

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту
Кафедра міжнародних економічних відносин

**INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS
AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT**
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК**

Матеріали
V Міжнародної науково-практичної конференції
(Суми, Україна, 23 травня 2024 року)



Суми
Сумський державний університет
2024

Рецензенти:

Божкова Вікторія Вікторівна – д-р екон. наук, професор, Сумський державний педагогічний університет ім. А.С.Макаренка (Україна);
Таранюк Леонід Миколайович – д-р екон. наук, професор, Сумський державний університет (Україна)

*Рекомендовано до видання
вченою радою Сумського державного університету
(протокол № 4 від 14 листопада 2024 року)*

International Economic Relations and Sustainable Development
М 58 (Міжнародні економічні відносини та сталий розвиток) : матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 23 травня 2024 року / за заг. ред. Ю. М. Петрушенка, М. Д. Домашенко. – Суми : Сумський державний університет, 2024. – 112 с.

The collection consists of the materials from V International Scientific Conference «International economic relations and sustainable development» of Sumy State University, which presented the results of the research carried out in different countries, in such scientific areas as international economic relations, international cooperation and economic diplomacy, economics of nature management and sustainable development, strategic directions for sustainable development providing, International economic relations impact on sustainable development and others.

For scientists, lecturers of higher education institutions, students, graduates and everybody, interested in the scientific and practical problems of modern economics.

До збірника ввійшли матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Міжнародні економічні відносини та сталий розвиток» Сумського державного університету, в яких наведені результати наукових досліджень, виконаних у різних країнах, із таких наукових напрямків, як міжнародні економічні відносини, міжнародне співробітництво та економічна дипломатія, економіка природокористування та сталого розвитку, стратегічні напрями забезпечення сталого розвитку, вплив міжнародних економічних відносин на сталий розвиток та інші.

Для науковців, викладачів закладів вищої освіти, студентів, аспірантів та всіх, хто цікавиться науково-практичними проблемами сучасної економіки.

Організатори конференції:



Співорганізатори конференції:

Університет прикладних наук Цвіккау (м. Цвіккау, Німеччина)

Інноваційний університет Collegium Mazovia (м. Седльце, Польща)

Вища школа економіко-гуманітарна (м. Бельсько-Бяла, Польща)

Опольський університет (м. Ополе, Польща)

Бахчеширський Університет (м. Стамбул, Туреччина)

Естонський університет прикладних наук по підприємництву (м. Талін, Естонія)

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (м. Харків, Україна).

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1 Міжнародні економічні відносини SECTION 1 International economic relations

| | |
|--|----|
| <i>Андрущенко К. В., Мігулін Д. А., Перерва П. Г.</i> Інформаційно-аналітичне забезпечення міжнародного бізнесу | 7 |
| <i>Дробот В.Д., Щербаченко В.О.</i> Прогнози розвитку міжнародних економічних операцій та фінансових ринків | 10 |
| <i>Oksana Gladchenko, Anastasiia Teslyk</i> Startup culture in the Nordic countries: innovation boom through socio-economic transformations | 12 |
| <i>Дробот В.Д., Воронцова А.С.</i> Культурні відмінності як передумови формування національних та ділових стереотипів в міжнародному бізнесі | 14 |
| <i>Тарасенко А. В., Болюх І. О., Перерва П. Г.</i> Аутсорсинг багатонаціональних підприємств | 16 |
| <i>Волков В. В., Линник А. А., Погорелова Т. О.</i> Аналіз міжнародної конкурентоспроможності | 19 |
| <i>Домашенко В.С., Хусаїмова А., Домашенко М.Д.,</i> Шлях України до отримання статусу кандидата в Європейський Союз | 23 |
| <i>Zubrov S.M., Molchanov O.V.</i> Effective logistics management in the context of global risks and transformations for Ukraine | 25 |
| <i>Дівенок Б. К., Лагута А. О., Перерва П. Г..</i> Бізнес -планування зовнішньо-економічної діяльності | 28 |
| <i>Halynska Yuliia, Cherpulska Anastasia</i> Promising professions in the European market according to ukraine's development strategy | 31 |
| <i>Бударина Л. Г., Ляліна О. А., Перерва П. Г.</i> Міжнародне стартап проектування | 34 |
| <i>Климентова М. В., Кобелева Т. О.</i> Дослідження функцій ціни | 37 |
| <i>Грицина О.В., Воронцова А. С.</i> Розвиток національного ринку банківських послуг в умовах глобалізації | 40 |
| <i>Нестеров Д. О., Клименко М. А., Сусліков С. В.</i> Ефективність торгівлі з європейськими компаніями | 42 |
| <i>Утєнкова О. А., Гузе С. К., Черепанова В. О.</i> Міжнародний економічний розвиток країн | 46 |

| | |
|--|----|
| <i>Domashenko M. D., Lapshyna M. Yu., Prokopenko O.V.</i> Application of social media and online platforms in international marketing | 49 |
| <i>Козир М.А., Воронцова А. С.</i> Характеристика сучасного стану і основних тенденцій розвитку ринку послуг України | 53 |
| <i>Курінний Д. О., Пересада А. Д., Перерва П. Г.</i> Міжнародні інвестиції на основі венчурного капіталу | 55 |
| <i>Жалдак В.О., Тарасенко С.В.</i> Особливості світових фінансових криз у 21 сторіччі та їх вплив на економіку України | 58 |
| <i>Кобизський Д.С.</i> Трансфер технологій як інжиніринговий управлінській інструмент підтримки вітчизняних підприємств на зовішніх ринках | 60 |
| <i>Томілін О. М., Стельмах А. С., Новік І. О.</i> Злиття та поглинання міжнародних бізнес-структур | 63 |
| <i>Сотніченко І.В., Тарасенко С.В.</i> Інституціональний та індивідуальний аспекти криптовалютних інвестицій | 66 |
| <i>Yuriy Petrushenko, Olha Kurhanska Dmytro Kurhanskyi</i> Security management of civil organization | 68 |
| <i>Юрченко М.Г., Тарасенко С.В.</i> Swot-аналіз міжнародної конкурентоспроможності закладів вищої освіти України | 70 |
| <i>Шимошенко А.О., Тарасенко С.В.</i> Сучасні тенденції міжнародного маркетингу | 73 |
| <i>Колесник Н. Д.</i> Світовий досвід формування місцевих бюджетів | 75 |
| <i>Долуда К.Ю.</i> Іноземне інвестування в національну економіку | 80 |

РОЗДІЛ 2

Економіка сталого розвитку

SECTION 2

The economics of sustainable development

| | |
|---|----|
| <i>Мишенін Є. В.</i> Еколого-економічний аспект відносин власності на природні об'єкти в агросфері України | 82 |
| <i>Курбатова Т.О., Передерій Т.А</i> Гібридні вітро-сонячні електростанції: перспективи та бар'єри для інсталяції в домогосподарствах України | 84 |
| <i>Зіновчук Н. В., Мишенін Є. В.</i> Методологія оцінки впливу кліматичних змін на міграційні процеси та асимілятивну здатність екосистем | 86 |

Зіновчук Н. В., Мішенін Є. В., Ярова І. Є. Кліматична міграція: 88
глобальний контекст та методологія оцінки

РОЗДІЛ 3

Вплив міжнародних економічних відносин на сталий розвиток

SECTION 3

The impact of international economic relations on sustainable development

| | |
|---|-----|
| <i>Yuriy Petrushenko, Yuliia Tatarchenko</i> Feminist principles in international economic relations and sustainable development | 91 |
| <i>Петрова М. Є., Токар Р. О., Перерва П. Г.</i> Європейська регіональна політика | 93 |
| <i>Bohdana Yevdokymova, Inessa Yarova, Yevhen Mishenin</i> The role of education in ensuring economic stability and sustainable development: lessons from Germany | 96 |
| <i>Коваленко В. В., Конишина Г. С., Дюжев В. Г.</i> Соціальне партнерство як фактор ефективності міжнародного менеджменту | 99 |
| <i>Bohdana Yevdokymova, Inessa Yarova, Yevhen Mishenin</i> Integration of Ukrainian education into the global educational space | 103 |
| <i>Cherkai K. O., Tarasenko S.V., W.Duranowski</i> The impact of hofstede's cultural dimensions on individual and professional paths of Ukrainian migrants in Switzerland | 106 |
| <i>Domashenko M. D., Kursova A, Koritova T.P.</i> Ways to increase the export potential of Ukrainian enterprises in trade with Poland | 108 |

РОЗДІЛ 1
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
SECTION 1
INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

***ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО
БІЗНЕСУ***

Магістрант **Андрущенко К. В.**

Магістрант **Мігулін Д. А.**

Науковий керівник: д.е.н., професор **Перерва П. Г.**

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут» Україна

Проведене дослідження охоплює вивчення та аналіз інформації про глобальні економічні процеси та їх вплив на міжнародні відносини. Включає в себе збір, обробку, аналіз та інтерпретацію даних щодо міжнародної торгівлі, інвестицій, фінансових потоків, політичних рішень та інших аспектів міжнародних відносин. Інформаційно-аналітичне забезпечення допомагає розуміти та прогнозувати зміни у світовій економіці, розробляти стратегії для міжнародного бізнесу та визначати кращі шляхи співпраці між країнами.

Дослідження інформаційно-аналітичного забезпечення міжнародного бізнесу є надзвичайно актуальним в сучасному світі [1-5]. Зростаюча взаємозалежність між країнами створює потребу в широкому обсязі інформації та аналізу для розуміння міжнародних економічних процесів та їх впливу на різні сектори економіки. В умовах нестабільності на світових ринках та змін у політичній сфері інформаційно-аналітичне забезпечення стає важливим інструментом для прогнозування кризових ситуацій та розроблення стратегій управління ризиками [1, 3]. За допомогою новітніх інформаційних технологій стає можливим збір та аналіз великих обсягів даних, що сприяє більш точному та ефективному розумінню складних економічних процесів. Умови глобального ринку вимагають від підприємств та країн постійного оновлення та адаптації. Інформаційно-аналітичне забезпечення допомагає виявляти тенденції, конкурентні переваги та можливості для розвитку [2, 4]. Отже, у світлі цих факторів інформаційно-аналітичне забезпечення міжнародної економіки залишається ключовим

інструментом для успішного функціонування підприємств, країн та міжнародних організацій.

Інформаційно-аналітичне забезпечення міжнародної економіки може проводитися різними структурами та організаціями, які мають доступ до відповідних даних та компетентність у проведенні аналізу. Кожна з цих організацій може мати свої унікальні можливості та ресурси для проведення інформаційно-аналітичного забезпечення міжнародної економіки.

Інформаційно-аналітичне забезпечення міжнародних економічних відносин складається з різних складових, які сприяють збору, обробці, аналізу та використанню інформації для прийняття управлінських рішень [2, 5]. Основні складові інформаційно-аналітичного комплексу наведено на рис.1.

Інформаційно-аналітичне забезпечення міжнародних економічних відносин включає в себе систему збору, аналізу та поширення інформації, необхідної для ефективного управління та прийняття рішень у галузі міжнародної економіки. Це важливий аспект діяльності держав, міжнародних організацій, підприємств та інших учасників міжнародних економічних процесів.



Рисунок 1 – Основні складові інформаційно-аналітичного забезпечення міжнародних економічних відносин.

Ефективність інформаційно-аналітичного забезпечення міжнародних економічних відносин є критичним чинником для успішного управління та розвитку економічного співробітництва між країнами. Основні аспекти, які визначають ефективність такого забезпечення, включають в себе в першу чергу якість збору інформації. Ефективне збирання різноманітної та достовірної інформації про економічні показники, торговельні обладки, фінансові та інвестиційні дані. Важливо мати доступ до актуальної та повної інформації для аналізу та прийняття рішень. Не менш важливою складовою інформаційно-аналітичного забезпечення, на наш погляд, є аналіз та інтерпретація отриманих інформаційних даних. Компетентний аналіз інформації для виявлення ключових тенденцій, визначення проблемних сфер та можливостей для співпраці. Інтерпретація даних повинна бути об'єктивною і зорієнтованою на визначення стратегічних напрямків дій. Інформаційне забезпечення повинне також забезпечувати швидку реакцію на зміни в міжнародному економічному середовищі. Вчасне сприйняття новин та подій дозволяє уникнути негативних наслідків і використовувати можливості, що виникають. Інформаційна база повинна стати основою для розроблення ефективних стратегій міжнародного співробітництва, торгівлі та інвестування. Це означає адаптацію до змін у глобальній економіці та міжнародному політичному середовищі. Ефективна комунікація та розповсюдження аналітичних матеріалів серед різних зацікавлених сторін - від урядових органів до бізнесу та громадськості. Постійний моніторинг ефективності інформаційно-аналітичного забезпечення для вдосконалення методів збору та аналізу даних.

Ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення міжнародних економічних відносин дозволяє управляти складністю міжнародних взаємин та забезпечує підґрунтя для прийняття обґрунтованих рішень, спрямованих на зміцнення економічної співпраці та підвищення конкурентоспроможності країн.

Інформаційно-аналітичне забезпечення міжнародних економічних відносин сприяє підвищенню ефективності управління економічними процесами на міжнародному рівні, сприяє розробці стратегій співпраці, торгівлі та інвестиційної діяльності між країнами.

Інформаційно-аналітичне забезпечення є ключовим елементом для розуміння складних процесів на міжнародному ринку, виявлення тенденцій та прийняття обґрунтованих рішень. Ефективне аналітичне забезпечення потребує співпраці між різними структурами, включаючи урядові органи, міжнародні організації, академічні установи та приватний сектор. Використання сучасних інформаційних технологій дозволяє ефективно збирати, обробляти та аналізувати великі обсяги даних, що сприяє покращенню процесів управління та прийняття рішень. В умовах постійної

зміни і нестабільності на міжнародному ринку, інформаційно-аналітичне забезпечення повинно бути гнучким та адаптивним до нових умов та викликів. Інформаційно-аналітичне забезпечення є важливим інструментом для розробки та впровадження стратегій управління на міжнародному рівні, спрямованих на досягнення конкурентних переваг та сталого розвитку.

1. Косенко О.П., Кобелева Т.О., Долина І.В., Матросова В.О., Кобелев В.М. Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних проєктах. Вісник 193 Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 6. С. 77– 83.

2. Кобелева Т.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення комплексної безпеки промислового підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Харків, 2020. 39 с

3. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства /ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л.-Х.: Віровець А.П. : Апостроф, 2012.-703 с.

4. Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С.72-78.

5. Pererva P.G., Kobielieva T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities // Економічний журнал Одеського політех. університету. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2023/No1/43.pdf>.

ПРОГНОЗИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Студентка Дробот В.Д.

Науковий керівник: доцент Щербаченко В.О.

Сумський державний університет, Україна

Міжнародні економічні операції та фінансові ринки мають критичне значення в контексті глобалізації. Вони сприяють транскордонній торгівлі, інвестиціям та фінансовим потокам, що є важливими для економічного зростання та розвитку. Інтеграція економік через міжнародні операції має значний вплив на зайнятість, передачу технологій та економічну стабільність (Сміт, 2020).

Основною метою цієї роботи є аналіз поточного стану та перспектив міжнародних економічних операцій і фінансових ринків. Конкретні завдання включають: дослідження теоретичних основ міжнародних економічних операцій; аналіз сучасних тенденцій та розвитку фінансових ринків; виявлення ключових проблем та викликів у глобальному економічному середовищі; надання прогнозів та рекомендацій щодо майбутніх покращень.

Об'єкт: система міжнародних економічних операцій та фінансових ринків, що охоплює різні типи економічної діяльності та взаємодій.

Предмет: конкретні процеси, механізми та інструменти, що використовуються в цих операціях та ринках.

Міжнародні економічні операції – це явище, яке вивчається з точки зору різних теоретичних підходів у галузі економіки. Основні теоретичні моделі, що досліджують міжнародні економічні операції, включають теорію міжнародної торгівлі, теорію міжнародних інвестицій та теорію фінансів.

Останні звіти Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Світового банку (СБ) вказують на зростання важливості регулювання фінансових ринків у зв'язку з глобалізацією економіки та збільшенням обсягів потоків капіталу між країнами (МВФ, 2023; Світовий банк, 2023). Дослідження цих організацій також вказують на вплив геополітичних та економічних факторів на фінансову стабільність та ризики для розвитку фінансових ринків у різних регіонах світу.

Ряд останніх досліджень у галузі фінансів, опублікованих у визначених академічних журналах, вказують на зростання ролі технологій, таких як блокчейн і штучний інтелект, у формуванні та функціонуванні фінансових ринків. Також вони вказують на зміни в регулюванні фінансових ринків та фінансових інструментів у зв'язку з вимогами до більшої прозорості та ефективності ринків. (Романелло et al., 2024)

За останні кілька років фінансові новини та аналітичні статті акцентували увагу на розвитку альтернативних фінансових ринків, таких як криптовалюти та децентралізовані фінансові платформи (DeFi). Динаміка цих ринків є об'єктом великого інтересу та обговорення серед інвесторів та експертів (Bloomberg, 2023).

Звіти провідних аналітичних агентств та компаній вказують на очікуване зростання значення ринків ризикованих активів, таких як акції технологічних компаній та емітентів криптовалют, у портфелях інвесторів у найближчому майбутньому (McKinsey & Company, 2023).

Майбутнє фінансових ринків буде визначатися цими факторами, вимагаючи від учасників ринку адаптації та вдосконалення стратегій:

1. *Технологічні інновації:* Швидкі технологічні зміни, такі як блокчейн і штучний інтелект, продовжують трансформувати ринки, забезпечуючи більшу ефективність та доступність.

