukrainian trade enterprises, based on the results of expert evaluations.

Methods. An expert study was conducted, resulting in the formulation of priorities for applying a risk-based approach to improving the efficiency of investment activities at the level of trade enterprises. Based on these priorities, enterprise management should build its management tools in general and risk management strategies in particular. This approach is essential for the successful development of processes for attracting domestic and foreign investment for the implementation of development projects within trade enterprises in Ukraine.

Results. It has been determined that the current risks faced by trade enterprises in the country are primarily related to the instability and unpredictability of the environment (external, macro, institutional), which limits the predictability and effectiveness of actions aimed at enhancing the efficiency of investment activities. It is advisable to focus on developing a risk management toolkit that is purposeful, based on real needs, and consistent with the existing practices of enterprises. This toolkit should ensure the complete achievement of investment goals while maintaining a reasonable level of formalization and normalization of the investment process.

Conclusions. This article outlines the key procedures and features of decision-making aimed at enhancing the efficiency of investment activity in the trade sector of Ukraine within the framework of a risk-oriented approach. The importance of introducing risk management tools to achieve the goals of investment activity of Ukrainian trade enterprises through a systematic, structured process with tools developed according to certain requirements formulated in the article. Further development of research in this area may be focused on improving the tools for implementing these strategies, especially in the context of adapting to a changing environment and enhancing the efficiency of investment management.

Baldwin, R., & Black, J. (2007). Really responsive regulation. Law Society Economic Working Papers, 15.

Black, J. (2010). Risk-based regulation. *The Future of the Legal Services: Emerging Thinking* [Conference presentation]. London School of Economics and Political Science https://www.legalservicesboard.org.uk/what_we_do/Research/research_events/pdf/julia_black_presentation.pdf

Blyzniuk, O. P., & Ivaniuta, O. M. (2021). Increasing the investment attractiveness of trade enterprises in the system of their innovative development. *Economic Strategy and Prospects for Trade and Services Development*, 1(33), 7–22 [in Ukrainian].

- Dienha, S. M. (2020). *Managing the effectiveness of investment activities: Methodology, information, and analytical support*. Publishing House of Poltava University of Economics and Trade [in Ukrainian].
- Soboliev, V. M. (Ed.). (2017). *Economic Statistics*. V. N. Karazin Kharkiv National University [in Ukrainian].
- Hampton, P. (2005). *Reducing administrative burdens: Effective inspection and enforcement*. HM Treasury.
- Hryniv, V., & Klepachuk, O. (2023). The role of investment processes in the post-war reconstruction of Ukraine's trade industry. *Modeling the Development of the Economic Systems*, 2, 179–188 [in Ukrainian].
- Huk, O. V., Mokhonko, H. A., & Shenderivska, L. P. (2021). Investment trends in Ukraine. *Economy and Society*, 29. [in Ukrainian]. https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/49303/1/Tend_Investuv
- Hutter, B. (2005). *The attractions of risk-based regulation: Accounting for the emergence of risk ideas in regulation (Discussion Paper No. 33)*. London School of Economics and Political Science.
- Marmoza, A. T. (2017). *Economic Statistics*. Center for Educational Literature [in Ukrainian].
- The Risk Management Standard by the Federation of European Risk Management Associations (FERMA). (2002). *Risk Management Standard*. FERMA. <https://www.ferma.eu>
- Vdovyn, M. L., & Broda, A. R. (2017). Statistical modeling of investment risks in market conditions. *Global and National Problems of Economy*, 17, 903–908 [in Ukrainian].
- Vdovyn, M. L., Danyliuk, L. H., Lelyk, L. I., Bereziak, I. M., & Melnyk, S. M. (2015). *Models and methods for assessing economic risks in various functional areas of business*. NNVK "ATB" [in Ukrainian].
- Vitkin, L. M., & Syngaiivska, O. O. (2019). Models of integrating risk-oriented thinking into the activities of testing laboratories in the light industry. *Scientific Notes of the University "KROK"*, 4(56), 123–134 [in Ukrainian].
- Voronko, R. M., Redchenko, K. I., & Burdyk, O. Yu. (2023). The role of internal control in the management system of trade enterprises. *Entrepreneurship and Trade*, 35, 11–20 [in Ukrainian].
- Yavorska, T. V. (2023). Risk-oriented approach in the financial monitoring system of insurance companies in Ukraine. *Scientific Bulletin of the Lviv State University of Internal Affairs. Economic Series*, 2, 82–93 [in Ukrainian].
- Zhadan, T. A., & Melen, O. V. (2020). Risk-oriented approach to organizing the internal control system in the hotel and restaurant business. *Market Infrastructure: Electronic Scientific-Practical Journal*, 50, 263–267 [in Ukrainian].