2. *Регуляторні зміни:* Регуляторні зміни спрямовані на забезпечення фінансової стабільності та захист інвесторів, що впливає на ландшафт фінансових ринків.

3. *Міжнародна співпраця:* Підвищена співпраця між міжнародними регуляторними органами може зменшити ризики, пов'язані з міжнародними фінансовими операціями.

4. *Зелені інвестиції:* Зростаюча увага до стійкого розвитку призведе до збільшення значення зелених інвестицій та вимог до екологічної стійкості.

Міжнародні економічні операції та фінансові ринки є ключовими складовими глобальної економіки, які продовжують еволюціонувати та адаптуватися до змінних умов. Прогнозування майбутнього розвитку цих сфер важливе для ефективного управління ризиками та визначення стратегій інвестування. З урахуванням технологічних інновацій, регуляторних змін та зростаючого значення стійкого розвитку, важливою буде співпраця між регуляторами та індустрією для забезпечення стабільності та розвитку фінансових ринків у майбутньому.

1. МВФ. (2023). *International Monetary Fund ANNUAL REPORT 2023*. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2023/747876/IPOL_IDA\(2023\)747876_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2023/747876/IPOL_IDA(2023)747876_EN.pdf)
2. Світовий банк. (2023). *The World Bank Annual Report 2023*. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2023/747876/IPOL_IDA\(2023\)747876_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2023/747876/IPOL_IDA(2023)747876_EN.pdf)
3. Romanello, Ressi, Piazza, Rossi. (2024). *AI-enhanced blockchain technology: A review of advancements and opportunities*. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1084804524000353>
4. Bloomberg. (2023). <https://www.bloomberg.com/europe>
McKinsey & Company. (2023). *Top 10 Reports*
<https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Email/Top-Ten/2023/2023-12-21d.html>

STARTUP CULTURE IN THE NORDIC COUNTRIES: INNOVATION BOOM THROUGH SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATIONS

Senior Teacher **Oksana Gladchenko**
Student **Anastasiia Teslyk**
Summy State University, Ukraine

The rise of startup culture is a global phenomenon, with various regions distinguishing themselves as innovation hubs. Among these, the Nordic countries have undergone substantial socio-economic changes over the past few decades (EU-Startups, 2023), transitioning from agrarian economies to advanced, knowledge-based societies.

Historically, the Nordic economies have evolved through significant industrialization and modernization phases. The transition was marked by the implementation of progressive economic policies designed to foster entrepreneurship. Sweden's Almi Invest (Almi, 2024) and Finland's Business Finland (BusinessFinland, 2024) are prime examples of governmental initiatives providing critical early-stage funding and reducing financial entry barriers for startups.

In addition, the education systems in the Nordic countries are renowned for their quality and emphasis on innovation and entrepreneurship (Statista, 2024). Institutions like Aalto University in Finland and Chalmers University of Technology in Sweden have played pivotal roles in incubating startups (Aalto

University, 2023). These institutions emphasize multidisciplinary approaches and foster environments that encourage creativity, critical thinking, and entrepreneurial initiatives.

The Nordic startup ecosystem is characterized by robust governmental support and a collaborative culture.

1. Government initiatives as Norway's Innovation Norway and Denmark's Growth Fund offer a wide array of support services, including grants, loans, and advisory support (Innovayt, 2024). These initiatives are designed to mitigate the inherent risks faced by startups, providing a stable foundation for entrepreneurial ventures.

2. The collaborative nature of the Nordic startup ecosystem is another critical factor contributing to its success. Co-working spaces SUP46 in Stockholm and Founders House in Copenhagen (StartupGuide, 2019) provide not only physical spaces but also networking opportunities, mentorship, and a vibrant community atmosphere. These environments facilitate the exchange of ideas and foster a spirit of collaboration.

3. Public-private partnerships enhance the ecosystem's strength by facilitating knowledge transfer and resource sharing. Initiatives like Sweden's Vinnova fund (Vinnova, 2024) interdisciplinary innovation projects, promoting collaboration across various sectors and driving technological advancements.

A defining characteristic of the Nordic startup culture is its emphasis on sustainability and technological innovation.

1. The Nordic countries are global leaders in sustainability, and this is reflected in their startup culture. Companies Northvolt in Sweden (European Commission, 2020), which focuses on sustainable battery manufacturing, and Too Good To Go in Denmark (CreativeDenmark, 2022), which addresses food waste, exemplify this commitment. These startups not only address critical environmental issues but also attract investments and talent dedicated to making a positive impact.

2. Technological innovation is another cornerstone of the Nordic startup scene. The region has produced globally influential tech companies such as Spotify and Klarna, which have revolutionized their respective industries. This success is supported by a tech-savvy population, robust digital infrastructure, and a regulatory environment that encourages innovation.

To sum up, the thriving startup culture in the Nordic countries is the result of deliberate socio-economic transformations, supportive governmental policies, a collaborative entrepreneurial environment, and a strong focus on sustainability and technology. As these nations continue to innovate and grow, they set a benchmark for other regions aiming to cultivate their own startup ecosystems. The Nordic model, with its emphasis on education, collaboration, and sustainability, offers valuable insights for fostering global innovation.

1. EU-Startups. (2023). The Nordic startup boom: What's to come in 2023? EU-Startups. <https://www.eu-startups.com/2023/03/the-nordic-startup-boom-whats-to-come-in-2023/>
2. Almi. (2024). Finance your business with loans from Almi. Almi - Företagslån, riskkapital och affärsutveckling för växande företag. <https://www.almi.se/en/loan/>
3. Business Finland. (2024). Establish your business in Finland. Business Finland. <https://www.businessfinland.com/establish-your-business/>
4. Statista. (2024). Topic: Education in Nordic countries. Statista. <https://www.statista.com/topics/6842/education-in-scandinavia/#topicOverview>
5. Aalto-yliopisto. (2023). Nordic Five Tech (N5T) Alliance | Aalto University. Aalto-yliopisto. <https://www.aalto.fi/en/collaboration/nordic-five-tech-n5t-alliance>
6. Innovayt. (2024). Funding programmes. Innovayt. <https://innovayt.eu/funding-programmes/>
7. StartupGuide. (2019). 10 coworking spaces in Stockholm to keep on your radar. StartupGuide. <https://www.startupguide.com/10-stockholm-coworking-spaces>
8. Vinnova. (2024). Regeringskansliet. <https://www.government.se/government-agencies/swedish-agency-for-innovation-systems/>
9. European Commission. (2020). European backing for Northvolt's battery gigafactory in Sweden. European Commission. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/IP_20_1422
10. Creative Denmark. (2022). Too Good To Go: The #1 anti-food waste app. Creative Denmark. <https://www.creativedenmark.com/cases/too-good-to-go-the-1-anti-food-waste-app>

КУЛЬТУРНІ ВІДМІННОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ТА ДІЛОВИХ СТЕРЕОТИПІВ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Студентка **Дробот В.Д.**

Науковий керівник: к.е.н., ст. **Воронцова А. С.**

Сумський державний університет, Україна

Культурні відмінності мають значний вплив на міжнародний бізнес, впливаючи на сприйняття, комунікацію та взаємодію між партнерами з різних країн. Ці відмінності формують національні та ділові стереотипи, які можуть як сприяти, так і ускладнювати співпрацю.

Культура визначається як сукупність цінностей, норм, традицій та поведінкових моделей, що характеризують певну групу людей. Ці елементи впливають на всі аспекти життя, включаючи міжособистісні відносини та бізнесові практики. В контексті міжнародного бізнесу, культурні відмінності формують основи поведінки, мислення та сприйняття світу, що є критично важливим для успішної взаємодії між партнерами з різних країн. Культура також визначається як "колективне програмування розуму, яке відрізняє членів однієї групи або категорії людей від інших" (Cardenas, 2024).

Національні стереотипи – це узагальнені уявлення про характеристики, поведінку та цінності представників конкретної національності або етнічної групи. Ці стереотипи можуть бути як позитивними, так і негативними, впливаючи на міжособистісні та міжгрупові взаємини.

Ділові стереотипи формуються на основі культурних відмінностей і впливають на бізнес-практики та прийняття рішень. Вони можуть визначати, як представники різних культур сприймають один одного на робочому місці, впливаючи на комунікацію, переговори та співпрацю.

Історія та традиції певної культури значною мірою визначають формування стереотипів. Історичні події, колоніальна спадщина, культурні практики та традиції створюють основу для стереотипів, які можуть зберігатися протягом тривалого часу. Наприклад, історичні відносини між країнами або групами можуть впливати на сучасні стереотипи та упередження, навіть якщо ці відносини давно змінилися. Це підкреслює важливість розуміння історичного контексту для ефективної міжкультурної взаємодії (Fiske & Durante, 2016).

Національні стереотипи можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на міжнародний бізнес. Позитивні аспекти включають полегшення комунікації та співпраці між партнерами з різних культур, коли стереотипи допомагають швидко зрозуміти очікування та поведінку іншої сторони. Наприклад, стереотип про те, що французи серйозно відносяться до справ та дисципліновані, може стимулювати їхню репутацію як надійних партнерів.

Негативні аспекти включають ризик неправильної інтерпретації дій та намірів через упереджене ставлення. Стереотипи можуть призвести до конфліктів, коли одна сторона очікує певної поведінки, а інша сторона діє по-іншому. Також, дослідження показали, що ізраїльські бізнесмени можуть сприймати індійських колег як ненадійних через стереотипи про їхню схильність до укривтя інформації, що може ускладнити переговори та співпрацю (Chattalas et al., 2008).

Культура США акцентує увагу на індивідуальних досягненнях та конкуренції. Американці цінують особистий успіх, амбітність і незалежність. У бізнесі це виражається через акцент на інновації, високий рівень мобільності працівників та прагнення до швидких результатів.

Японська культура цінує колективізм, гармонію та взаємодітримку. Важливою є робота в команді та уникнення конфліктів. Японці надають перевагу довгостроковим відносинам і стабільності в бізнесі, дотримуючись принципу "wa" - гармонії.

Німецька культура відзначається високою дисципліною, точністю та організованістю. Німці цінують планування та якість у всьому. У бізнесі це проявляється в чітких процедурах та увазі до деталей, що забезпечує надійність та стабільність.

Китайська культура характеризується ієрархічною структурою та фокусом на довгострокових відносинах. Важливою є повага до старших і керівників. У бізнесі це відображається через значущість побудови особистих

контактів і принцип "guanxi" - мережі взаємних відносин для досягнення успіху (Poushter & Mordeca, 2020).

Отже, культурні відмінності суттєво впливають на міжнародний бізнес, формуючи національні та ділові стереотипи. Розуміння національних та ділових стереотипів допомагає бізнесменам адаптуватися до різних культурних контекстів, підвищуючи ефективність співпраці. Національні стереотипи можуть бути як корисними, так і шкідливими, впливаючи на очікування та взаємодію партнерів. Стратегії подолання негативних наслідків стереотипів включають освіту, тренінги та міжкультурну комунікацію.

1. Cardenas. (2024). Overcoming Cultural Barriers in Negotiations and the Importance of Communication in International Business Deals. URL: <https://www.pon.harvard.edu/daily/international-negotiation-daily/bridging-the-cultural-divide-in-international-business-negotiations/>

2. Fiske & Durante. (2016). 5 Stereotype Content Across Cultures: Variations on a Few Themes. URL: <https://academic.oup.com/book/4145/chapter-abstract/145914379?redirectedFrom=fulltext>

3. Chattalas, Kramer, Takada. (2008). The impact of national stereotypes on the country of origin effect: A conceptual framework. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/02651330810851881/full/html>

4. Poushter & Mordeca. (2020). Americans and Germans Differ in Their Views of Each Other and the World. URL: <https://www.pewresearch.org/global/2020/03/09/americans-and-germans-differ-in-their-views-of-each-other-and-the-world/>

АУТСОРСИНГ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Магістрант **Тарасенко А. В**

Магістрант **Болюх І. О.**

Науковий керівник: д.е.н., професор **Перерва П. Г.**

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», Україна

Багатонаціональні компанії часто зіштовхуються з потребою у спеціалізованих знаннях та ресурсах, які можуть бути недоступні у власних кадрах [1-10]. Аутсорсинг дозволяє залучити зовнішніх постачальників, які мають необхідний досвід та експертизу. Швидкі темпи технологічного розвитку ставлять перед підприємствами виклики щодо оновлення та підтримки інфраструктури [1, 4, 9]. Аутсорсинг ІТ-послуг та інших технічних послуг може допомогти компаніям бути впевненими в актуальності своєї технологічної інфраструктури. У сучасному бізнес-середовищі важливо бути гнучким та швидким у реакції на зміни у вимогах ринку [2, 6]. Аутсорсинг дозволяє підприємствам швидко масштабувати свою діяльність та забезпечити необхідні ресурси у разі потреби [3, 7, 10]. Отже, враховуючи

динаміку сучасного бізнесу та вимоги глобальної економіки, дослідження ефективності аутсорсингу для багатонаціональних підприємств залишається актуальним та важливим для розвитку ефективних стратегій управління.

Аутсорсинг (outsourcing) - це практика наймання зовнішніх компаній або фахівців для виконання певних функцій або завдань замість використання власних ресурсів або персоналу компанії. Це може включати передачу певних бізнес-процесів, розробку програмного забезпечення, підтримку ІТ, обробку даних, кадрове обслуговування, бухгалтерський облік, маркетинг, логістику та інші види послуг. Аутсорсинг для багатонаціональних підприємств має ряд значних переваг, оскільки вони операційно діють у різних країнах з різними ринками, регуляторними вимогами та культурними особливостями [3, 5, 8]. Проведене дослідження дозволило виявити ряд основних переваг аутсорсингу для багатонаціональних підприємств.

1. Глобальний доступ до талановитих ресурсів. Аутсорсинг дозволяє багатонаціональним підприємствам отримати доступ до глобального ринку талантів і фахівців. Вони можуть наймати висококваліфікованих спеціалістів у різних країнах без необхідності будувати власні офіси або структури.

2. Економія витрат. Аутсорсинг дозволяє підприємствам зменшити витрати на зарплату, підтримку інфраструктури, обслуговування клієнтів та інші види послуг, особливо в тих країнах, де витрати на працю нижчі.

3. Гнучкість і швидкість реакції. Аутсорсинг дозволяє підприємствам швидко реагувати на зміни на ринку або вимоги клієнтів, оскільки вони можуть легко розширювати або скорочувати свої операції у різних регіонах.

4. Локалізація і адаптація. Зовнішні постачальники можуть надати багатонаціональним підприємствам місцеві знання і досвід, що допоможе адаптувати продукти або послуги до конкретних ринків і культурних особливостей.

5. Концентрація на стратегічних завданнях. Аутсорсинг рутинних або менш стратегічних функцій дозволяє багатонаціональним підприємствам зосередитися на ключових аспектах свого бізнесу і стратегії розвитку.

6. Зниження ризиків. Використання зовнішніх постачальників може допомогти підприємствам зменшити ризики, пов'язані зі змінами регуляційного середовища, валютними коливаннями, політичними турбуленціями тощо.

7. Технологічний розвиток. Зовнішні постачальники можуть надати доступ до передових технологій і інновацій, що допоможе підприємствам залишатися конкурентоспроможними на глобальному ринку.

Аутсорсинг багатонаціональних підприємств може мати і негативні сторони для даних підприємств. Наведемо основні з них.

1. Втрата контролю над процесами. Великі підприємства можуть втратити контроль над ключовими процесами або послугами, які було передано на аутсорсинг. Це може призвести до зниження якості результатів або до збільшення ризику.

2. Проблеми з безпекою даних. Передача конфіденційної інформації третім сторонам може підвищити загрозу її витоку або несанкціонованого доступу.

3. Залежність від постачальників. Розширений аутсорсинг може зробити підприємство залежним від зовнішніх постачальників. Це може призвести до складнощів у взаємодії або до втрати гнучкості в управлінні.

4. Проблеми з якістю і службою підтримки. Не всі постачальники послуг гарантують однаковий рівень якості або служби підтримки. Це може призвести до незадовільних результатів або до збільшення часу на управління.

5. Потенційні проблеми з комунікацією та часовими різницями. Якщо постачальники знаходяться у різних частинах світу, це може викликати проблеми з комунікацією та часовими різницями, що ускладнює координацію дій.

6. Високі витрати на управління контрактами. Управління складними контрактами з різними постачальниками може призвести до додаткових витрат на адміністративні процеси та юридичні послуги.

7. Потенційні проблеми з культурними або мовними бар'єрами, що може впливати на комунікацію та розуміння.

В цілому, аутсорсинг стає потужним інструментом для багатонаціональних підприємств, дозволяючи їм ефективно управляти своїми операціями у різних країнах, знижувати витрати і збільшувати гнучкість, що сприяє їх успішному функціонуванню на глобальному ринку. Загалом, багатонаціональні підприємства повинні ретельно зважувати переваги та недоліки аутсорсингу перед прийняттям рішення про делегування певних функцій зовнішнім постачальникам. Ефективне управління аутсорсингом вимагає чіткого планування, контролю та стратегічного підходу до вибору та управління постачальниками послуг в сфері міжнародної діяльності.

Використання залучених послуг професійних постачальників в сфері міжнародних економічних відносин може суттєво підвищити якість та швидкість виконання професійних завдань, що допомагає збільшити міжнародну конкурентоспроможність компанії. Підприємства повинні

уважно оцінювати потенційні ризики, пов'язані з втратою контролю, конфіденційністю даних та іншими аспектами співпраці з постачальниками. Успішність аутсорсингового проекту в значній мірі залежить від якості вибору постачальника, його експертизи та здатності відповісти на потреби компанії. Підприємства повинні систематично оцінювати ефективність аутсорсингових відносин, щоб вчасно виявляти та вирішувати проблеми та змінювати стратегії за необхідності.

Доповідь містить огляд ключових аспектів, які впливають на успішність аутсорсингових проектів у контексті багатонаціональних компаній. Дослідження включає в себе аналіз переваг та викликів аутсорсингу, враховуючи особливості міжнародного бізнесу, а також розглядає стратегічні аспекти вибору постачальників, контролю якості та безпеки даних.

1.Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства /Товажнянський В.Л.-Х.: Віровець А.П. : Апостроф, 2012.-703 с.

2.Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С.72-78.

3.Pererva P.G., Kobieliava T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities // Економічний журнал Одеського політехн. університету. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejorpu/2023/No1/43.pdf>.

4.Косенко О.П., Кобелева Т.О., Долина І.В., Матросова В.О., Кобелев В.М. Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних проектах. Вісник 193 Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 6. С. 77– 83.

5.Кобелева Т.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення комплексної безпеки промислового підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Харків, 2020. 39 с

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Магістрант **Волков В. В.**

Магістрант **Линник А. А.**

Науковий керівник: доцент **Погорлова Т. О.**

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», Україна*

Компаративний аналіз (або порівняльний аналіз) - це метод дослідження, який використовується для порівняння двох або більше об'єктів, явищ, явищ або процесів з метою виявлення їх схожостей та відмінностей. Цей метод широко застосовується у багатьох галузях, таких як наука, соціологія, економіка, політика, лінгвістика, історія та інші [1]. Основна мета компаративного аналізу полягає в тому, щоб виявити схожі та

відмінні риси між об'єктами аналізу, оцінити переваги та недоліки кожного об'єкта порівняння та зробити висновки про те, які фактори впливають на різниці чи схожості між об'єктами.

Компаративний аналіз міжнародної конкурентоспроможності (international competitiveness) є важливим інструментом для оцінки та порівняння ефективності економічних систем різних країн у глобальному контексті. Цей аналіз допомагає розуміти, як кожна країна пристосовується до міжнародних економічних умов і чинників конкуренції. Компаративний аналіз міжнародної конкурентоспроможності — це процес порівняння ефективності та конкурентних переваг країн у глобальному контексті. Для проведення такого аналізу зазвичай використовуються різні методики та індикатори, що відображають рівень економічного розвитку, інноваційність, торгівельні відносини, якість життя населення та інші аспекти [2, 3].

В науковій доповіді запропоновано основні аспекти компаративного аналізу міжнародної конкурентоспроможності, які включають в себе наступні теоретико-методичні положення та етапи проведення компаративного аналізу.

1. Вибір показників. Визначення ключових показників, які характеризують конкурентоспроможність країн. Це можуть бути, наприклад, ВВП на душу населення, рівень інновацій, показники освіти, індекси корупції, доступність інфраструктури тощо.

2. Визначення мети аналізу. Необхідно чітко сформулювати, для чого ви проводите аналіз. Це може бути оцінка конкурентоспроможності певного сектору економіки, країни або групи країн.

3. Вибір методології. Обираються методи та інструменти для компаративного аналізу конкурентоспроможності. Це можуть бути індекси конкурентоспроможності, порівняльні аналітичні моделі, SWOT-аналіз і таке ін.

4. Вибір країн або регіонів для порівняння: Оберіть ті країни або регіони, які будуть об'єктом порівняння.

5. Збір даних. Ставиться задач зібрати всі необхідні дані для аналізу. Це може включати статистичні дані, економічні показники, дані про інвестиції, ринкову інформацію і таке ін. Отримання статистичних даних для обраних показників з міжнародних джерел, таких як бази даних Всесвітнього банку, Міжнародного валютного фонду, Організації Об'єднаних Націй тощо.

6. Оцінка економічних показників. Передбачається проведення детального аналізу показників економічної діяльності країн, таких як ВВП на душу населення, індекси інфляції, безробіття, обсяги експорту та імпорту, показники інвестиційної привабливості тощо.

7. Оцінка інноваційного потенціалу. Включає в себе аналіз можливостей для інновацій та розвитку, включаючи дослідження та розвиток, здатність до адаптації нових технологій та інноваційних підходів.

8. Оцінка галузевої конкурентоспроможності. Детальний аналіз конкурентоспроможності в ключових галузях економіки.

9. Оцінка глобальних факторів. Враховувати глобальні тенденції та фактори, які можуть впливати на конкурентоспроможність, такі як геополітична ситуація, торгові угоди, зміни клімату тощо.

10. Формування висновків та рекомендацій. На основі проведеного аналізу сформулювати висновки щодо рівня конкурентоспроможності обраних країн або регіонів та розробити рекомендації щодо політики та стратегій для підвищення конкурентоспроможності.

11. Моніторинг та оновлення: Важливо постійно відстежувати зміни в конкурентоспроможності і оновлювати аналіз відповідно до нових умов і факторів.

12. Запропоновані етапи проведення компаративного аналізу дозволяють систематично дослідити та порівняти рівень конкурентоспроможності країн або регіонів, що важливо для розробки стратегій економічного розвитку та планування міжнародних економічних відносин.

Ефективність результатів порівняльного аналізу міжнародної конкурентоспроможності пропонуємо оцінювати за декількома ключовими критеріями, сутність яких зводиться до формування відповідей на наступні питання.

1. Чи вдалося країнам впровадити стратегії, розроблені на основі аналізу? Чи відбулися позитивні зміни у відповідь на виявлені слабкі сторони та можливості?

2. Чи відбулися позитивні зміни в економічних показниках, таких як ВВП на душу населення, рівень безробіття, індекси інноваційності та конкурентоспроможності?

3. Чи отримали країни визнання за досягнення в покращенні конкурентоспроможності на міжнародному рівні, наприклад, через позитивні оцінки у звітах міжнародних організацій чи рейтингових агентств?

4. Чи змогли країни підвищити свою стійкість до зовнішніх економічних та політичних шоків через впровадження рекомендацій порівняльного аналізу?

5. Чи сприяло покращення конкурентоспроможності досягненню соціальної справедливості та екологічної стійкості?

Аналіз цих критеріїв дозволить оцінити ефективність порівняльного аналізу міжнародної конкурентоспроможності та визначити його вплив на економічний розвиток та соціальну стабільність країн.

Проведення порівняльного аналізу міжнародної конкурентоспроможності може бути завданням для різних організацій та структур [4, 5]. На основі проведеного дослідження ми визначили, що такою важливою справою можуть займатися урядові органи, міжнародні організації, академічні та дослідницькі установи, приватні консалтингові компанії, що спеціалізуються на стратегічному управлінні та аналізі ринків, громадські організації можуть відстежувати конкурентоспроможність країни та сприяти розвитку політик для підвищення соціальної справедливості та екологічної стійкості. Враховуючи широкий спектр зацікавлених сторін та складнощі у вимірюванні конкурентоспроможності, ефективний аналіз часто вимагає співпраці між різними типами організацій і фахівцями.

Конкурентоспроможність країн визначається різноманітними факторами, такими як економічний розвиток, інновації, освіта, політична стабільність та інші. Кожна країна має свої унікальні сильні та слабкі сторони. Ефективні стратегії для підвищення конкурентоспроможності повинні бути адаптовані до конкретного контексту кожної країни, враховуючи її інституційні, культурні та соціальні особливості. Країни з високим рівнем конкурентоспроможності активно інвестують у наукові дослідження, розвиток технологій та освіту для створення конкурентних переваг у глобальному ринковому середовищі. Політики, спрямовані на поліпшення конкурентоспроможності, повинні бути підтримані ефективними управлінськими рішеннями та дієвими інституційними механізмами. В цілому, порівняльний аналіз дозволяє країнам зрозуміти їхню позицію на світовій арені та розробити стратегії для підвищення їхньої конкурентоспроможності.

1. Косенко О.П., Кобелева Т.О., Долина І.В., Матросова В.О., Кобелев В.М. Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних проєктах. Вісник 193 Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 6. С. 77–83.

2. Кобелева Т.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення комплаєнсбезпеки промислового підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Харків, 2020. 39 с

3. Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства /Товажнянський В.Л.-Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012.-703 с.

4. Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С.72-78.

5. Pererva P.G., Kobieliyeva T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities // Економічний журнал Одеського політехн. університету. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2023/No1/43.pdf>.

ШЛЯХ УКРАЇНИ ДО ОТРИМАННЯ СТАТУСУ КАНДИДАТА В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ

студентка **Домашенко В.С.**

Сумський державний університет, Україна

Студентка **Хусаїмова А.**

Бахчисирський Університет, Стамбул, Туреччина

Науковий керівник: доцент **Домашенко М.Д.**

Сумський державний університет, Україна

Шлях України до отримання статусу кандидата на вступ в ЄС починається ще з 1991 року. Стати членом ЄС означає отримати можливість для розвитку в першу чергу в економічній, соціальній та політичній сферах.

Ситуація на 1991-2013 роки. У 1997 році відбувся 1-й Саміт Україна - ЄС під проводом Президента України Михайла Кучми. Тоді було прийнято договір про партнерство України з ЄС щодо українського експорту сталі та вугілля та торгівлею сталеливарною продукцією [1].

Наступним кроком став 1998 рік. Лідери ЄС та України назвали співробітництво між Україною та ЄС «стратегічним та унікальним партнерством» й обговорили низку питань співпраці у сфері зовнішньої політики та політики безпеки.

Україна вперше заявила про прагнення на асоційованих правах взаємодіяти з Європейським Союзом, а ЄС узяв до уваги відповідні положення Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу, затвердженої Указом Президента України 11 червня 1998 року [1].

Відносини ЄС і України у 2013-2019 роках. У 2013 році ведеться підготовка документів про підписання асоціації України з ЄС, але тодішній президент України Віктор Янукович, не підписав документ. Українці виступили на Євромайдані та вимагали припинення влади Віктора Януковича і перевибори. У 2014 році державу очолює Петро Порошенко за час правління якого спалахує конфлікт з Росією та починається анексія Криму, бойові дії на Донбасі та Луганську. Цього ж року ЄС та Україна готують документи про підписання асоціації.

21 березня 2014 року розпочинається процес підписання асоціації у два етапи: перший етап – підписання політичної частини Угоди, другий – економічної частини [2]; і лише через три роки, після виконання певних договірних функцій асоціація набула чинності та відкрила безвіз для України.

Відносини ЄС і України під час пандемії COVID-19. З початком пандемії увесь світ став на паузу. Для України та країн-членів ЄС це був кризовий період, проте розроблені інструменти та заходи, допомогли запобігти стрімкому економічному спаду. ЄС надавала вакцини та пакет

потужної фінансової допомоги для подолання COVID-19 та утримання соціально-економічної ланки [3].

Окрім того, у цей час ЄС надає програму Східного партнерства для країн, в тому числі і для України. Метою цієї програми є забезпечення розвитку самого ЄС та посилення економічної інтеграції для країн Східної Європи, а також посилення країн у протидії кібератакам. Таким чином Україна бере участь у програмі PESCO який став шляхом до співпраці з ЄС у безпековій сфері.

На шляху до членства в ЄС, Україна досить часто чула аргументи щодо відмови їй у членстві, серед яких: страх перед Росією, оскільки, як на їх думку розширення ЄС спровокує агресію Росії проти України та ЄС; не прийняття Україною європейських цінностей; корупція та погана робота владних структур.

Ставлення ЄС до України під час війни. За час війни Україна показала себе як хороbra та сильна держава, яка захищає свої території. В свою чергу, ЄС почала активно допомагати Україні у боротьбі з Росією, оскільки Україна захищає не тільки себе, а усю Європу. Окрім впровадження широкого пакету санкцій, країни Європи забезпечили притулок для більше ніж 8 мільйонів українців, надавши їм житло та матеріальну допомогу.

На п'ятий день повномасштабної війни Росії проти України, Україна подала заявку на вступ до ЄС і 23 червня 2022 року лідери 27 країн-членів ЄС ухвалили рішення про надання Україні статусу кандидата на членство. Це історичне рішення Євросоюзу, яке фактично означає, що країни ЄС бачать Україну членом ЄС.

Перспективи ЄС щодо вступу України в члени:

- по-перше, Україна багата природними ресурсами, чим лише збагатить Європу;
- по-друге, країни ЄС можуть перейняти від України такі цінності як: свобода, лідерство, гідність, честь, допомога ближнім тощо.
- по-третє, підтримка миру та безпеки на європейському континенті,
- по-четверте, Україна має досить потужний інтелектуальний потенціал – освічених, талановитих та працелюбних людей, що є найважливішою складовою успішного економічного, соціального та політичного розвитку.

На сьогодні все більше країн Європейського Союзу підтримують членство України в ЄС, адже розуміють, що така сильна та дієва держава, як Україна, має стати її членом.

1. Саміти Україна – ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://mfa.gov.ua/evropejska-integraciya/samiti-ukrayina-yes>

2. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://mfa.gov.ua/evropejska-integraciya/ugoda-pro-asociaciju-mizh-ukrayinoyu-ta-yes>

3. Спільна заява за підсумками 23-го Саміту Україна – Європейський Союз 2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/news/spilna-zayava-zapidsumkami-23-go-samitu-ukrayina-yevropejskij-soyuz>

EFFECTIVE LOGISTICS MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF GLOBAL RISKS AND TRANSFORMATIONS FOR UKRAINE

Postgraduate student, **Zubrov S.M.**,
Postgraduate student **Molchanov O.V.**
Sumy State University, Ukraine

Problem statement. In the current environment of global turbulence, logistics has ceased to be a secondary factor. Today, logistics is a tool of influence in the international economic and political arena, as well as a subject of struggle for possible future influence. Wars change logistics, but at the same time, logistics disputes provoke wars. The logistics of food, raw materials, and energy resources is becoming no less important than the availability of natural resources.

In 2022, the global logistics market was worth USD 7.98 trillion, and by 2030 it is expected to reach about USD 18.23 trillion [1].

The Asia-Pacific logistics market was valued at USD 3480.71 billion in 2022, with a CAGR of 11.9% over the forecast period. Europe's logistics market was valued at USD 1748.34 billion in 2022, with a CAGR of 10.2% during the forecast period. In 2022, the oil and gas segment was valued at USD 600.09 billion, with a CAGR of 12.0% in 2023-2030. The healthcare segment was valued at USD 899.54 billion in 2022 and was set to grow at a CAGR of 13.1% between 2023 and 2030. The roads segment was valued at USD 3,168.25 billion in 2022 and is expected to grow at a CAGR of 9.7% from 2023 to 2030. The air logistics segment is expected to grow at a CAGR of 11.7% over the forecast period [1].

The struggle for favorable positions in global logistics has long been an important factor in the international arena. Countries invest heavily in rebuilding their logistics infrastructure and shape their foreign policy based on their own logistics advantages. The top four countries in the LPI ranking are as follows: Singapore (1st place), Switzerland, the Netherlands, and Finland. Whereas, for example, the United States ranks 17th and China 24th [2].

Globalisation processes play a key role in the formation of an effective mechanism for the logistics management of national companies. These processes create beneficial externalities through the introduction of advanced technologies from leading countries (Switzerland, Japan, the USA, Canada, Australia, China) into the operations of companies in other regions (Latin America, Africa, Asia, Eastern Europe). In addition, globalisation optimises production costs for companies in different countries due to increased competition between countries in

both established and emerging markets (e.g. China, Taiwan, South Korea, Japan). In addition, it involves the relocation of production facilities of well-known brands from developed countries (the United States, Canada, Japan, Switzerland, South Korea, Germany, Australia) to developing countries with lower costs of raw materials and labour (China, Taiwan, Singapore, Ukraine, Belarus, Vietnam). Scientists P. Seniga and V. Sukalova [3] studied the impact of logistics management on globalisation processes on a global scale [4].

The need for a rapid transformation of European logistics networks is driven by geopolitical phenomena, including the war in Ukraine and the corresponding changes in relations between the countries involved. Such phenomena are not new in nature. Unstable geopolitical conditions or other unfavorable factors have long been important criteria for assessing the logistics potential of a region or developing a business strategy, rather than something that makes business processes impossible.

Most of the available domestic publications describe potentially correct and necessary actions for Ukraine, which has found itself in the harsh circumstances of military aggression, solely in terms of minimizing the consequences.

The main problems faced by Ukrainian business in the field of logistics were identified by Mashchak N. M. in [5]. These include the refusal to accumulate goods in warehouses, relocation of warehouses, difficulties in procurement and the general complication of logistics operations.

Zvarebnii A. S. and Lomaha Y. R. studied the problems of forming logistics supply chains under martial law as part of Ukraine's European integration processes in [5, 6].

The peculiarities of logistics restructuring under martial law were considered by Hryniv N. T. and Ravlikovska A. A. In particular, they examined modern infrastructure changes in transportation (closure of airspace, blocking of ports, transport inaccessibility to the temporarily occupied territories) [5, 7].

At the same time, deep transformations of the external political and economic environment require strategic decisions; they require such decisions that would provide Ukraine with certain advantages in the current situation in the medium term. Thus, we formulate the purpose of the study as the development of key aspects and directions of effective logistics management for Ukraine during the war and post-war reconstruction.

Thus, the study solved the following tasks: studying the prerequisites, the essence of major transformations, the best practices of leaders and countries that have experienced destruction and recovery, identifying the main trends in global logistics against the backdrop of geopolitical instability and global risks, as well as directly forming a list of key aspects of effective logistics management that can provide benefits instead of simply minimizing negative consequences.