Iryna SVYSHCHUK, PhD Student

ORCID ID: 0009-0007-8403-1320

e-mail: irynasvyshchuk@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/10>

p. 80-88

CONCEPTUAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF THE "CREATIVE INDUSTRIES" AND THEIR CLASSIFICATION IN THE MODERN CONTEXT

Background. The dynamic development of the economy under globalization and digitalization enhances the role of creative industries as a key factor in innovation and economic growth. According to Ukraine's National Strategy 2030, the goal is to increase the share of creative industries in GDP to 10%, alongside higher contributions to value-added creation, exports, and employment. Studying creative industries is thus crucial for understanding their impact on economic development, innovation, and the labor market. However, the diversity of definitions and classification approaches complicates the development of a unified methodological basis for evaluating their socio-economic role.

Methods. To systematize existing views on the essence of creative industries, a content analysis of definitions and typologies was conducted based on national and international sources. Structural and logical analysis identified the core components of the concept, while comparative and analogy methods highlighted common and distinctive features. Using an inductive-deductive approach, an integrated classification model was proposed, combining traditional cultural sectors and modern technology-oriented segments, and outlining key features for further strategic analysis.

Results. An author's definition of creative industries was formulated, integrating key elements of creativity, innovation, and intellectual property as the foundation for economic value creation. Key characteristics of creative industries were identified. An enhanced classification was developed based on three criteria: the method of value creation (creative activity or technological solutions), the form of the final product (material or intangible), and the nature of consumer interaction (direct or mediated).

Conclusions. The study systematizes existing theoretical approaches to creative industries and proposes a conceptual model that deepens the understanding of their structure and role in the modern economy. The developed classification enables clearer differentiation between traditional and technology-driven sectors, offering a foundation for further research and practical strategies to foster a competitive creative economy.

American Academy of Arts and Sciences. (2021). *Art Is Work*. <https://www.amacad.org/publication/art-is-work/section/4>

Antoshkina, L. I. (2011). Creative industries: problems and development prospects. Formation of the market economy: Collection of scientific papers, 62(2), 8–13 [in Ukrainian].

Cabinet of Ministers of Ukraine. (2020). Vectors of economic development 2030. https://nes2030.org.ua/docs/doc-vector.pdf?fbclid=IwAR0kl7IEB_VL_6JkhzpDN9CWirk1c5AFWlJfFCHGmZ0o7BQuhLhsj57IRU [in Ukrainian].

Cambridge Dictionary. (2025). *Creative industry Definition*. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/creative-industry>

Department for Digital, Culture, Media & Sport. (1998). *Creative Industries Mapping Document 1998*. <https://www.gov.uk/government/publications/creative-industries-mapping-documents-1998>

Hong Kong Ideas Centre. (2009). *Turning Hong Kong into a Creative City*. Hong Kong Ideas Centre. <https://www.ideascentre.hk/wordpress/wp-content/uploads/2009/02/creative-industries-study-5-oct1.pdf>

Kuksa, I. M., & Pietukhova, T. O. (2017). Creative economy as an element of Ukraine's innovative and sustainable development strategy. *Effective Economy*, 12 [in Ukrainian]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6555>

Papp-Váry, Á. F. & Tóth, T. Z. (2022). Analysis of Budapest as a Film Tourism Destination. In R. Baleiro & R. Pereira (Eds.). *Global Perspectives on Literary Tourism and Film-Induced Tourism* (pp. 257–279). IGI Global Scientific Publishing. <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-8262-6.ch014>

Shkodina, I., Kondratenko, N., & Shchukina, A. (2023). Creative industry 4.0: Trends and transformations in the era of digitalization. *The Journal of V. N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economics. Country Studies. Tourism*, 18, 22–30. <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2023-18-03>

- Starostina, A., Kravchenko, V., & Nahachevska, T. (2019). 7 steps to preparing a successful dissertation (2nd ed.). NVP Interservis [in Ukrainian].
- UNCTAD. (2008). Creative Economy Report: The Challenges of Assessing the Creative Economy: Towards Informed Policy-Making. United Nations. http://www.unctad.org/en/docs/ditc20082cer_en.pdf
- UNCTAD. (2019). *How can the creative economy help power development?* Geneva: United Nations. <https://unctad.org/news/how-creative-economy-can-help-power-development>
- UNCTAD. (2022). *Creative Economy Outlook. The International Year of Creative Economy for Sustainable Development: Pathway to Resilient Creative Industries*. Geneva: United Nations. https://unctad.org/system/files/official-document/ditctsce2022d1_overview_en.pdf
- UNESCO. (1972). *Cultural Development: Experiences and Policies*. Paris: UNESCO. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000223237>
- UNESCO. (1983). *Cultural Development: Experiences and Policies* (2nd ed.). Paris: UNESCO. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000002228>
- UNESCO. (2006). *Understanding Creative Industries: Cultural Statistics for Public-Policy Making*. Paris: UNESCO. <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000154956>
- UNESCO. (2009). 2009 UNESCO Framework for Cultural Statistics (FCS). Montreal: UNESCO. https://uis.unesco.org/sites/default/files/documents/unesco-framework-for-cultural-statistics-2009-en_0.pdf
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2010). On culture (Law of Ukraine dated December 14, 2010, No. 2778-VI). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2778-17#Text> [in Ukrainian].
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2019). On approval of types of economic activity classified as creative industries (Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated April 24, 2019, No. 265-2019-r). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265-2019-%D1%80#Text> [in Ukrainian].
- World Intellectual Property Organisation. (2003). *Guide on Surveying the Economic Contribution of the Copyright-based Industries*. Geneva: WIPO. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/copyright/893/wipo_pub_893.pdf