In conclusion, the war in Ukraine has led to transformational changes not only within the country, but also for many participants in global trade. Dramatic changes have occurred not only in transport and geographical opportunities, but also in strategic partnerships. Geopolitical transformations have changed the criteria for choosing trading partners and trade routes. Resources and geographical advantages locked in logistical isolation are no longer as valuable as they once were. The real value of resources, in the form of goods, works, or labor, is where their consumption is most needed. The experience of countries that have previously faced physical destruction of infrastructure shows Ukraine the right way to respond to the relevant circumstances.

When developing a recovery strategy, Ukraine must take into account the key aspects of effective logistics management in the context of global risks and transformations:

- analysis of the history of geopolitical conflicts based on the struggle for logistics routes and corridors for goods and resources;
- socio-economic trends, key priorities and potential conflicts of interest with neighboring countries;
- existing and planned infrastructure projects in the field of international logistics;
- development of technologies and tools based on artificial intelligence and database analysis in the field of logistics;
- global trends in the transfer of production and technology based on the current and forecasted picture of available resources and logistics links (such as nearshoring).

Only timely identification of key trends that shape the range of potential threats and opportunities, effective use of modern calculation and forecasting technologies, lobbying for state interests in the political arena, and a balanced risk-taking can ensure effective adaptation to rapid transformations.

1. Logistics Market. Precedence Research. Retrieved from: <https://www.precedenceresearch.com/logistics-market#:~:text=The%20global%20logistics%20market%20size,USD%201%2C971.87%20billion%20in%202022.>
2. Logistics Performance Index 2018. The World Bank. Retrieved from: <https://lpi.worldbank.org/2018>.
3. Ceniga, P., Sukalova, V. (2015). Future of Logistics Management in the Process of Globalization. *Procedia Economics and Finance*. 26, pp.160-166.
4. Taraniuk L.M. (2018). Report on research work reengineering of business processes in the marketing sphere of industrial enterprises as a component of bringing domestic products to international markets. [in Ukrainian].
5. Vasylytsiv, N. (2023). Transformation and adaptation of logistics to the challenges of martial law. *Economy and society*. (55). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-78> [in Ukrainian].
6. Zaverbnyi A.S., Lomaga Yu. P. Problems and Prospects for the Formation of Logistics Supply Chains in Wartime in the Context of Intensified European Integration. Retrieved from: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1927> [in Ukrainian].

БІЗНЕС -ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Магістрант **Дівенок Б. К.**

Магістрант **Лагута А. О.**

Науковий керівник: д.е.н., професор **Перерва П. Г.**

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», Україна

Бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності - це процес розробки стратегій та планів діяльності підприємства на зовнішньому ринку. Цей процес включає в себе аналіз зовнішнього середовища, визначення цілей та стратегій, вивчення конкурентного середовища, оцінку ризиків і можливостей, розробку маркетингових стратегій, фінансове планування та інші аспекти, які допомагають підприємству ефективно працювати на міжнародних ринках. Головна мета бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності - забезпечити успішну та стабільну присутність підприємства на міжнародному ринку і максимізувати його прибутковість.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю включає в себе багато аспектів, таких як експорт, імпорт, міжнародні інвестиції, логістика, митні процедури та ризик-менеджмент. Підприємства повинні розробляти стратегії, які дозволять їм ефективно конкурувати на міжнародному ринку та зберігати свою конкурентоспроможність. Використання новітніх технологій у бізнес-плануванні може забезпечити підприємствам конкурентні переваги та підвищити їх ефективність у міжнародних операціях [1, 2]. Отже, управління бізнес-плануванням зовнішньоекономічної діяльності залишається актуальною та важливою темою для підприємств у змінному світі міжнародної торгівлі та бізнесу.

Бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) - це процес розробки стратегій і планів щодо здійснення міжнародних операцій та взаємодії з іноземними партнерами з метою досягнення конкретних бізнес-цілей [3-4]. Основна мета такого планування полягає в тому, щоб оптимізувати зовнішньоекономічні процеси підприємства, забезпечити ефективне використання зовнішніх ресурсів та можливостей, а також мінімізувати ризики при здійсненні міжнародної діяльності [5]. Методичні положення щодо ефективного бізнес-планування ЗЕД, на наш погляд, включають в себе наступні базові положення:

- оцінка глобальних тенденцій, політичної, економічної, соціокультурної та правової ситуації у потенційних ринкових країнах. Цей аналіз допомагає визначити можливості і загрози для бізнесу;

- основна частина бізнес-планування, включає в себе вибір ринків для експорту чи імпорту, стратегії ведення міжнародного бізнесу (наприклад, експорт, франчайзинг, створення спільних підприємств тощо);

- визначення маркетингових стратегій для зовнішніх ринків, включаючи аналіз сегментації ринку, конкурентну аналітику, стратегії просування продуктів чи послуг за кордоном;

- оцінку фінансових ресурсів, необхідних для реалізації міжнародних проєктів, розрахунок бюджетів і прогнозування доходів та витрат;

- розробку системи логістики та постачання для забезпечення ефективного виконання міжнародних контрактів і відповідності умовам поставок;

- визначення потенційних ризиків міжнародної діяльності (валютні ризики, політичні ризики, ризики конкуренції тощо) та розробка стратегій їх управління;

- врахування правових і податкових аспектів міжнародного бізнесу, включаючи вимоги міжнародного законодавства та укладення відповідних угод і контрактів в сфері ЗЕД.

Особливості бізнес-планування ЗЕД полягають у специфічних аспектах, які потрібно враховувати при плануванні та веденні міжнародних бізнес-операцій. ЗЕД охоплює всі економічні відносини підприємства з партнерами та клієнтами за межами країни, включаючи експорт, імпорт, інвестиції, логістику тощо.

Планування ЗЕД потребує ретельного аналізу міжнародного ринку, політичної стабільності, торговельних бар'єрів, податкової та митної політики, валютних курсів та інших зовнішніх факторів, які можуть вплинути на міжнародну діяльність підприємства. Бізнес-план ЗЕД повинен визначати стратегії експорту та імпорту, включаючи вибір ринків збуту, пошук постачальників, вивчення митних та імпортних правил, організацію логістики, збереження та транспортування товарів. Бізнес-план ЗЕД повинен враховувати різноманітні міжнародні правові аспекти, такі як укладення міжнародних контрактів, захист інтелектуальної власності, вирішення спорів у міжнародному контексті та інші юридичні питання. ЗЕД передбачає управління валютними ризиками, розрахунок міжнародних фінансових операцій, оцінку витрат на логістику та митні платежі, розробку фінансових прогнозів для міжнародних проєктів. Планування ЗЕД вимагає уваги до культурних різниць, мовних бар'єрів, поведінкових стандартів та норм країн-партнерів, що може впливати на успішність міжнародної співпраці. Бізнес-план ЗЕД повинен включати чіткі цілі та стратегії розвитку на міжнародних

ринках, ураховуючи конкурентне середовище, можливості для розширення та ризику міжнародного бізнесу. Планування ЗЕД включає розробку маркетингових стратегій для міжнародного споживача, адаптацію продуктів до вимог зарубіжного ринку, проведення міжнародної реклами та брендуння. ЗЕД передбачає постійний моніторинг зовнішньоекономічних процесів, збирання та аналіз даних з міжнародних джерел для адаптації стратегій та планів до змін на ринку. Ці аспекти важливо узгоджувати та інтегрувати у бізнес-план ЗЕД для успішної діяльності підприємства. Детальний аналіз, обмірковані рішення та гнучкі стратегії дозволяють підприємствам ефективно впроваджувати свої міжнародні ініціативи.

Бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності допомагає підприємствам визначати оптимальні стратегії розвитку на міжнародних ринках, забезпечує ефективне управління міжнародними проектами та сприяє досягненню конкурентних переваг у глобальному масштабі.

Управління бізнес-плануванням зовнішньоекономічної діяльності є стратегічно важливим елементом успішної міжнародної діяльності підприємства. Чітке формулювання цілей та стратегій є основою для ефективного проникнення на міжнародні ринки та досягнення конкурентних переваг. Проведення глибокого аналізу ринку, конкурентного середовища, митних та логістичних аспектів дозволяє ідентифікувати ризики та можливості для міжнародної діяльності підприємства. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства піддається впливу численних факторів, які можуть змінюватися. Тому важливо мати гнучкі стратегії, які можна швидко адаптувати до нових умов. Впровадження інноваційних підходів та використання сучасних технологій у бізнес-плануванні може забезпечити підприємству конкурентні переваги та підвищити ефективність його міжнародної діяльності. Постійний моніторинг виконання планів та оцінка результатів є ключовим елементом успішного управління зовнішньоекономічною діяльністю, що дозволяє вчасно виявляти проблеми та коригувати стратегії.

Бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності - це стратегічний процес, спрямований на розробку планів і стратегій для успішного ведення бізнесу на міжнародних ринках. Ця діяльність включає в себе аналіз зовнішнього середовища, вивчення конкурентного поля, визначення цілей та стратегій, розробку маркетингових планів, фінансове моделювання та оцінку ризиків. Головною метою бізнес-планування зовнішньоекономічної діяльності є створення ефективних стратегій для розвитку на міжнародних ринках, забезпечення конкурентоспроможності та максимізація прибутковості підприємства.

1. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства /ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л.-Х.: Віровець А.П. : Апостроф, 2012.-703 с.

2. Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С.72-78.

3. Pererva P.G., Kobieliava T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities // Економічний журнал Одеського політехн. університету. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejoru/2023/No1/43.pdf>.

4. Косенко О.П., Кобелева Т.О., Долина І.В., Матросова В.О., Кобелев В.М. Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних проєктах. Вісник 193 Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 6. С. 77– 83.

5. Кобелева Т.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення комплаєнсбезпеки промислового підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Харків, 2020. 39 с

PROMISING PROFESSIONS IN THE EUROPEAN MARKET ACCORDING TO UKRAINE'S DEVELOPMENT STRATEGY

Prof. Yuliia Halynska
Student Anastasia Chepulska
Summy State University, Ukraine

In recent years, the labor market in Europe has undergone significant changes due to technological progress, shifts in consumer behavior, and changing economic conditions. Since the beginning of 2024, certain professions have become particularly in demand, reflecting changes in both business and societal needs. It is worth analyzing the most sought-after professions in Europe and considering the key factors influencing their demand and potential impact on individuals, industries, and the overall economy.

It's important to note that the labor market varies significantly from country to country in Europe. Many factors come into play, ranging from economic and political to geographical. Therefore, let's briefly examine the main trends affecting the current labor market in Europe and shaping its development.

In this context, it's worth mentioning that 'migration flow to Europe is the most powerful, accounting for over 1 million people annually. Since the United Nations began keeping records, this region has already received approximately 64 million immigrants, while Asia has received 53.3 million, North America 44.5 million, and Africa 17.1 million. At the same time, such migration pressure creates advantages for Europe, which has long faced demographic imbalances' [1].

The aging population and decreasing number of healthy individuals pose challenges for Europe in terms of pension provision and healthcare. However, this also creates opportunities for medical professionals and elderly care specialists. Europe remains an attractive destination for immigrants from around the world. This generates demand for workers with diverse cultural and language skills, as well as experts in migration and integration. 'Labor migrants often find

employment through family members or friends. Informal job searches sources, such as social networks, are popular among migrants. People migrating to countries with large expatriate communities from the same country are likely to find work more easily. For example, under similar conditions, Algerian labor migrants may have better chances of finding employment in France, where there is a large Algerian community, compared to Norway' [2].

With the digital revolution and the adoption of new technologies like artificial intelligence and automation systems, work processes in Europe are changing. While this creates new opportunities for IT specialists and software developers, it can also pose a threat to workers in everyday unskilled professions. Flexible forms of employment (remote work, temporary contracts) are becoming increasingly common in Europe. While this may give workers more freedom, it also increases the need for career management and social protection. 'Existing challenges are exacerbated by the global economic crisis, as well as issues related to pandemics or political instability. Approaches to addressing labor market development issues vary significantly among different countries. For example, Germany and the Czech Republic have managed to maintain the lowest unemployment rates among EU countries over the past five years. In contrast, Greece and Spain have the highest unemployment rates and, consequently, the lowest employment rates' [3]."

In the context of the European job market, there is a growing demand for professionals in the field of information technology. Key sectors in many European countries, including IT hubs like Silicon Valley in Germany, Silicon Valley in Sweden, and Dublin in Ireland, consistently require programmers, engineers, and data analysts.

In Europe, there is also a shortage of skilled personnel in the medical field, especially in specialized areas such as psychiatry, oncology, gerontology, and others. Green energy and sustainable production are priorities for many European countries due to the need to reduce greenhouse gas emissions and transition to sustainable development.

Additionally, the ongoing challenges of an aging population and the need for sustainable solutions to support the aging workforce have led to increased demand for experts in design and assistive technologies tailored to elderly individuals. Ergonomists, user experience designers, and rehabilitation engineers are becoming increasingly sought-after for developing products, services, and environments that cater to the unique needs of the elderly. As European society grapples with the consequences of demographic changes, experience in ensuring accessibility, promoting independence, and enhancing overall quality of life for the aging population becomes more critical.

Trends in the European job market continue to evolve under the influence of these and other factors. To succeed in this dynamic environment, it is essential to

be prepared to learn, adapt to changing conditions, and stay abreast of new opportunities.

Currently, Ukraine is experiencing increased demand for professionals in fields such as information technology, programming, engineering, medicine, as well as green energy and sustainable production. These professions align with modern technology trends, changes in socio-economic environments, and labor market needs. Thus, the development of promising professions in Ukraine reflects global labor market trends, which are reflected in the demand for these professions in the European market. To achieve success in these areas, ensuring high-quality education and professional training, as well as fostering innovation and supporting entrepreneurship, are crucial.

Due to the war initiated by Russia in 2022, an increasing number of 7 million Ukrainians have found themselves in various parts of the world, with approximately 4 million remaining in Europe. They are either seeking employment in their respective fields or acquiring new skills. As the culture of innovation and entrepreneurship continues to grow in Europe, there is a high demand for professionals who can support and develop new business projects. Conditions are being created for Ukrainian entrepreneurs to launch business ventures in Europe. Business incubator managers, startup consultants, and innovation experts provide advice and support to aspiring entrepreneurs, helping them navigate the complexities of starting and expanding successful businesses. Their experience in identifying market opportunities, securing funding, and promoting collaborative ecosystems plays a pivotal role in stimulating economic growth and creating jobs.

In summary, the European job market in 2024 reflects the dynamic interplay of technological progress, social changes, and new business priorities. The professions highlighted in this analysis span a wide range of industries, but they all share a common trait: adaptability, innovation, and problem-solving abilities. As the world continues to rapidly evolve, these sought-after professions will play a crucial role in shaping the future labor market in both Europe and Ukraine, while addressing urgent cross-border social and environmental challenges."

1. Babiy L.V. Analysis of the main tasks and principles of developing Ukraine's state geo-economic policy in the field of enhancing cooperation with international economic organizations. State and regions. Series: Public administration. 2017. P. 5–12.

2. Babiy, L. V. On the issue of forming Ukraine's state economic policy of cooperation with international economic organizations within the UN system. Economics and state. 2009. No. 6. P. 83-86.

3. Bila S.O., Sydorenko K.V. Methodological recommendations for performing an interdisciplinary course project on sustainable development for first-level higher education students majoring in International Economic Relations. Kyiv – Odesa: Phoenix, 2021. 62 p.

4. Report on the state and prospects of cooperation between Ukraine and the IMF - Official website of the Ministry of Finance of Ukraine. URL: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/2932.htm>.

5. Official website of the State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Official website of the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine. URL: <http://www.mfa.gov.ua/>.

7. Sydenko V.R. Global structural transformations and trends in the Ukrainian economy. Economics and forecasting. 2018. No. 2. P. 7-28.

8. WorldBank. Ukraine-Partnership Concept with the country for 2017-2021. Kyiv: World Bank Group, 2017. 96 p.

9. The United Nations Conference on Trade and Development. URL: <https://unctad.org/>.

10. Collins D. An Introduction to International Investment Law. Cambridge, Cambridge University Press, 2017. 366 p.

МІЖНАРОДНЕ СТАРТАП ПРОЕКТУВАННЯ

Магістрант **Бударина Л. Г.**

Магістрант **Ляліна О. А.**

Науковий керівник: д.е.н., професор **Перерва П. Г.**

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», Україна

У світі, де економічні зв'язки між країнами стають все більш тісними, міжнародне підприємництво стає надзвичайно важливим. Створення стартапів, які можуть успішно функціонувати на міжнародному ринку, відіграє ключову роль у розвитку економіки. Інновації є основою конкурентоспроможності в сучасному світі [1, 2]. Дослідження інноваційних підходів у стартап проектуванні дозволяє розуміти, як створити продукт або послугу, яка задовольняє потреби міжнародного ринку та вирізняється на тлі конкуренції. Швидкий розвиток технологій створює нові можливості для створення інноваційних стартапів у різних галузях, таких як інформаційні технології, біотехнології, енергетика тощо. Багато країн активно підтримують розвиток стартап екосистеми шляхом надання фінансової підтримки, створення інкубаторів та акселераторів, спрощення законодавства тощо, що робить дослідження в даній області актуальним для з'ясування найкращих практик та можливостей для стартапів [3, 4]. Таким чином, дослідження міжнародного інноваційного підприємництва є актуальним і важливим для розвитку сучасної економіки та створення сприятливих умов для успішного функціонування стартапів на міжнародному ринку

Міжнародне інноваційне підприємництво охоплює діяльність підприємств і стартапів, спрямовану на створення новаторських продуктів, послуг або технологій з метою виходу на міжнародні ринки. Це означає поєднання глобальної перспективи з інноваційним підходом до бізнесу [5-11]. Основні характеристики та аспекти міжнародного інноваційного підприємництва, на наш погляд, включають наступне.

Інноваційність. Міжнародні інноваційні підприємства зосереджуються на розробці новаторських продуктів, які можуть змінити галузь або спосіб життя споживачів. Інновації можуть включати нові технології, методи виробництва, а також нові підходи до маркетингу та розповсюдження продуктів.

Глобальна спрямованість. Ціль міжнародного інноваційного підприємства полягає в успішному виході на міжнародні ринки. Підприємства спрямовані на глобальне масштабування своїх інноваційних продуктів або послуг, шляхом експорту, розвитку міжнародного партнерства або створення власних підрозділів у різних країнах.

Технологічна компетентність. Міжнародні інноваційні підприємства зазвичай базуються на високих технологіях або використовують передові технології для створення своїх продуктів або послуг. Це може включати розробку програмного забезпечення, біотехнології, штучний інтелект, розробку нових матеріалів тощо.

Гнучкість та адаптивність. Здатність швидко адаптуватися до змін у міжнародному середовищі є ключовою для успіху міжнародних інноваційних підприємств. Вони можуть бути відкриті до нових ідей, змінювати стратегії розвитку та пристосовуватися до різних культурних та економічних умов різних країн.

Стартап у сфері міжнародного інноваційного підприємництва вимагає уважного планування, стратегічного підходу та інноваційного мислення [8, 10]. Пропонуємо п'ять основних кроків до успішної реалізації стартап-проектів в сфері міжнародного інноваційного підприємництва.

Крок 1 - визначення ідеї та місії. На цьому кроці слід провести детальний аналіз потреб та тенденцій на міжнародному ринку. Необхідно визначити, яку інноваційну ідею або рішення слід запропонувати як значення воно має для потенційних споживачів і як воно може вирішити їхні проблеми. На цьому кроці також визначається місія та конкретні цілі пропонованого стартапу у сфері міжнародного інноваційного підприємництва.

Крок 2- розробка бізнес-плану. Проводиться аналіз конкурентів, досліджується конкурентне середовище і вивчаються рішення або продукти, які вже існують на даному ринку з метою знаходження власної унікальної позиції. Розробляються стратегії розвитку, пошуку клієнтів, підходів до міжнародного розширення та розвитку продукту чи послуги. Формується детальний фінансовий план, визначаються витрати на запуск стартапу та поточні витрати на операції в його складі.

Крок 3 - розробка продукту або послуги. Розробляється прототип пропонованого продукту або послуги та проводиться його тестування з міжнародними клієнтами або партнерами. З метою вдосконалення

інноваційного продукту враховуються отримані відгуки та реакції потенційних клієнтів для подальшого розвитку продукту або послуги.

Крок 4 – маркетинг та продаж. Створюється маркетингова стратегія просування результатів стартапу на міжнародному ринку. Для цього використовуються цифрові маркетингові інструменти та канали для залучення уваги потенційних споживачів. Проводиться пошук партнерів та клієнтів, встановлюються партнерські відносини з клієнтами або партнерами.

Крок 5 - розширення та масштабування. Плануються кроки щодо виходу на нові міжнародні ринки та розвитку партнерських відносин. Здійснюється масштабування бізнесу, для чого йде розвиток підприємства, залучення більше клієнтів, вдосконалення продукту та розширення команди.

Ефект успішної реалізації стартап-проектів в сфері міжнародного інноваційного підприємництва може бути значний та багатовимірним [7]. Успішні міжнародні інноваційні стартапи можуть: створювати нові ринки, робочі місця та прискорювати економічний зріст; сприяють виникненню інноваційних технологій, процесів та послуг, що збагачують економіку країни; можуть впроваджувати новаторські технології та підходи, що поліпшують якість життя людей та допомагають вирішувати складні глобальні проблеми; допомагають країнам зберігати або навіть зміцнювати свою конкурентоспроможність на міжнародній арені шляхом розвитку нових продуктів та послуг, які відповідають потребам ринку; здатні привертати інвестиції, які сприяють подальшому розвитку та розширенню їх діяльності. Це сприяє створенню сприятливого інвестиційного клімату у країні; сприяють обміну знаннями та досвідом між країнами, що сприяє розвитку інноваційних екосистем та стимулює колаборацію між підприємствами з різних країн.

Успішний стартап вимагає комплексного підходу, що включає в себе не лише інноваційні ідеї, але й вдале керування, стратегічне планування, ефективну команду та фінансову стійкість. Врахування особливостей міжнародного ринку є важливим етапом у проектуванні стартапу. Розуміння потреб та вимог глобальних споживачів допомагає створити продукт або послугу, яка буде конкурентоспроможною на міжнародному рівні. Інновації є ключовим фактором успіху у міжнародному підприємстві. Стартапи, які вирізняються своєю оригінальністю та здатністю до постійного вдосконалення, мають більше шансів на успіх на світовому ринку. Важливим фактором є наявність розвинутої екосистеми, яка підтримує інноваційне підприємництво. Це включає в себе доступ до фінансування, менторства, ресурсів для досліджень та розвитку, а також сприяння співпраці між стартапами та іншими учасниками екосистеми. Розвиток міжнародного підприємництва часто залежить від мережі контактів та партнерства з

іншими підприємствами, інвесторами, акселераторами та іншими учасниками ринку.

1. Косенко О.П., Кобелева Т.О., Долина І.В., Матросова В.О., Кобелев В.М. Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних проєктах. Вісник 193 Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 6. С. 77– 83.

2. Кобелева Т.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення комплаєнсбезпеки промислового підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Харків, 2020. 39 с

3. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства //ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л.-Х.: Віровець А.П. : Апостроф, 2012.-703 с.

4. Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С.72-78.

5. Pererva P.G., Kobieliava T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities // Економічний журнал Одеського політехн. університету. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2023/No1/43.pdf>.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІЙ ЦІНИ

Аспірант Климентова М. В.

Науковий керівник: д.е.н., професор Кобелева Т. О.

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», Україна

Функції ціни представляють собою способи втілення її справжньої суті як економічної категорії та зовнішнього виявлення її змісту. Ціна виступає як носій інформації та відіграє особливу роль в системі управління національною економікою, виходячи важливим інструментом для аналізу, прогнозування та планування всіх економічних показників у грошовому вираженні.

Схематично зобразимо основні функції ціни на рис. 1.

Головною та визначальною функцією ціни є планово-облікова і регулювальна. Планово-облікова функція поєднує планування й облік, оскільки ціна є одночасно плановою та обліковою категорією. Як планова категорія ціна завжди спрямована на майбутнє, часто без конкретного визначення часу. З іншого боку, облікова функція ціни орієнтована на минуле і сучасне, є важливою основою для формування планової ціни. Велика частина ціни визначається витратами на виробництво та реалізацію продукції.



Рисунок 1 — Функції ціни (Джерело: узагальнено здобувачем на основі [1-5])

Регульовальна функція цін полягає в узгодженні попиту та пропозиції на товари та послуги. Підвищення попиту через зміну цін сприяє формуванню сприятливої ринкової ситуації для росту виробництва і збільшення товарообігу. Навпаки, зниження попиту призводить до скорочення виробництва і обігу товарів. В ринкових умовах ця функція цін автоматично регулює суспільне виробництво, виключаючи товари, які не користуються попитом, і перерозподіляє ресурси на виробництво продукції, на яку попиту зростає або залишається стабільним.

Розподільча функція забезпечує розподіл та перерозподіл за допомогою цін ВВП, національного та чистого доходу як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях. У ціні кожного товару закладені певні пропорції розподілу всіх складових ВВП.

Інформаційна функція цін має на меті повідомити господарські суб'єкти про рівень конкретних цін. У ринковій економіці інформаційна функція цін стає різнобічною та всеохопною, передаючи інформацію про всі конкретні ціни на продукцію та товари та їх зміни, особливо при зміні ринкових умов.

Соціальна функція цін відповідає інтересам соціуму. Виконуючи соціальну функцію, ціни обмежують необґрунтоване зростання і контролюються державою або суб'єктами господарювання на основі державних рішень. Ця функція стосується конкретних товарних груп (наприклад, медикаментів за списками МОЗ України) і окремих груп споживачів (хворих, інвалідів, дітей).

Стимулююча функція ціни проявляється в заохочувальному або стримуючому впливі цін на виробництво та споживання різних видів продукції. Ціни можуть сприяти розвитку раціональної структури виробництва, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу, підвищенню якості продукції і збереженню матеріальних та трудових ресурсів.

Ціна відображає ефективність підприємницької діяльності, концентруючи увагу на матеріальних інтересах індивідуального та сукупного попиту та пропозиції, що виявляються, зіштовхуються та узгоджуються. Ринкова економіка, яка піддається об'єктивній саморегуляції, ціновий механізм відіграє ключову роль у формуванні та взаємодії ціни, як вільного сигналу, який координує дії ринкових суб'єктів при ухваленні остаточних рішень.

Функція ціни на науково-технічну продукцію визначає, як змінюється її ціна відповідно до змін у різних факторах. Основні функції ціни на науково-технічну продукцію включають:

- регулююча функція: ціна служить інструментом регулювання попиту та пропозиції на ринку науково-технічної продукції. Зміни у ціні можуть впливати на рівень попиту і виробництва;
- інформаційна функція: ціна може надавати інформацію про якість та інноваційність продукції. Висока ціна може сигналізувати про високу якість та вартість досліджень;
- розподільча функція: ціна визначає розподіл ресурсів між виробниками та споживачами науково-технічної продукції. Вона впливає на доходи виробників і витрати споживачів;
- стимулююча функція: ціна може слугувати стимулом для виробників розвивати нові технології та покращувати якість продукції. Висока ціна може бути мотивацією для інновацій.

Загалом, функція ціни на науково-технічну продукцію є динамічною і залежить від контексту ринку, рівня конкуренції та інших факторів, що впливають на споживачів і виробників.

На формування ціни впливають фактори, які спричиняють її зміну та коливання. Серед них можна виділити: попит і пропозиція, грошовий обіг, монополізація ринку, нееластичність виробництва, рідкісність економічного блага, невідтворюваність товару, вплив часу, рівень національного багатства. Ціна окремого товару представляє собою грошовий вираз системи факторів формування ціни, основою якої є взаємодія корисності та витрат, що актуальні в конкретний час.

1. Pererva P.G., Kobieliava T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities // Економічний журнал Одеського політехн. університету. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejoru/2023/No1/43.pdf>.

2. Косенко О.П., Кобелева Т.О., Доліна І.В., Матросова В.О., Кобелев В.М. Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних проєктах. Вісник 193 Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 6. С. 77– 83.

3. Кобелева Т.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення комплаєнсбезпеки промислового підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Харків, 2020. 39 с

4. Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства /Товажнянський В.Л.-Х.: Віровець А.П. : Апостроф, 2012.-703 с.

5. Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Доліна І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С.72-78.

РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Студентка **Грицина О.В.**

Науковий керівник: к.е.н., ст. **Воронцова А. С.**
Сумський державний університет, Україна

Розвиток національного ринку банківських послуг є ключовим елементом економічного зростання країни, оскільки забезпечує необхідні фінансові ресурси для інвестицій, сприяє ефективному розміщенню капіталу та підтримує стабільність фінансової системи.

Глобалізація суттєво впливає на економіку та суспільство України, особливо на розвиток банківського сектора. Цей процес відкриває нові можливості для економічного зростання, але також приносить низку викликів, що вимагають ретельного аналізу та адаптації. Розгляд позитивних і негативних аспектів глобалізації дозволяє глибше зрозуміти вплив (Globalization Helps Spread Knowledge and Technology).

До позитивних аспектів впливу можна віднести:

1. Залучення іноземних інвестицій - завдяки глобалізації Україна отримує доступ до міжнародного капіталу, що сприяє розвитку банківського сектора. Інвестиції допомагають розширювати банківські послуги, модернізувати інфраструктуру та впроваджувати новітні технології.

2. Посилення конкуренції - відкритість до глобального ринку стимулює конкуренцію між банками, що сприяє зниженню цін на банківські послуги та підвищенню їх якості

До негативних аспектів впливу можна віднести:

1. Економічна нерівність - глобалізація може призводити до збільшення розриву між багатими та бідними, як на глобальному рівні, так і в межах країни. Це може вплинути на доступність банківських послуг для різних верств населення.

2. Вразливість до зовнішніх шоків - Зростання взаємозалежності між країнами робить українську економіку більш вразливою до глобальних фінансових криз, що може негативно позначитися на стабільності банківського сектора.

Глобалізація сприяє посиленню міжнародної конкуренції, впровадженню передових технологій і стандартизації нормативних вимог, змушуючи банки коригувати свої стратегії. В Україні цей процес виражається у змінах структури банківського ринку, загостренні міжнародної банківської конкуренції та впровадженні новітніх технологій. Крім того, вимагає адаптації до міжнародних фінансових стандартів та ефективного управління ризиками, пов'язаними з інтеграцією у світову фінансову систему.

1. Технології та інновації.

Інновація розглядається як фінансування нових технологій, нових методів управління та організації праці, що охоплюють конкретні підприємства і цілі галузі. Це комплексний процес створення, розповсюдження та використання інновацій та нових продуктів і технологій для задоволення потреб споживачів.

2. Регулювання та комплаєнс

Глобалізація сприяє гармонізації регуляторних стандартів в Україні з міжнародними вимогами, що дозволяє банкам легше працювати на глобальних ринках. Це включає виконання вимог Basel III та інших міжнародних стандартів .

3. Ризик – менеджмент

Глобалізація дозволяє українським банкам диверсифікувати свої ризики, працюючи з клієнтами з різних країн та галузей. Також повинні впроваджувати ефективні системи управління ризиками для мінімізації негативного впливу цих ризиків на свою діяльність.

4. Інтернаціоналізація банківської діяльності

Банки прагнуть виходити на нові ринки, відкриваючи філії та дочірні компанії в інших країнах. Це дозволяє банкам збільшувати обсяги операцій, розширювати клієнтську базу та знижувати залежність від економічних умов однієї країни.

5. Соціальні та економічні виклики

Доступ до банківських послуг для людей з низькими доходами та забезпечення стабільності під час економічної кризи. Банки повинні адаптувати свої стратегії, щоб подолати ці виклики та сприяти сталому розвитку економіки.

Отже, глобалізація може призвести до економічної нерівності, втрати культурної ідентичності та вразливості до зовнішніх шоків. Для ефективної участі в глобалізованому світі країнам необхідно адаптувати свої економічні, культурні та політичні системи до нових викликів та можливостей, які створює цей процес. Завдяки глобалізації українські банки активно впроваджують інновації, що підвищують зручність та доступність фінансових послуг. Водночас, гармонізація регуляторних стандартів з міжнародними вимогами дозволяє банкам легше працювати на глобальних ринках та підвищує вимоги до комплаєнсу. Глобалізація також сприяє диверсифікації ризиків та управлінню валютними ризиками, дозволяючи українським банкам зменшувати залежність від економічних умов однієї країни. В цілому, глобалізація відкриває нові можливості для інтернаціоналізації банківської діяльності, підтримуючи економічний розвиток та фінансову стабільність.

Aslam, A., Eugster, J., Ho, G., Jaumotte, F., & Piazza, R. (2018). Globalization helps spread knowledge and technology across borders. IMF Blog. URL: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2018/04/09/globalization-helps-spread-knowledge-and-technology-across-borders>

ЕФЕКТИВНІСТЬ ТОРГІВЛІ З ЄВРОПЕЙСЬКИМИ КОМПАНІЯМИ

Магістрант **Нестеров Д. О.**

Магістрант **Клименко М. А.**

Науковий керівник: к.е.н., доцент **Сусліков С. В.**

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», Україна

Розуміння ефективності торгівлі з цими компаніями стає ключовим для бізнесу з усього світу [1-5]. Укладання торговельних угод між Європейським Союзом та іншими країнами чи регіонами, такими як зони

вільної торгівлі, робить європейський ринок привабливим для торгівлі. Вивчення ефективності таких угод стає важливим завданням [1, 2]. Розуміння та зниження тарифних та нетарифних бар'єрів у торгівлі з європейськими компаніями може допомогти збільшити обсяги торгівлі та підвищити конкурентоспроможність. Політичні зміни, такі як виходи з ЄС чи введення нових торговельних обмежень, можуть суттєво вплинути на ефективність торгівлі з європейськими компаніями [3, 4]. Отже, дослідження ефективності торгівлі з європейськими компаніями відображає сучасні тенденції у світовій економіці та визначає стратегічні підходи для підвищення конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Торгівля з європейськими компаніями може бути важливою і перспективною сферою для розвитку бізнесу. Європейський ринок приваблює багато українських підприємців через свою велику потенційну аудиторію, високі стандарти якості та розвинену інфраструктуру [3, 4]. На наш погляд, в цій сфері слід надавати особливу увагу деяким надзвичайно важливим аспектам торгівлі з європейськими компаніями.