Ganna KHARLAMOVA, DSc (Econ.), Prof.

ORCID ID: 0000-0003-3614-712X

e-mail: ganna.kharlamova@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Mariia NAUMOVA, PhD (Econ.)

ORCID ID: 0000-0002-3670-0231

e-mail: mariianaumova@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/11>

p. 89-97

FUNDING OF THE SCIENTIFIC SECTOR IN UKRAINE: ISSUES AND DIRECTIONS FOR CHANGE

Background. The article analyzes the science funding model in Ukraine, focusing on its primary sources, dynamics, and impact on research activities. The study is grounded in statistical data and contemporary theoretical approaches to science funding. Special attention is paid to the role of governing and private science funding and their impact on total research and development (R&D) expenditures. The purpose of this study is to assess the impact of relevant factors on the dependent variable – the volume of science funding in Ukraine – to develop a strategic vision for enhancing the country's scientific potential.

Methods. The study employs a combination of general scientific and specific research methods: a comparative analysis – to identify current threats and challenges to Ukraine's scientific sphere; analysis and synthesis – to determine key directions for supporting Ukraine's scientific potential; and economic and statistical analysis – to examine trends in the development of science in Ukraine and to construct econometric regressions for analyzing the influence of key factors on R&D funding.

Results. The analysis focused on key indicators of research activity, including the number of researchers, total R&D expenditures, governing and private science funding shares, and R&D expenditures as a percentage of GDP. Based on the developed econometric model, the findings indicate that per-scientist funding has a significant positive effect on total R&D expenditures, while the share of private funding exhibits an inverse relationship. This may be attributed to inefficient resource allocation or insufficient business integration into the research sector. Conversely, the number of researchers and the share of governing science funding in GDP were statistically insignificant in modeling the total R&D expenditures, possibly due to the increasing emigration of scientists and the dominance of short-term funding strategies.

Conclusions. The study recommends enhancing state funding efficiency, incentivizing long-term private investments, and creating a balanced financial structure that ensures both fundamental and applied research development. Strengthening international cooperation and grant-based funding mechanisms could also contribute to the stability and growth of the national scientific sector.

De Rijcke, S., Cosentino, C., Crewe, R., D'Ippoliti, C., Motala-Timol, S., & Binti, A. (2023). The Future of Research Evaluation: A Synthesis of Current Debates and Developments. Global Young Academy (GYA), the InterAcademy Partnership (IAP) and the International Science Council (ISC) Centre for Science Futures. <https://doi.org/10.24948/2023.06>.

Kapustian, O., Petlenko, Y., Ryzhov, A., & Kharlamova, G. (2021). Financial sustainability of a Ukrainian university due to the COVID-19 pandemic: A calculative approach. *Investment Management & Financial Innovations*, 18(4), 340–354.

Karpenko, V. (2024). Structure and specific features of conducting scientific research in the Ministry of Defense system: Experience of leading countries for Ukraine. *Military Education*, 49(1), 62–74 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.33099/2617-1775/2024-01/62-74>

Kornovenko, L., & Kornovenko, S. (2024). Development of science in post-war Ukraine: Reflections under martial law. *Axis Europae*, 4, 86–98 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.69550/3041-1467.4.310369>

Korytnyk, L. P. (2020). Key approaches to introducing a new science funding mechanism. *Finances of Ukraine*, 5, 84–93 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.33763/finukr2020.05.084>

Kuranda, T. K., & Kochetkova, O. P. (2021). The state and problems of science funding based on monitoring results. *Science, Technology, Innovation*, 20(4), 3–13 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.35668/2520-6524-2021-4-01>

Luchenko, D., Tsuvina, T., Karnaukh, B., Filatova-Bilous, N., Yevkov, A., & Shumylo, I. (2024). Implementation of open science principles in Ukrainian legislation: European experience and national specifics. *Problems of Legality, Special Issue*, 15–60 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.21564/2414-990X.166.315471>

- Mongeon, P., Brodeur, C., Beaudry, C., & Larivière, V. (2016). Concentration of research funding leads to decreasing marginal returns. *Research Evaluation*, 25(4), 396–404.
- Pysarenko, T. V., Kuranda, T. K., & Kochetkova, O. P. (2020). Financial support for scientific research and development: Current state and trends. *Science, Technology, Innovation*, 4, 3–14 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.35668/2520-6524-2020-4-01>
- Repko, M., & Kasperovych, Y. (2020). *How much is science spent in universities?* Center for Economic Strategy [in Ukrainian]. <https://surl.li/tlynwk>
- Roskladka, A., Roskladka, N., Karpuk, A., Stavitsky, A., & Kharlamova, G. (2020). The data science tools for research of emigration processes in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 18(1), 70–81.
- Sas, S. P. (2022). European trends and prospects of funding higher education and science. *Economic Forum*, 12(1), 152–161 [in Ukrainian]. <http://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-1-19>
- Sirenko, K. Yu. (2018). Funding of scientific and scientific-technical activities as an effective tool for enhancing the country's competitiveness: National and international experience. *Pryazovsky Economic Bulletin*, 10(5), 97–102 [in Ukrainian]. https://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/18.pdf
- Sokolovska, A. M., & Petrakov, Ya. V. (2018). Foreign models of science funding. *Finances of Ukraine*, 2, 48–71 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.33763/finukr2018.02.048>
- Tereshchenko, H. M. (2019). Theoretical approaches to building a system of science funding. *Educational Analytics of Ukraine*, 3, 85–96 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32987/2617-8532-2019-3-85-96>
- Tymkiv, A. (2022). Strategy for the development of Ukrainian science in the context of economic recovery. *Young Scientist*, 105(5), 36–45 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2022-5-105-7>
- Word and Deed. (2021, June 2). Science expenditures: How much money the sector received over the past decade [in Ukrainian]. <https://www.slovoidilo.ua/2021/06/02/infografika/pravo/vytraty-nauku-silky-hroshej-otrymala-haluz-ostanni-11-rokiv>
- Kostiuk, O. (2022, February 6). Saving on scientists: How science and GDP are connected. *Mirror Weekly* [in Ukrainian].
- Ministry of Finance of Ukraine. (2023, February 6). The Ministry of Finance: Nearly UAH 12 billion allocated to science funding in 2023 [in Ukrainian]. https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_na_finansuvannya_nauki_u_2023_rotsi_spriamovano_maizhe_12_mld_griven-3825
- State Statistics Service of Ukraine. (2024, November 30). R&D personnel by occupation [in Ukrainian]. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/kpzvndrkp_10_20_ue.xlsx
- State Statistics Service of Ukraine. (2024, November 30). Intramural R&D expenditure by R&D type [in Ukrainian]. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/vvndrvr_10_20ue.xlsx
- State Statistics Service of Ukraine. (2024, November 30). Intramural R&D expenditure by sources of funds by sectors of performance [in Ukrainian]. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/v_sd_ue.xlsx
- Schmidt, P. (2020). *Econometrics*. CRC Press. <https://doi.org/10.1201/9781003066958>

Larisa SHAULSKA, DSc (Econ.), Prof.
ORCID ID: 0000-0002-7919-6733
e-mail: shaulska@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Lesia CHUBUK, DSc (Econ.), Assoc. Prof.
ORCID ID: 0000-0003-2217-7117
e-mail: lesiachubuk@knu.ua

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Daria HAIDAMAKA, Master of Arts, adviser
ORCID ID: 0009-0006-6541-5866
e-mail: daria.haidamaka@gmail.com

LLC "EY Ukraine", Kyiv, Ukraine

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2025/227-2/12>
p. 98-106

A MODEL FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF STATE-OWNED ENTERPRISES BY FINANCIAL INDICATORS: ANALYSIS AND IMPROVEMENT

Background. The relevance of this study is determined by the novelty of the corporate governance practice regarding the annual approval of Order for specific financial indicators of state-owned enterprises and the corresponding model for calculating the integral evaluation indicator. The study aims to identify potential ways to improve the quality of results obtained through the application of the model. The object of the study is the methodological approaches to assessing the effectiveness of state-owned enterprises, while the subject is the compliance of financial ratios with the model for evaluating specific financial indicators, as well as the volumes of payments to the state, budget financing, and quasi-fiscal operations concerning sectoral and other distinctive characteristics of enterprise activities.