Перш ніж починати торгівлю з європейськими компаніями, варто зробити дослідження ринку, щоб зрозуміти попит на пропоновані товари чи послуги в Європі, конкурентну обстановку, особливості споживачів та маркетингові стратегії. Для успішної торгівлі важливо встановити стабільні торгові відносини з європейськими партнерами. Це може охоплювати укладання контрактів, визначення умов поставок та взаєморозрахунків. Тому конче необхідно знаходити європейські компанії, які зацікавлені у співпраці. Це може бути зроблено через участь у міжнародних виставках, використання бізнес-мереж, а також за допомогою онлайн-платформ та баз даних. В подальшому важливо налагодити тісний зв'язок з потенційними партнерами та почати переговори щодо умов співпраці.

Визначення ефективності торгівлі з європейськими компаніями включає аналіз різних аспектів взаємодії та оцінку досягнутих результатів. Для цього необхідно оцінити загальний обсяг торгівлі з європейськими компаніями за певний період часу та порівняти ці цифри з попередніми періодами, щоб визначити тенденції зростання чи зменшення. Потім розрахуються витрати, пов'язані з торгівлею з європейськими компаніями (наприклад, витрати на логістику, маркетинг, виробництво тощо) та їх порівняння з прибутком від такої торгівлі, зі стандартами галузі та попередніми періодами. Після цього проводиться оцінка результативності використання маркетингових стратегій для просування продуктів чи послуг на європейському ринку [1]. Розглядаються такі аспекти, як рівень усвідомлення бренду, конверсія продажів та рівень задоволеності клієнтів. На завершення проводиться вивчення відгуків та зворотного зв'язку від клієнтів з Європи щодо пропонованої продукції чи послуг. Аналізуються

позитивні та негативні аспекти, щоб визначити, як можна поліпшити якість та задоволеність клієнтів. Отримані результати порівнюються з європейськими компаніями шляхом комплексного аналізу різних аспектів взаємодії та досягнутих результатів, враховуючи конкретні цілі та стратегії підприємства. Загалом, ефективність торгівлі з європейськими компаніями можна визначити шляхом комплексного аналізу різних аспектів взаємодії та досягнутих результатів, враховуючи конкретні цілі та стратегії даного підприємства [5].

Важливо звернути увагу на те, що Європейський ринок має високі стандарти якості та безпеки. Перед початком експорту в Європу вам може знадобитися сертифікація відповідності стандартам ЄС. Організація логістики і доставки товарів до Європи є, на нашу думку, ключовим етапом. Варто вивчити оптимальні маршрути, вибрати надійних логістичних партнерів і встановити ефективні системи поставок. Важливо також уважно дослідити митні правила та тарифи, які можуть застосовуватися до пропонованої продукції при ввезенні в Європу. Ці правила і тарифи можуть залежати від різних факторів, таких як країна походження продукції, вид продукції та інші характеристики. Для того щоб дізнатися конкретні митні правила та тарифи для продукції українських підприємств при ввезенні до ЄС, рекомендуємо звернутися до національного митного органу або скористатися онлайн-інструментами Європейської Комісії, які допоможуть з'ясувати необхідну інформацію для кожного конкретного випадку в сфері міжнародної торгівлі.

Далеко не завжди представники українського бізнесу звертають увагу культурні відмінності між Україною та країнами Європи. Розуміння цих різниць може допомогти вести успішний міжнародний бізнес та встановлювати довгострокові відносини з партнерами з ЄС. Ознайомтеся з правовими вимогами та регуляціями, що стосуються експорту товарів чи послуг з України до Європейського Союзу. Щоб успішно вести торгівлю з європейськими компаніями, важливо мати належне розуміння міжнародних торговельних угод, вимог і стандартів. Крім того, необхідно вивчити культурні та юридичні відмінності між даною країною та країнами Європейського союзу.

Успішна міжнародна торгівля передбачає ефективну комунікацію з партнерами з Європи. Відкритість до співпраці, вміння швидко реагувати на зміни та вирішувати проблеми можуть стати ключем до успіху у торгівлі з європейськими компаніями. Успішна комунікація з партнерами з ЄС є ключовим аспектом міжнародної торгівлі. Загальним принципом є бажання розбудувати довіру та розуміння між українськими та європейськими партнерами. Засновані на цьому відносини сприятимуть успішній торгівлі та спільним проектам.

Велике значення має постійне вдосконалення бізнес-процесів, адаптація до нових вимог та розвиток ефективної стратегії для взаємодії з європейським ринком. Торгівля з європейськими компаніями може відкрити нові можливості для бізнесу даного підприємства та сприяти його зростанню. Торгівля з європейськими компаніями може бути важливим аспектом бізнесу для багатьох підприємств у всьому світі. Європейські компанії часто відомі своєю якістю, інноваційністю та високими стандартами виробництва. Відкриття торговельних зв'язків з європейськими компаніями може принести українським підприємствам багато переваг, таких як доступ до нових ринків, технологій та ресурсів. Успішна торгівля з європейськими компаніями може відкрити нові можливості для українського бізнесу та допомогти зміцнити його позиції на світовому ринку.

Дослідження показує, що торгівля з європейськими компаніями є важливою складовою міжнародного бізнесу, і обсяги торгівлі зростають з року в рік. Торговельні угоди, укладені між різними країнами та регіонами, грають велику роль у сприянні розвитку та підтримці торгівлі з європейськими компаніями. Політичні, економічні та соціальні зміни можуть суттєво впливати на ефективність торгівлі з європейськими компаніями, тому підприємства повинні бути готові до адаптації та вироблення стратегій управління ризиками. Дослідження вказує на важливість розвитку ефективних стратегій маркетингу, збуту та логістики для забезпечення успішної торгівлі з європейськими компаніями. Незважаючи на досягнуті успіхи, існує потенціал для подальшого зростання торгівлі з європейськими компаніями шляхом розвитку нових ринків та підвищення конкурентоспроможності.

1. Pererva P.G., Kobielieva T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities // Економічний журнал Одеського політехн. університету. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2023/No1/43.pdf>

2. Косенко О.П., Кобелева Т.О., Долина І.В., Матросова В.О., Кобелев В.М. Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних проєктах. Вісник 193 Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 6. С. 77– 83.

3. Кобелева Т.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення комплаєнсбезпеки промислового підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Харків, 2020. 39 с

4. Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства /Товажнянський В.Л.-Х.: Віровець А.П. : Апостроф, 2012.-703 с.

5. Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С.72-78.

МІЖНАРОДНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН

Магістрант **Утєнкова О. А.**

Магістрант **Гузе С. К.**

Науковий керівник: к.е.н., професор **Черпанова В. О.**

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», Україна

Дослідження моделей та методів міжнародного економічного розвитку країн має велику актуальність в сучасному світі з огляду на динамічні зміни у глобальній економіці та постійну конкуренцію між країнами за економічними ресурсами та ринками [1-13]. Зростання міжнародної торгівлі, інвестицій та міграції створює потребу в аналізі та розумінні взаємозв'язків між економіками різних країн. Країни стикаються з різноманітними економічними викликами, такими як зміна клімату, демографічні зміни, технологічні інновації та геополітичні конфлікти, що вимагають нових моделей та стратегій розвитку [1, 3, 7]. Розвиток регіональних економічних блоків, таких як Європейський Союз або Азіатсько-Тихоокеанський регіон, створює нові можливості та виклики для країн-учасниць. Зростаюча увага до сталого розвитку та впливу економічної діяльності на навколишнє середовище вимагає розробки нових моделей, які враховують екологічні аспекти [2, 4, 9]. Поява економічних криз, таких як фінансова криза 2008 року або криза COVID-19, підкреслює потребу в аналізі та прогнозуванні розвитку економік та реагуванні на потенційні кризові ситуації [5, 8, 11]. Отже, дослідження моделей міжнародного економічного розвитку країн має важливе значення для розуміння сучасних тенденцій та викликів у глобальній економіці та розробки стратегій для сталого та інклюзивного розвитку.

Міжнародний економічний розвиток країн - це складний процес, який охоплює різні стратегії та моделі для досягнення стійкого економічного зростання і підвищення добробуту націй. Міжнародний економічний розвиток країн може бути реалізований через різні стратегії та моделі, які враховують особливості економічного потенціалу, політичний контекст, соціокультурні аспекти та інші фактори [12, 13]. Автором сформовано кілька базових стратегій та моделей, які можуть бути застосовані для сприяння міжнародному економічному розвитку країн. Розглянемо їх більш детально.

1. Експортно-орієнтована стратегія. Ця стратегія передбачає активний розвиток експорту товарів і послуг як основного джерела економічного зростання. Країни, що використовують цю стратегію, зазвичай спеціалізуються на виробництві товарів або послуг, які мають конкурентоспроможні переваги на міжнародних ринках і активно розвивають зовнішню торгівлю. Для успішної реалізації цієї стратегії важливо мати

відкритий та конкурентний експортний режим, ефективну інфраструктуру та підтримку для підприємств, а також на підтримку експортних галузей через субсидії та інші заходи.

2. Імпортозаміщувальна стратегія. Ця модель передбачає стимулювання виробництва власних товарів і послуг замість їх імпорту з метою зменшення залежності від зовнішніх постачальників і підвищення виробництва у власній країні. Країни, які застосовують цю стратегію, дотримуються політики тарифів і обмежень щодо імпорту, що має на меті заохочення внутрішнього виробництва і сприяння створенню робочих місць у власній країні, стимулюють внутрішнє виробництво через тарифи, мита або інші заходи, які роблять імпорт дорожчим.

3. Стратегія промислової диверсифікації і модернізації. Ця стратегія передбачає розвиток різноманітних галузей економіки для забезпечення більшої стабільності та стійкості економічного розвитку, перехід від сировинно-орієнтованого експорту до виробництва більш високотехнологічних товарів і послуг. Країни, що застосовують цю стратегію, намагаються розширювати свої промислові сектори, включаючи виробництво, технології, туризм, послуги тощо. Вони розвивають власну науково-технічну базу і стимулюють створення інноваційної продукції для експорту. Це допомагає зменшити залежність від окремих галузей і забезпечує більш рівномірний розвиток економіки.

4. Інвестиційна стратегія. Ця стратегія передбачає активне залучення іноземних інвестицій для стимулювання економічного розвитку. Країни намагаються створити сприятливі умови для іноземних інвесторів, наприклад, шляхом спрощення правил та процедур, зниження податків, створення спеціальних економічних зон тощо.

5. Регіональна інтеграція. Ця модель передбачає участь країн у регіональних економічних об'єднаннях, таких як зони вільної торгівлі або митного союзи. Це сприяє збільшенню обсягів торгівлі між країнами, зниженню торговельних бар'єрів і створенню нових можливостей для економічного зростання.

6. Стратегія сталого розвитку. Ця стратегія враховує екологічні та сталі розвиток. Вона спрямована на забезпечення економічного зростання, що мінімізує негативний вплив на довкілля та забезпечує ресурсозбережливість.

7. Стратегія гуманітарного розвитку. Ця стратегія акцентується на соціальному та людському розвитку країни. Вона включає в себе покращення освіти, охорони здоров'я, житлового будівництва, розвитку інфраструктури та інших аспектів, спрямованих на підвищення якості життя населення.

8. Індустріалізаційна модель. Ця стратегія передбачає активне стимулювання розвитку важкої промисловості та індустриальних секторів

економіки. Країни, що використовують цю модель, зазвичай намагаються створити власні виробничі потужності для виробництва товарів з високою доданою вартістю.

9. Стратегія внутрішнього споживання. Ця модель базується на збільшенні внутрішнього споживання через підвищення рівня життя, соціальний захист та інвестиції в людський капітал. Країни, які вибирають цю модель, часто звертають увагу на розвиток соціальної інфраструктури та громадських послуг.

10. Секторіальна стратегія розвитку. Ця модель передбачає фокус на розвитку конкретних секторів економіки, таких як технології, туризм, сільське господарство або послуги. Країни вибирають цю стратегію залежно від своїх природних, технологічних та людських ресурсів.

Вибір конкретної стратегії або моделі для міжнародного економічного розвитку залежить від унікальних умов і потреб кожної країни. Важливо ретельно аналізувати ситуацію, залучати експертів та робити інформовані рішення для досягнення успішного економічного розвитку. Кожна країна вибирає стратегію та модель розвитку в залежності від своїх особливостей, ресурсів, потреб та цілей. Ефективна реалізація таких стратегій вимагає належного управління, стабільності політичного середовища, інвестицій у людський капітал і реформ.

Проведене дослідження показує, що існує широкий спектр моделей, які використовуються для пояснення економічного розвитку країн, від класичних до сучасних та інтегрованих. Визначено, що інвестиції, торгівля, технологічний прогрес, політична стабільність та рівень освіти є ключовими факторами, які впливають на економічний розвиток країн. Виявлено, що ефективність різних моделей може залежати від конкретного контексту країни, її історії, культури та інституційних умов. Зрозуміло, що ефективний аналіз економічного розвитку вимагає комплексного підходу, який поєднує різні моделі та фактори в єдину систему. Враховано, що світ, який в цей час швидко змінюється, вимагає від учених та політиків гнучкості та вміння адаптувати моделі до нових реалій. Розуміння моделей міжнародного економічного розвитку є ключовим для ефективного управління економікою країн, досягнення їх цілей розвитку.

Доповідь містить огляд основних моделей та теорій, які використовуються для пояснення та прогнозування економічного розвитку країн. Вивчення моделей міжнародного економічного розвитку дозволяє розуміти фактори, що впливають на економічне зростання та просування країн у глобальній економіці.

І.Косенко О.П., Кобелева Т.О., Долина І.В., Матросова В.О., Кобелев В.М.
Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних

проектах. Вісник 193 Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 6. С. 77– 83.

2. Pererva P.G., Kobieliava T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities // Економічний журнал Одеського політехн. університету. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejoru/2023/No1/43.pdf>.

3. Кобелева Т.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення комплаєнсбезпеки промислового підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Харків, 2020. 39 с

4. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства /ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л.-Х.: Віровець А.П. : Апостроф, 2012.-703 с.

5. Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С.72-78.

APPLICATION OF SOCIAL MEDIA AND ONLINE PLATFORMS IN INTERNATIONAL MARKETING

PhD of Economics, Assoc. **Domashenko M. D.**

Student **Lapshyna M. Yu.**

Estonian Entrepreneurship University of Applied Science, Estonia Dr.,

Prof. **Olha Prokopenko**

Estonian Entrepreneurship University of Applied Science, Estonia,

Collegium Mazovia Innovative University, Poland

The modern world is closely connected with various online platforms, so it is necessary to know how social networks work in order for the company to be successful, especially if it is to enter international markets.

It is extremely important to have a social media strategy in order to promote your brand. With the right strategy and understanding of social networks, you can with high probability increase your customer base and become a world-famous brand.

In addition to the correct strategy, it is also important to take into account currency fluctuations.

Social networks in today's world have a considerable influence on consumer behavior. When entering the international market, it is important to understand the different cultures of the world in order to attract as many consumers as possible.

Adaptation is extremely important. The ability to be flexible and deeply understand cultural differences will lead to business growth. It is widely recognized that social media plays a critical role in engaging consumers and influencing their purchasing decisions.

Having the necessary approach to managing the brand's social networks, the company has the opportunity to be ahead of its competitors.

Every year, marketing in social networks becomes more and more popular and more budget is allocated for it (Figure 1)

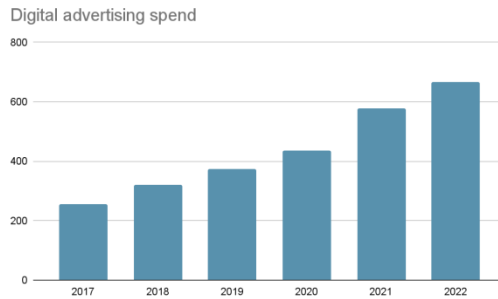


Figure 1 – Digital advertising spend (in billions of dollars) [43]

Moreover, digital marketing occupies an increasingly large percentage of the share of general marketing (Figure 2).

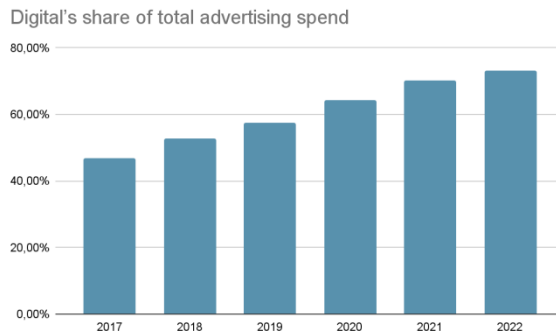


Figure 2 – Digital's share of total advertising spend [44]

Now, almost all companies use promotion in social networks. Take the example of using video as a marketing tool (Figure 3).

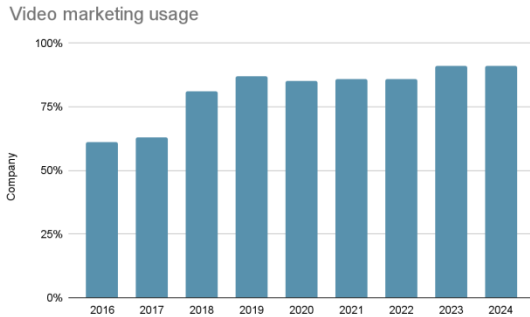


Figure 3 – Video marketing usage [44]

As can be seen from the graph, every year more and more companies use social networks (in the example of video as an online marketing tool) for promotion.

For a successful online marketing activity, it is necessary to take into account that each culture has its own customs, values and preferences, which greatly influence consumer behavior. In order to fully understand the cultural nuances, it is necessary to conduct thorough research.

The use of humor is a vivid example of this. In one country, a certain phrase can be perceived as clever humor, and in another as an inappropriate or even offensive statement. By taking into account such cultural differences, marketing can be adapted to elicit a positive response. This can be achieved by adjusting language, visual aids and communication style.