Methods. The study utilized critical analysis methods, test-mode financial indicator calculations, synthesis of generalized conclusions, and comparative analysis to identify similarities between the national model and the IMF SOE Healthcheck Toolkit, which serves as an international standard for assessing the financial efficiency of state-owned enterprises.

Results. A comparative analysis of the two methodological tools revealed that the national model is more well-thought-out than the IMF instrument but still requires refinement. The article presents a list of potential ways to improve the results obtained through the model by addressing methodological shortcomings in its construction. The main problematic aspect of the model—its lack of consideration for sectoral specifics—was identified and illustrated through a practical application to a financial sector enterprise. Based on the results, recommendations for improving the quality of evaluation were provided.

Conclusions. The integral indicator calculation model is generally a useful tool for assessing the financial health of state-owned enterprises but requires certain refinements by its developers. Special attention should be paid to adapting the model's coefficients to the needs of financial sector enterprises, as the study found that a significant portion of the indicators is unsuitable for evaluation, distorting the actual financial condition of enterprises. Based on the analysis results, a series of recommendations were provided to enhance the methodological aspects of the implemented assessment model.

Alekserova, Yu. (2018). Management of financial resources of state-owned enterprises. *Black Sea Economic Studies*, 30(2), 45–48 [in Ukrainian]. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_30\(2\)_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_30(2)_12).

- Cabinet of Ministers of Ukraine. (2024a). *Certain Issues of State Ownership Policy* (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 1369 dated 29.11.2024) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1369-2024-#Text/>
- Cabinet of Ministers of Ukraine. (2024b). *On the Approval of the Procedure for Annual Approval of Proposals Regarding Certain Financial Indicators, as well as the Amounts of Payments to the State Market, Budgetary Financing, and Quasi-Fiscal Operations Included in the Owner's Expectation List, as well as in the Financial Plans, Strategic Development Plans, and Medium-Term Investment Plans of State-Owned Enterprises* (Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 27.08.2024 No. 984) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984-2024-#Text>
- Chumak, O. V. (2019). Balance of indicators of economic activity of state-owned enterprises in non-financial reporting. *Economic scope*, 146, 137–148 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.30838/P.ES.2224.040719.137.539>
- Grynko, T. (2023). *Entrepreneurship: modern challenges, trends and transformations*. Bila K.O. [in Ukrainian]. <https://philarchive.org/archive/PAVZRK>
- International Accounting Standards Board. (2012). *International Financial Reporting Standards* (IFRS, IFRS for SMEs, including IAS and IFRIC/SIC Interpretations) (as amended up to January 1, 2012) [in Ukrainian]. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010#Text
- IMF PFM BLOG (2022, 28 February). Baum, A., Medas, P., Soler, A., & Sy, M. *Assessing Fiscal Risks from State-Owned Enterprises: Benchmarking and Stress Testing*. <https://blog-pfm.imf.org/en/pfmblog/2022/02/assessing-fiscal-risks-from-state-owned-enterprises-benchmarking-and-stress-test>
- International Monetary Fund. (2021). *State-owned enterprise health check tool*. <https://www.imf.org/en/Topics/fiscal-policies/Fiscal-Risks/Fiscal-Risks-Toolkit/Fiscal-Risks-Toolkit-SOE-HCT>
- Kuryacha, N. (2022). Peculiarities of functioning of state-owned enterprises. *Education and Science*, 2(33), 241–250 [in Ukrainian]. <https://msu.edu.ua/educationandscience/wp-content/uploads/2023/02/International-Scientific-Journal-Education-and-Science-223-2023-241-250.pdf>
- M.E.Doc. (2022, November 7). *How to Write Off Destroyed and Damaged Property during the War: Clarification from the Ministry of Finance* [in Ukrainian]. <https://medoc.ua/blog/jak-spisati-znishchene-ta-zipsowane-majno-pid-chas-vijni-rozjasnju-minfin>
- Ministry of Economy of Ukraine. (2024). *On the Approval of Methodological Recommendations for Preparing the Owner's Expectation Letter* (Order of the Ministry of Economy No. 24098 dated 01.10.2024) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v4098930-24#Text>
- Nguyen, Q. H., Dalrymple, J., & Azim, M. (2022). Efficiency assessment of state-owned financial institutions using data envelopment analysis: the case of Vietnam. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 29(3), 815–830.
- OECD. (2024). *Competitive Neutrality Toolkit: Promoting a Level Playing Field*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/3247ba44-en>
- Petryshyn, N. (2015). State-owned enterprises of Ukraine: problems of functioning and ways of their solution. *Economics and Law*, 18(30), 73–79 [in Ukrainian]. <https://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/18891/Petryshyn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Posadneva, O. M., & Povod, T. M. (2023). The role of state-owned enterprises in the economic system of Ukraine. *Tavria Scientific Bulletin. Series: Economics*, 15, 192–200 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.15.23>
- Posadneva, O. M. (2021). Problems of the functioning of state-owned enterprises in Ukraine. *Science and education: Problems, prospects and innovations*, 852–857 [in Ukrainian].
- Riabova, K. O. (2018). State-owned enterprises and privatization "by new". *Scientific works of National Aviation University. Series: Law Journal "Air and Space Law"*, 3(48), 162–165. <https://doi.org/10.18372/2307-9061.48.13202>
- Sliusar, V. (2023a). Control of the operational efficiency of state-owned enterprises. *Efektivna ekonomika*, 8. <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.8.40>
- Sliusar, V. (2023b). Interaction of internal and external financial control of state-owned enterprises of Ukraine in the context of European integration. *Economy and Society*, 58 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-58-28>
- Taghizadeh-Hesary, F., Yoshino, N., Kim, Chul Ju & Mortha, A. (2019, 10 May). *A Comprehensive Evaluation Framework on the Economic Performance of State-Owned Enterprises*. ADBI Working Paper 949. <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/503461/abdi-wp949.pdf>
- Ukrainian financial housing company PJSC. (2022). *Financial statements for 2021* [in Ukrainian]. https://clarity-project.info/edr/44098710/finances?current_year=2021
- Ukrainian financial housing company PJSC. (2023). *Financial statements for the year ended December 31, 2023* [in Ukrainian]. https://ukrfinzhytlo.in.ua/wp-content/uploads/2024/04/Richnyy-zvit_2023_BDO_AUDYT.pdf
- Ukrainian financial housing. (n.d.). *Home page*. <https://ukrfinzhytlo.in.ua/>
- Ukrainian Institute of the Future (2021, November 12). *State-owned enterprises in Ukraine: effectiveness of business models* [in Ukrainian]. <https://uifuture.org/publications/derzhavni-pidpryyemstva-v-ukrayini-efektyvnist-biznes-modelej/>
- Vechevov, V., Orlovskaya, Yu., & Kakhovych, O. (2021). Management of state-owned enterprises: a review of values as a response to the requirements of the digital economy. *Economic Space*, 166, 29–34 [in Ukrainian]. <https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/issue/view/41>
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2006). *On Managing Objects That Are in State Ownership* (Law of Ukraine dated of 21.09.2006 No. 185-V (as amended on 30.10.2024 No. 4042-IX)) [in Ukrainian]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/185-16#Text>
- Yara, O. S., Gulak, O. V., Sliusarenko, S. V., & Mosyondz, S. O. (2023). Public control over strategic objects in the process of reforming state-owned enterprises. *Law review of kyiv university of law*, 2, 84–88 [in Ukrainian]. <https://doi.org/10.36695/2219-5521.2.2023.18>

Annex 2

INFORMATION ABOUT AUTHORS (META-DATA)

БАЖЕНОВА Олена – доктор економічних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: olenabazhenova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-3197-8426

БАННА Оксана – кандидат фізико-математичних наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: banna@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-9730-4654

BAZHENOVA Olena – DSc (Econ.), Prof., Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: olenabazhenova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-3197-8426

BANNA OKSANA – PhD (Phys. & Math.), Assoc. Prof., Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: banna@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-9730-4654

БІЛЯВСЬКА Ольга – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: olha.biliavska@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-9945-957X

BILIAVSKA Olha – PhD (Econ.), Assoc. Prof., Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: olha.biliavska@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-9945-957X

БУЛКОТ Оксана – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: oksanabulkot@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-6311-1459

КАРАНТА Анна Грація – кандидат економічних наук, доцент, Університет Мачерати, Мачерата, Італія

Контактна інформація: e-mail: annagrazia.quaranta@unimc.it, ORCID ID: 0000-0003-4619-5862

BULKOT Oksana – PhD (Econ.), Assoc. Prof., Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: oksanabulkot@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-6311-1459

QUARANTA Anna Grazia – PhD (Econ.), Assoc. Prof., University of Macerata, Macerata, Italy

Contact information: e-mail: annagrazia.quaranta@unimc.it, ORCID ID: 0000-0003-4619-5862

ГОНЧАР Анастасія – аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: gonchar.anastasiia@gmail.com, ORCID ID: 0009-0002-8097-2055

МЕЛЬНИК Тетяна – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: t.melnyk@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-3617-6927

HONCHAR Anastasiia – PhD Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: gonchar.anastasiia@gmail.com, ORCID ID: 0009-0002-8097-2055

MELNYK Tetiana – PhD (Econ.), Assoc. Prof., Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: t.melnyk@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-3617-6927

ЖИДИК Ярослав – аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: slavikzhydyk@gmail.com, ORCID ID: 0009-0006-8755-7590