Another important stage of international marketing in social networks is the establishment of relationships with influential persons and leaders of public opinion. Such people can provide valuable information to increase the credibility of your brand. Working with such influencers helps bridge potential cultural gaps and establishes a genuine connection with your intended audience.

Thus, using a comprehensive approach to international marketing in social networks, you can reach and win over a large number of consumers.

Why is social media marketing effective? Because people spend a lot of time visiting different social networks, thus they often see advertisements that are in each social network (Figure 4).

Time spend using social apps

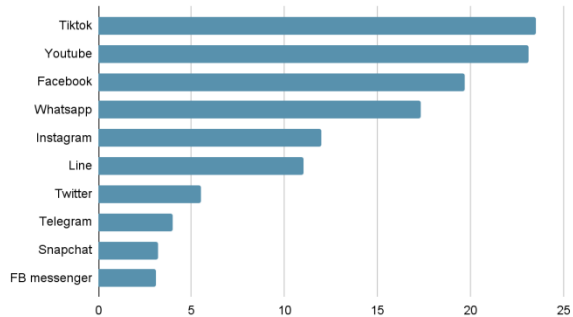


Figure 4 – Time spend using social apps (hours/month) [45]

Preparation for the global strategy of social networks

Successful digital marketing strategies require detailed analysis, especially when entering international markets. To correctly choose the right and effective social network for yourself, you need [46]:

1. Analysis of your audience.

It is necessary to create a detailed portrait of the target audience

2. Social network /product/service analysis.

You need to study social network statistics and pay attention to the sources of referrals. Traffic may come from social networks. If this is true, then this is a priority potential social network for business promotion.

You also need to analyze user demographics. You need to study who visits, which sections or products are the most popular among user groups. Divide your audience into categories and compare customer perceptions with real data.

3. Competitor analysis.

This step is the most difficult and time-consuming for any task. You need to pay attention to which publications are the most popular, what problems competitors face, and at what time they publish posts. To facilitate this process, you can use third-party services.

In summary, social networks and other online platforms are an important part of marketing. Using them gives business great advantages. Moreover, we can say that a business that does not advertise its product or service online loses many customers and, accordingly, income.

1. Digital advertising spend [Electronic resource] //– Mode of access <https://www.statista.com/outlook/advertising-media#overview>

2. Digital's share of total advertising spend and video marketing usage. [Electronic resource] //– Mode of access https://www.wyzowl.com/video-marketing-statistics/?hubs_post-cta=blognavcard-sales

3. Time spend using social apps . [Electronic resource] //– Mode of access <https://www.data.ai/en/product/intelligence/>

4. Selecting a social network. [Electronic resource] //– Mode of access <https://smmplanner.com/blog/kak-vybrat-sotsiet-dlia-prodvizhieniia-bizniesa/>

ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ І ОСНОВНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Студент **Козир М.А**

Науковий керівник: к.е.н., ст. **Воронцова А. С.**

Сумський державний університет, Україна

Ринок послуг в Україні є важливою складовою національної економіки, демонструючи стабільне зростання і розвиток. Культурні відмінності значно впливають на міжнародний бізнес, визначаючи особливості поведінки, мислення та сприйняття світу учасниками ринку. Національні та ділові стереотипи, які формуються на основі культурних відмінностей, можуть як полегшувати, так і ускладнювати співпрацю. В контексті міжнародного бізнесу культурні відмінності формують основи поведінки, мислення та сприйняття світу, що є критично важливим для успішної взаємодії між партнерами з різних країн.

Основні характеристики сучасного стану ринку послуг в Україні включають диверсифікацію, що охоплює різні сектори, такі як ІТ-послуги, транспортні, туристичні, фінансові, медичні та освітні послуги.

Згідно з даними Державної служби статистики України, у 2022 році обсяг ринку послуг склав близько 1,8 трильйона гривень, що на 10% більше, ніж у попередньому році. Це зростання відображає позитивні зміни в економіці країни, а також зростаючу роль України на світовому ринку послуг (Державна служба статистики України, 2022).

Зростання частки ІТ-послуг обумовлено високою кваліфікацією українських фахівців та їх конкурентними перевагами у галузі розробки програмного забезпечення, ІТ-консалтингу та кібербезпеки. Згідно з даними Асоціації "ІТ України", у 2022 році експорт ІТ-послуг зріс на 23% і склав 6,8 мільярда доларів США. ІТ-послуги включають розробку програмного забезпечення, ІТ-консалтинг, кібербезпеку та інші напрямки, які забезпечують значний внесок у ВВП країни та сприяють покращенню міжнародного іміджу України. Цей сектор продовжує залишатися одним із найбільш динамічних і важливих для економіки країни.

Активний розвиток транспортних послуг пов'язаний з вигідним географічним розташуванням України як важливого транзитного вузла між Європою та Азією, що сприяє зростанню цього сегмента. Транспортні

послуги забезпечують близько 15% загального експорту послуг. Сюди входять перевезення вантажів та пасажирів залізничним, автомобільним, морським та авіаційним транспортом.

Відновлення туристичного сектору після пандемії COVID-19 сприяє залученню як внутрішніх, так і міжнародних туристів. Загальний обсяг послуг, наданих туристами, склав приблизно 1,2 мільярда доларів США. Україна пропонує різноманітні туристичні напрямки, включаючи історичні міста, природні парки та культурні заходи. Туристичний сектор почав поступово відновлюватися, приваблюючи різноманітні туристичні напрямки, включаючи історичні міста, природні парки та культурні заходи.

Позитивні зміни у фінансових та медичних послугах підкріплюються реформами у фінансовій системі та покращенням якості медичних послуг, що забезпечує високу якість обслуговування клієнтів. Консалтингові послуги стають все більш затребуваними у бізнесі, який прагне оптимізувати свої процеси та підвищити конкурентоспроможність.

На ринку послуг України активно розвиваються інноваційні технології, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності українських компаній на світовому ринку. Особливо помітні досягнення у сфері ІТ, де українські фахівці отримують високу оцінку за кордоном. Крім того, географічне розташування України сприяє розвитку транспортних послуг, зокрема транзитних перевезень між Європою та Азією. Це створює додаткові можливості для експорту послуг та розширення співпраці з міжнародними партнерами.

Ринок послуг в Україні стикається з певними викликами, такими як необхідність вдосконалення регуляторної бази, покращення якості інфраструктури та боротьба з корупцією. Проте позитивні тенденції розвитку, підтримка з боку держави та міжнародних партнерів створюють сприятливі умови для подальшого зростання цього сектору. Важливою умовою для подальшого успіху є продовження реформ та адаптація до вимог глобального ринку.

Ці характеристики та тенденції показують, що Україна має значний потенціал для подальшого розвитку ринку послуг, використовуючи свої конкурентні переваги та адаптуючись до глобальних змін. Національні стереотипи можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на міжнародний бізнес. Позитивні аспекти включають полегшення комунікації та співпраці між партнерами з різних культур, коли стереотипи допомагають швидко зрозуміти очікування та поведінку іншої сторони. Наприклад, стереотип про те, що українські ІТ-фахівці висококваліфіковані, може сприяти їх репутації як надійних партнерів. Негативні аспекти включають ризик неправильної інтерпретації дій та намірів через упереджене ставлення.

Стереотипи можуть призвести до конфліктів, коли одна сторона очікує певної поведінки, а інша сторона діє по-іншому.

1. Державна служба статистики України.. Обсяг реалізованих послуг за регіонами за видами економічної діяльності. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/posl/arh_dpdp21.html.

МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ НА ОСНОВІ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ

Магістрант **Курінний Д. О.**

Магістрант **Пересада А. Д.**

Науковий керівник: д.е.н., професор **Перерва П. Г.**

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», Україна

У сучасному світі інновації стають ключовим фактором конкурентоспроможності для країн та підприємств [1, 2]. Венчурний капітал є важливим джерелом фінансування для інноваційних проєктів та стартапів. Міжнародні інвестиції венчурного капіталу відіграють ключову роль у глобалізованій економіці [3, 4]. Вони допомагають залучати капітал та технології з усього світу для розвитку інноваційних проєктів. Деякі країни активно розвивають екосистеми венчурного капіталу для підтримки інноваційного підприємництва. Дослідження цієї теми допомагає розуміти ефективність таких заходів та розробляти стратегії для підвищення їх ефективності [5]. Швидкі темпи технологічного розвитку створюють нові можливості для інновацій та венчурного капіталу. Дослідження венчурних інвестицій допомагає виявляти перспективні напрямки розвитку та ідентифікувати перешкоди на шляху досягнення успіху. Венчурний капітал часто залучається через міжнародні партнерства та інвестиційні фонди [2]. Дослідження цієї теми допомагає розуміти процеси міжнародної співпраці та розвивати стратегії для приваблення зарубіжних інвесторів [4]. Отже, тема дослідження є актуальною у зв'язку з постійною потребою у стимулюванні інновацій та розвитку у глобальному масштабі.

Венчурний капітал представляє собою форму приватного капіталу, яка зазвичай надається інвесторами (венчурними капіталістами) стартапам або молодим компаніям з високим потенціалом зростання і прибутковості [5]. Венчурні капіталісти інвестують в підприємства на ранніх стадіях їхнього розвитку, коли їм потрібні фінансові ресурси для розробки продукту чи послуги, введення їх на ринок і розвитку бізнесу, з метою отримання високого доходу у майбутньому.

Міжнародні інвестиції у венчурний капітал стають дедалі більш поширеними через глобалізацію економіки та швидкий розвиток технологій. Інвестори в пошуках найбільш перспективних стартапів не обмежуються географічними межами. Вони шукають компанії з інноваційними ідеями та потенціалом для глобального росту. Інвестиції венчурного капіталу є досить ризикованими через те, що більшість стартапів не досягають успіху [3]. Однак, якщо інвестований стартап стає успішним, потенційні прибутки можуть бути значними. Міжнародні інвестиції дозволяють інвесторам розширювати свій портфель стартапів і розподіляти ризики, вкладаючись у різні країни та ринки.

Венчурний капітал є однією з форм міжнародних інвестицій і відіграє важливу роль у розвитку інноваційного бізнесу та стартапів. Для кращого розуміння того, що таке венчурний капітал як міжнародна інвестиція, розглянемо деякі ключові аспекти. Міжнародний характер венчурного капіталу полягає в тому, що венчурні фонди можуть інвестувати у компанії, які базуються в будь-якій країні. Зазвичай це відбувається через спеціалізовані венчурні фонди, які мають міжнародний охоплення та здатність працювати з компаніями у різних країнах. Міжнародні інвестиції у венчурний капітал сприяють обміну технологіями, знаннями та кращими практиками між країнами, що сприяє загальному розвитку технологічного ландшафту [2].

Інвестиції венчурного капіталу можуть бути спрямовані на різноманітні сектори, такі як технології, біотехнології, інтернет-послуги, медіа, а також інші інноваційні галузі. Ці інвестиції можуть допомогти молодим компаніям пройти через ранні стадії розвитку, включаючи дослідження і розробку, створення продукту, ринкову стратегію та встановлення бізнес-процесів.

Однією з особливостей міжнародних інвестицій венчурного капіталу є те, що вони можуть сприяти обміну знаннями, технологіями та культурними підходами між різними країнами, що сприяє створенню глобальних інноваційних екосистем. Однак також існують виклики, такі як ризики валютних коливань, різниця в законодавстві та регулятивному середовищі між країнами, які можуть вплинути на успішність таких інвестицій.

Венчурний капітал є формою прямих інвестицій в компанії з високим потенціалом зростання, які зазвичай перебувають на етапі розвитку або початковому етапі. Це ризикований капітал, оскільки інвестори вкладають гроші в бізнеси з неясним результатом, але з великим потенціалом прибутку. Міжнародні інвестиції включають вкладення капіталу з однієї країни в активи чи проекти в іншій країні. Це може бути фінансування підприємств, інфраструктури, технологій та інших видів бізнесу за межами держави інвестора. Венчурний капітал стає все більш глобальним явищем, де

інвестори з різних країн вкладають кошти в стартапи та компанії з різних куточків світу. Це дозволяє стартапам отримувати фінансування з кращими умовами та доступом до міжнародних ринків.

Для країн, що розвиваються, інвестиції венчурного капіталу можуть стати джерелом не лише фінансування, а й експертної підтримки та доступу до міжнародних мереж інвесторів і підприємців. Створення спільних інвестиційних фондів, партнерство між міжнародними інвесторами та стартапами з різних країн сприяє обміну знаннями та ресурсами, що збагачує екосистему стартапів.

Таким чином, венчурний капітал як міжнародна інвестиція є важливим фактором у глобалізації економіки та розвитку інновацій, забезпечуючи ресурси та підтримку для молодих компаній з усього світу. Міжнародні інвестиції у венчурний капітал грають важливу роль у сприянні інноваціям та розвитку глобальної економіки. Цей вид інвестування дозволяє сприяти розвитку перспективних стартапів та технологій, сприяючи взаємному обміну знаннями та розвитку нових ринків. Однак він також вимагає уваги до ризиків, пов'язаних зі складністю міжнародних взаємодій і різноманітністю умов.

Результати дослідження показують стійке зростання обсягів інвестування венчурного капіталу на міжнародному рівні. Це свідчить про зростаючий інтерес до інноваційних проєктів та стартапів у різних країнах. Міжнародні інвестиції венчурного капіталу мають значний вплив на економічний розвиток країн. Вони сприяють створенню нових робочих місць, розвитку інноваційних технологій та зростанню конкурентоспроможності. Успішність міжнародних інвестицій венчурного капіталу залежить від декількох факторів, включаючи якість проєктів, ефективність управління та регуляторні умови. Водночас, існують певні ризики, такі як невдачі проєктів або негативний вплив змін у політичному або економічному середовищі. Для максимізації вигод від міжнародних інвестицій венчурного капіталу необхідно створити сприятливе середовище для розвитку стартапів та інноваційних проєктів. Це включає в себе підтримку з боку уряду, розвиток інфраструктури та створення регуляторної бази, що сприяє розвитку венчурного бізнесу.

Тема проведеного дослідження, на наш погляд, є надзвичайно актуальною у контексті пошуку ефективних інструментів фінансування та підтримки інноваційного підприємництва в міжнародному середовищі, що має стратегічне значення для стабільного та стійкого розвитку як глобальної економіки так і вітчизняних промислових підприємств.

1. Pererva P.G., Kobieliieva T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities // Економічний журнал Одеського політехн. університету. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2023/No1/43.pdf>.

2. Косенко О.П., Кобелева Т.О., Долина І.В., Матросова В.О., Кобелев В.М. Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних

проектах. Вісник 193 Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 6. С. 77– 83.

3. Кобелева Т.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення комплаєнсбезпеки промислового підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Харків, 2020. 39 с

4. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства /ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л.-Х.: Віровець А.П.: Апостроф, 2012.-703 с.

5. Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С.72-78.

ОСОБЛИВОСТІ СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ КРИЗ У 21 СТОРІЧЧІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Здобувач **Жалдак В.О.**

Ст. викладач **Тарасенко С.В.**

Сумський державний університет, Україна

Світові фінансові кризи є результатом дії комплексу факторів. У табл.1. систематизовано фактори розвитку світових фінансових криз у 21 сторіччі та визначено специфіку їх впливу.

Таблиця 1 – Фактори розвитку світових фінансових криз у 21 сторіччі та їх специфіка

| Фактори | Вплив |
|--|---|
| Глобалізація | Взаємозалежність економік світу, що призводить до швидкого поширення криз |
| Фінансова дерегуляція | Неконтрольоване зростання та підвищення ризиків |
| Надмірне кредитування | Формування фінансових бульбашок |
| Макроекономічні дисбаланси | Вища вразливість до криз |
| Віртуалізація економіки | Формування спекуляцій, ризиків кібератак на фінансові установи та інфраструктуру |
| Поява нових фінансових активів, інструментів | Поява нових фінансових активів та інструментів (деривативи, структуровані продукти, трейдинг) посилюють системний ризик (фінансові втрати, пов'язані зі зміною кон'юнктури фінансового ринку) |
| Зменшення ресурсів | Зростання цін на сировину та енергоносії, що формує інфляційні витки |

У 21 столітті фінансові ринки є взаємопов'язанішими і глобалізованішими; ніж у попередні періоди. Водночас розвиток технологій і кіберпростору створили нові можливості для фінансових злочинів та маніпуляцій; поява нових фінансових інструментів, таких як криптовалюти внесла додаткову непередбачуваність у фінансову систему (Дяченко, 2021).

Україна з експортоорієнтованим національним господарством є інтегрованою в світову економіку. Відповідно, світові фінансові кризи суттєво впливають на перебіг економічних процесів в країні (табл. 2).

Таблиця 2 – Вплив основних світових фінансових криз 21 сторіччя на економічні показники України (розроблено на основі даних Національного банку України) (Національний, 2024)

| Криза | ВВП | Інфляція | Валютний курс |
|---|-------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| Глобальна фінансова криза 2008-2009 рр. | ↓15.1% | ↓0.2% | ↓ з 5 грн/USD до 8 грн/USD |
| Європейська боргова криза 2010-х рр. | ↓2.9% (2012) | ↑ 1-2% | ~ 8 грн/USD |
| Криза 2014 р. | ↓6.8% | ↑64.9% (2015) | ↓з 8 грн/USD до 28 грн/USD (2015) |
| Пандемія COVID-19 (2020-2021) | ↓4.0% (2020), ↑3.4% (2021) | ↑5.0% (2020), ↑10.3% (2021) | ~ 26 грн/USD |

Дані табл. 2 свідчать, що кожна криза зумовлювала спад ВВП в Україні. Найглибше зниження ВВП було зафіксовано під час світової фінансової кризи 2008-2009 рр. (15.1%). Після кожної кризи економіка України поступово відновлювалася, але розмір ВВП не досягав попередніх рівнів.