АНІСІМОВА Людмила – кандидат фізико-математичних наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: anisimova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0001-9678-269X

ZHYDYK Yaroslav – PhD Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: slavikzhydyk@gmail.com, ORCID ID: 0009-0006-8755-7590

ANISIMOVA Liudmyla – PhD (Phys. & Math.), Assoc. Prof., Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: anisimova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0001-9678-269X

ЗАБАШТА Євген – доктор філософії, асистент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: zabashtaeugen@knu.ua, ORCID ID: 0009-0004-4403-8737

ГУДЗЬ Генріх – кандидат економічних наук, асистент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: henrikh@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-4931-3350

ZABASHTA Eugen – PhD, Assist., Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: zabashtaeugen@knu.ua, ORCID ID: 0009-0004-4403-8737

HUDZ Henrikh – PhD (Econ.), Assist., Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: henrikh@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-4931-3350

МИЩЕНКО Світлана – доктор економічних наук, професор, Державний торговельно-економічний університет, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: mishchenko@knute.edu.ua, ORCID ID: 0000-0002-1840-857

НАУМЕНКОВА Світлана – доктор економічних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: naumenkova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0001-8582-6044

ТИЩЕНКО Євген – кандидат економічних наук, докторант, Приватний вищий навчальний заклад "Європейський університет", Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: e.tishchenko@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-1580-4701

MISHCHENKO Svitlana – DSc (Econ.), Prof., State University of Trade and Economics University of Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: mishchenko@knu.edu.ua, ORCID ID: 0000-0002-1840-857

NAUMENKOVA Svitlana – DSc (Econ.), Prof., Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: naumenkova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0001-8582-6044

TISHCHENKO Ievhen – PhD (Econ.), Private Higher Education Institution "European University", Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: e.tishchenko@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-1580-4701

ПОЛИЩУК Євгенія – доктор економічних наук, професор, Київський національний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: polishchuk@kneu.edu.ua, ORCID ID: 0000-0002-6133-910X

ГЕРНЕГО Юлія – доктор економічних наук, доцент, Київський національний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: iuliagern@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-4929-0411

ГОРБОВ Владислав – кандидат соціальних наук, доцент, Київський національний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: horbov.vladyslav@kneu.edu.ua, ORCID ID: 0000-0003-4142-1146

АЛЕКСІН Гліб – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: aleksin.glib@kneu.edu.ua, ORCID ID: 0000-0003-2586-5986

ЛАВРЕНЮК Владислав – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет імені Вадима Гетьмана, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: v.lavreniuk@kneu.edu.ua, ORCID ID: 0000-0002-1069-0928

POLISHCHUK Yevheniia – DSc (Econ.), Prof., Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: polishchuk@kneu.edu.ua, ORCID ID: 0000-0002-6133-910X

GERNEGO Iuliia – DSc (Econ.), Assoc. Prof., Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: iuliagern@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-4929-0411

HORBOV Vladyslav – PhD (Soc.), Assoc. Prof., Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: horbov.vladyslav@kneu.edu.ua, ORCID ID: 0000-0003-4142-1146

ALEKSIN Hlib – PhD (Econ.), Assoc. Prof., Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: aleksin.glib@kneu.edu.ua, ORCID ID: 0000-0003-2586-5986

LAVRENIUK Vladyslav – PhD (Econ.), Assoc. Prof., Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: v.lavreniuk@kneu.edu.ua, ORCID ID: 0000-0002-1069-0928

САЗОНОВ Роман – аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: roman.sazonov@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-9293-8746

SAZONOV Roman – PhD Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: roman.sazonov@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-9293-8746

СВИЩУК Ірина – аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: irynasvyshchuk@knu.ua, ORCID ID: 0009-0007-8403-1320

SVYSHCHUK Iryna – PhD Student, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: irynasvyshchuk@knu.ua, ORCID ID: 0009-0007-8403-1320

ХАРЛАМОВА Ганна – доктор економічних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: ganna.kharlamova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-3614-712X

НАУМОВА Марія – кандидат економічних наук, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: mariianaumova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-3670-0231

KHARLAMOVA Ganna – DSc (Econ.), Prof., Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: ganna.kharlamova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-3614-712X

NAUMOVA Mariia – PhD (Econ.), Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: mariianaumova@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-3670-0231

ШАУЛЬСЬКА Лариса – доктор економічних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: shaulska@knu.ua, ORCID ID: 0000-0002-7919-6733

ЧУБУК Леся – доктор економічних наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: lesiachubuk@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-2217-7117

ГАЙДАМАКА Дар'я – магістр економіки, консультант з управління фінансами та ефективністю діяльності, ТОВ "EY Ukraine", Київ, Україна

Контактна інформація: e-mail: daria.haidamaka@gmail.com, ORCID ID: 0009-0006-6541-5866

SHAULSKA Larisa – DSc (Econ.), Prof., Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

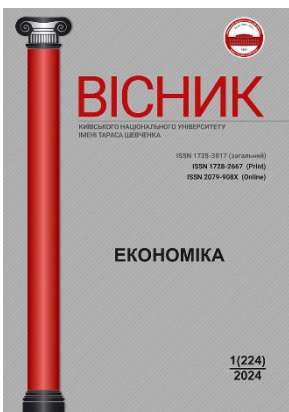
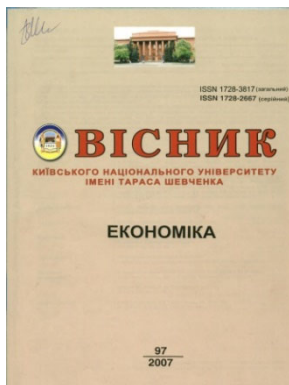
Contact information:

CHUBUK Lesia – DSc (Econ.), Assoc. Prof., Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: lesiachubuk@knu.ua, ORCID ID: 0000-0003-2217-7117

HAIDAMAKA Daria – Master of Arts, Advisory Staff Business Optimization, LLC "EY Ukraine", Kyiv, Ukraine

Contact information: e-mail: daria.haidamaka@gmail.com, ORCID ID: 0009-0006-6541-5866



Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка – це рецензований, цитований у міжнародних наукометричних базах науковий журнал, що видається з 2023 року два рази на рік і присвячений дослідженням в економічній сфері. Журнал видається з 1958 року

Атестовано

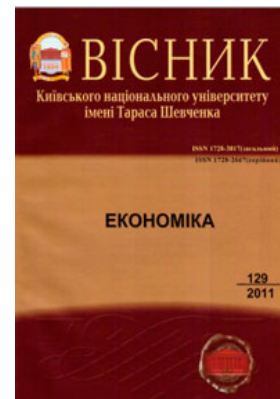
Внесено до Списку друкованих періодичних видань, що включаються до Переліку наукових фахових видань України (категорія "Б") Наказом Міністерства освіти і науки України 17.03.2020 № 409

Зареєстровано

Національною радою України з питань телебачення і радіомовлення. Рішення № 1089 від 28.03.2024 р. Ідентифікатор медіа: R30-03803

Засновник та видавець

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02 Адреса видавця: б-р Тараса Шевченка, 14, м. Київ, 01601, Україна



Індексується в таких міжнародних наукометричних базах та депозитаріях:

DOAJ, EconPapers, IDEAS, Open Academic Journals Index (OAJI), ProQuest, RepEc, Research Bib, Scientific Indexing Services, Cabells Journal Whitelist, ERIH PLUS, Index Copernicus (ICV 2023 = 85.05), J-Gate, Ulrich's Periodicals Directory, etc.

DOI префікс: 10.17721 (з 2013)

Редакційна колегія Вісника Київського національного університету імені Тараса Шевченка. ЕКОНОМІКА схвалює ті рукописи, що відповідають загальним критеріям значущості в економічній галузі:

- оригінальні статті з фундаментальних і прикладних досліджень;
- тематичні дослідження;
- критичні відгуки, огляди, думки, коментарі й есе.

Проблематика:

- актуальні проблеми економіки й економічної теорії;
- менеджмент;
- маркетинг;
- міжнародна економіка й економічні відносини;
- облік, аудит та оподаткування;
- фінанси, банківська справа та страхування;
- підприємництво, торгівля та біржова діяльність;
- економіко-математичне моделювання та інформаційні технології в економіці.

Запрошуємо науковців до співпраці!

Статті можна подавати впродовж року трьома мовами:
українською, англійською та німецькою.

Приймаємо файли на e-mail: bulletin.economics@knu.ua
або на сайт: <https://econom.bulletin.knu.ua/>

Наукове видання



ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 2(227)

Редактор *Л. Магда*

Редактор англійського тексту – *М. Петровський*, канд. філол. наук, доц.

Технічний секретар *О. Гопкало*

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали.

Оригінал-макет виготовлено ВПЦ "Київський університет"



Формат 60x84^{1/8}. Обл.-вид. арк. 18,5. Ум. друк. арк. 14,4. Наклад 300. Зам. № 225-11419.

Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е2.

Підписано до друку 15.06.25

Видавець і виготовлювач
ВПЦ "Київський університет"

Б-р Тараса Шевченка, 14, м. Київ, 01601, Україна

☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 58; (38044) 239 31 28

e-mail: vpc@knu.ua; vpc_div.chief@univ.net.ua; redaktor@univ.net.ua

[http: vpc.univ.kiev.ua](http://vpc.univ.kiev.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02