Ціни зростали під час кожної кризи, за винятком світової фінансової кризи 2008-2009 рр. Найвищий рівень інфляції було зафіксовано у 2015 р. як наслідок розгортання кризи 2014 р. (64,9 %).

Валютний курс (долар США) знижувався під час кожної кризи. Найбільше зниження курсу (250 %) було зафіксовано у 2015 р. (з 8 грн/USD до 28 грн/USD). Ціни і валютний курс після кожної кризи стабілізувалися, але не поверталися до попередніх рівнів.

Таким чином, економіка України є чутливою до світових фінансових криз (зниження ВВП, зростання цін, девальвації національної валюти).

Основні заходи подолання наслідків криз в Україні базуються на використанні інструментів монетарної політики (операції з цінними паперами, регулювання ставки відсотка, грошової бази та валютного курсу).

1. Дяченко, А., Карінцева, О., Тарасенко, С., Харченко, М., Мазін, Ю., & Кисельова, К. (2021). Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019-2020 РР. в Україні. *Mechanism of an Economic Regulation*, (3 (93)), 19-37.

2. Національний банк України. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwj4iuWlzKmGAxUUIhAIHe9BBTgQFnoECA8QAO&url=https%3A%2F%2Fbank.gov.ua%2F&usg=AOvVaw34NdFwCtph1LVh8kNYne4I&opi=89978449>.

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ІНЖИНІРИНГОВИЙ УПРАВЛІНСЬКІЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВІСНІХ РИНКАХ

Аспірант **Кобизський Д.С.**

Сумський державний університет, Україна

Більшість, особливо невеликих, машинобудівних підприємств Сумщини утворились внаслідок різної величини реструктуризації чи просто розпаду великих машинобудівних підприємств, що за радянських часів обслуговували потреби промисловості однієї з найбільших країн світу, колишнього Радянського Союзу. Згідно номенклатурного розподілу сумські промисловці за радянських часів постачали відцентрові насоси, компресори, арматуру та інші промислові вироби на промислові об'єкти (атомні та теплові електростанції, нафтопроводи, водоканали, нафтопереробні заводи, меліоративні системи, металургійні комбінати тощо) всіх радянських країн, в т.ч. країн дальнього зарубіжжя, що були пов'язані з Радянським Союзом політично. За таких обставин, в руках сучасних сумських машинобудівників опинилась номенклатурна база, що за певних умов здатна би була забезпечити замовленнями на декілька десятиріч. Адже найбільш інтенсивний потік постачань відбувався у 70-80-х рр. XX ст., обладнання відпрацювало понад 40 років і потребує заміни. Товари сумського машинобудування добре відомі у всіх країнах Середньої Азії (Казахстан, Туркменістан, Узбекистан). І варто зазначити, що вказані країни докладають великих зусиль для технологічного оновлення промислових об'єктів власного паливно-енергетичного комплексу та критичної інфраструктури [1].

Війна з країною-терористом суттєво ускладнила діяльність українським машинобудівникам-експортерам. Особливо гостро це відчувається у прикордонних та прифронтових містах. Варто відзначити, що разом із очевидними внутрішніми проблемами (дефіцит сировини, висока

вартість логістики, перебої з електропостачанням, дефіцит робочої сили), вагомим негативним фактором залишається оцінка ризиків співпраці з українськими підприємствами потенційними партнерами. Закордоном не хочуть вкладати гроші в довгострокові процеси виготовлення продукції в Україні. Варто зазначити, що війна в Україні посилила процеси інтеграції в Азії. Країни чітко підтверджують рух в зворотному від росії напрямку, і об'єднують зусилля для спільного розвитку без залежності від країни-терориста [2, 3].

В подібних умовах місце українських виробників швидко займають китайські компанії. Всім відомі можливості китайських виробників розробляти та виготовляти копії. Така активність тепер вже стосується не тільки європейських чи американських брендів, але і українських машинобудівних товарів. Китайські копії українських насосів вже встановлені на промислових об'єктах Казахстану, Туркменістану і Узбекистану. При цьому, варто відзначити, що споживачі в даних країнах з повагою ставляться до науково-технологічних можливостей, досвіду українських виробників та якості їх продуктів. Але фактор високих ризиків, особливо при використанні державних коштів, грає проти українського продукту.

Подальше ігнорування цього фактору призведе до втрати залишків ринків збуту для українських виробників.

Варто також відзначити загальну стратегічну тенденцію до розвитку внутрішнього виробництва в країнах Азії [4, 5]. Машинобудування там розглядається як пріоритетна галузь, що формує державну економічну безпеку. Із національними виробниками укладаються довгострокові офф-тейк контракти, що забезпечують базис розвитку як виробникам, так і споживачам [6].

З урахуванням описаних вище умов, на переконання автора, як вихід із складної ситуації для українських машинобудівників, варто розглянути потенційні можливості експорту промислових технологій. Такий прийом, на думку автора, дозволить галузі пережити складний воєнний час та час відновлення, а також збереже промислові зв'язки із країнами Азії.

Українська машинобудівна інновація є потенційно затребувана на зовнішніх ринках. Ми звикли до заяв щодо перспективності відкриття спільних промислових підприємств в Україні з відповідним імпортом інновацій, та мало хто говорить щодо потенціалу експорту українських інновацій та відкриття спільних підприємств на зовнішніх ринках на основі української технічної інновації.

Так, дані пропозиції можуть видатися радикальними, а їх можливі наслідки негативними. Але неодмінно треба зауважити, що в період різких трансформацій у зовнішньому середовищі саме такі рішучі дії і потрібні.

Українській промисловості потрібен реінжиніринг [7]. Головним чином, управлінський реінжиніринг. І на думку автора, трансфер технологій може стати дієвим реінжиніринговим інструментом. На підтвердження даної пропозиції варто звернути уваги, що до подібних змін звертаються ключові гравці світових ринків. Так, наприклад, стратегія peashoring, демонструє, як американські виробники змінюють китайські локації на мексиканські [8]. Те, що працювало вчора, зовсім не обов'язково буде діяти і завтра. То ж варто приймати рішення з огляду на реальні поточні обставини.

Трансфер (експорт) українських технологій може реалізуватися у вигляді спільних підприємств в країнах Середньої Азії. Виробнича кооперація дозволить забезпечити довгостроковий портфель замовлень. Більш того, на сьогодні в країнах Азії затребувані технології радянських часів, відтік яких не завдасть якоїсь шкоди національному господарству. Натомість створить довготривалі партнерські відносини і базис для експорту оновлених товарів із поданою інновацією у майбутньому.

Разом з тим, для здійснення даної пропозиції необхідно втручання контролюючих органів влади, зокрема для розширення організаційних можливостей експорту нематеріальних активів та участі українських компаній у спільних підприємствах закордоном. Оскільки діючі на даний момент обмеження Національного Банку України унеможливають подібні заходи.

1. Developing Infrastructure in Central Asia: Impacts and Financing Mechanisms. ADB Institute Режим доступу: <https://www.adb.org/publications/developing-infrastructure-central-asia>.

2. The Central Asian republics are cultivating new alliances. The Economist. Режим доступу: https://www.economist.com/the-world-ahead/2023/11/13/the-central-asian-republics-are-cultivating-new-alliances?utm_medium=cpc.adword.pd&utm_source=google&ppccampaignID=18151738051&ppcadID=&utm_campaign=a.22brand_pmax&utm_content=conversion.direct-response.anonymous&gad_source=1&gclid=CjwKCAjwodC2BhAHEiwAE67hJGZ7qQbx8_y78zKY74cSyo548XuQIYyI116gzA6wWWa83vdImGIWixOCVagQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds

3. World Bank in Central Asia. World Bank Group. Режим доступу: <https://www.worldbank.org/en/region/eca/brief/central-asia>

4. Почему казахстанская промышленность вступила в фазу устойчивого роста, Research Kursiv. Retrieved from: <https://www.worldbank.org/en/region/eca/brief/central-asia>

5. Комитет по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства Министерства промышленности и строительства Республики Казахстан. GOV KZ. Режим доступу: <https://www.gov.kz/memleket/entities/kds/activities/209?lang=ru>

6. What is an Offtake Agreement? Investing News Network. Режим доступу: <https://investingnews.com/daily/resource-investing/what-is-an-offtake-agreement/>

7. Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств, як складова виведення вітчизняної продукції на міжнародні ринки [Текст]: звіт про НДР (остаточний) / кер. Л.М. Таранюк. - Суми: СумДУ, 2018. - 353 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74160>

8. Валютні обмеження для бізнесу в умовах воєнного стану. LigaZakon. Режим доступу: https://biz.ligazakon.net/analytics/219499_valyutn-obmezhennya-dlya-bznesu-v-umovakh-vonnogo-stanu

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ МІЖНАРОДНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Магістрант **Томлін О. М.**

Магістрант **Стельмах А. С.**

Науковий керівник: к.е.н., доцент **Новік І. О.**

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», Україна

Злиття та поглинання міжнародних бізнес-структур - це процеси, коли одне підприємство приймає рішення про об'єднання з іншим підприємством або поглинає його. Ці процеси можуть мати різні мотивації, включаючи розширення ринків, отримання доступу до нових технологій, оптимізацію виробничих процесів, а також зниження конкуренції шляхом зменшення кількості учасників на ринку.

Злиття передбачає створення нової юридичної або економічної сутності, в результаті якого об'єднуються ресурси та ділові операції обох компаній, що беруть участь у процесі. Поглинання ж означає, що одне підприємство поглинає інше, і як наслідок, поглинувши компанія стає юридичною та економічною спадкоємцем поглиненої. Ці процеси можуть бути складними з точки зору фінансів, права та управління, і вимагають глибокого аналізу та стратегічного планування з боку обох сторін, щоб забезпечити успішну реалізацію та інтеграцію об'єднаних бізнес-структур.

У сучасному світі спостерігається зростання кількості та обсягу злиттів та поглинань, особливо на міжнародному ринку [1, 2]. Це створює попит на дослідження їх результатів та наслідків. Злиття та поглинання є важливими стратегічними рішеннями для бізнесу, які можуть значно впливати на їхню конкурентоспроможність, прибутковість та стан ринку. Дослідження результатів таких операцій допомагає розуміти їхній вплив та ефективність [3]. Злиття та поглинання часто супроводжуються значними фінансовими переглядами, включаючи зміни у структурі капіталу, підвищення або зниження вартості акцій, а також ризики збитків для інвесторів. Дослідження цих аспектів має важливе значення для інвесторів та фінансових аналітиків [6]. Злиття та поглинання можуть змінювати динаміку конкуренції на ринку, змінюючи концентрацію влади та долю ринку у різних секторах. Дослідження цього впливу має важливе значення для антимонопольного регулювання та збереження конкуренції [7-8]. Виходячи з цих положень, дослідження результатів злиття та поглинань міжнародних бізнес-структур є актуальною темою, яка відображає сучасні тенденції у бізнесі та має важливе значення для різних зацікавлених сторін, включаючи компанії, інвесторів, регуляторів та споживачів [4, 5].

Злиття та поглинання міжнародних бізнес-структур (або M&A - mergers and acquisitions) є стратегічними операціями, коли одна компанія (або бізнес-структура) приймає рішення придбати або злитися з іншою компанією з метою створення більшої, сильнішої або більш конкурентоспроможної організації. Це є важливим стратегічним інструментом для розвитку бізнесу, розширення ринкових позицій та забезпечення конкурентних переваг [3]. Основні концепції злиття та поглинання міжнародних бізнес-структур включають:

а) злиття (merger): злиття - це процес об'єднання двох чи більше компаній у нову, єдину компанію. У злитті компанії стають рівними партнерами у новій структурі. Зазвичай це використовується для поєднання ресурсів, експертизи та технологій з метою створення більшої компанії, яка буде ефективнішою на ринку;

б) поглинання (acquisition) - це процес, при якому одна компанія (зазвичай велика) купує контрольний пакет акцій (або всі акції) іншої компанії (меншої або порівняної за розміром) і стає її власником. Після поглинання поглинаюча компанія отримує контроль над управлінням, активами та операціями іншої компанії;

в) стратегічне об'єднання (Strategic Alliance) - це форма партнерства, коли дві компанії об'єднують зусилля для досягнення спільних цілей, зазвичай без злиття або поглинання. Вони можуть об'єднувати ресурси, досвід та знання для спільного розвитку нових продуктів або для входження на нові ринки.

Злиття та поглинання міжнародних бізнес-структур можуть мати різні мети і переваги, такі як розширення географії та доступ до нових ринків; збільшення обсягів продажів та обсягів виробництва; отримання доступу до нових технологій, патентів або інтелектуальної власності; зменшення конкуренції шляхом утворення більш масштабної компанії; заощадження витрат за рахунок оптимізації процесів та скорочення дублювання функцій. Проте злиття та поглинання можуть також стикатися з викликами, такими як інтеграція культур і підходів управління, управління ризиками та вирішення правових питань.

Наслідки злиття та поглинання міжнародних бізнес-структур можуть бути значними і впливати на багато аспектів діяльності компаній, ринків та споживачів. На наш погляд, основними наслідками можуть бути:

- можуть призвести до формування великих та могутніх корпорацій з більшими ресурсами, ринковою потужністю та географічним охопленням;
- часто злиття та поглинання супроводжуються реорганізацією структури бізнесу, зміною управління та оптимізацією операцій;
- об'єднання ресурсів двох компаній може сприяти підвищенню ефективності виробництва, маркетингу та дистрибуції;

- злиття та поглинання можуть змінити динаміку ринку, зокрема впливати на конкуренцію, цінову політику та інноваційні процеси;
- компанії можуть переглянути свої портфелі продуктів та послуг, припиняючи неефективні або продукти, які в цей час дублюються на міжнародному ринку, та інвестуючи в перспективні напрямки;
- злиття та поглинання дозволяють компаніям концентруватися на своїх стратегічних бізнес-інтересах та компетенціях;
- ці процеси можуть впливати на персонал, включаючи можливі зміни у штатному розписі, умовах праці, культурі організації тощо;
- фінансові наслідки: злиття та поглинання можуть мати важливий фінансовий вплив на акціонерів, інвесторів та фінансовий стан компаній;
- проведення злиття та поглинання може вимагати відповідності з різними регуляторними вимогами та антимонопольним законодавством;
- об'єднання ресурсів та знань може сприяти більш інтенсивному інвестуванню у дослідження та розвиток нових технологій та продуктів.

Злиття та поглинання міжнародних бізнес-структур є складними процесами, і їхня успішність залежить від багатьох факторів, включаючи правильне планування, управління змінами та адаптацію до нових умов на ринку. Враховуючи це, успішне здійснення злиття та поглинання вимагає детального планування, стратегічного підходу та дослідження.

Аналіз результатів злиття та поглинань дозволяє зрозуміти їхній вплив на фінансові показники компаній, такі як прибутковість, обсяги продажів, структура капіталу тощо. Висновки можуть включати аналіз стратегічних мотивів, які лежать в основі злиття та поглинань, а також оцінку їхнього успіху у досягненні поставлених цілей. Важливим висновком є оцінка впливу злиття та поглинань на різних стейкхолдерів, включаючи акціонерів, працівників, клієнтів та постачальників. Дослідження результатів може дати нам нові уроки та важливі висновки для майбутніх злиттів та поглинань, які можуть бути корисними для бізнес-спільноти. На основі отриманих даних можна сформулювати рекомендації для компаній, які планують або вже здійснюють злиття та поглинання, з метою максимізації їхнього успіху та мінімізації ризиків.

1.Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства /Товажнянський В.Л.-Х.: Віровець А.П. : Апостроф, 2012.-703 с.

2.Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С.72-78.

3.Pererva P.G., Kobieliava T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities // Економічний журнал Одеського політех. університету. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejorpu/2023/No1/43.pdf>.

4.Косенко О.П., Кобелева Т.О., Долина І.В., Матросова В.О., Кобелев В.М. Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних

проектах. Вісник 193 Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 6. С. 77– 83.

5. Кобелева Т.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення комплаєнсбезпеки промислового підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Харків, 2020. 39 с

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ТА ІНДИВІДУАЛЬНИЙ АСПЕКТИ КРИПТОВАЛЮТНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Здобувач **Сотніченко І.В.**

Ст. викладач **Тарасенко С.В.**

Сумський державний університет, Україна

Перспективи розвитку криптовалютних інвестицій України залежать від інституціональних факторів та індивідуальних особливостей інвестора.

Ринок криптовалют в Україні переживає період інтенсивного розвитку, проте цей процес стримується відсутністю державного регулювання. Неврегульованість ринку криптовалют сприяє збереженню тіньових процесів, що негативно впливає на його розвиток. Тому розроблення чітких правил та регуляцій стає надзвичайно важливим завданням для уряду. Також учасники ринку висувають вимогу щодо легалізації криптовалютних операцій з метою мінімізації ризиків, пов'язаних з кіберзлочинністю, шахрайством та високою волатильністю ринку. Національні регулятори України активно працюють над розробленням правового статусу криптовалют.

Виділяють дві основні моделі регулювання криптовалютного ринку: адміністративну та економічну. Адміністративні методи включають в себе заборони, ліцензування, фінансовий моніторинг та інші додаткові вимоги до учасників ринку. Економічні методи регулювання, зокрема оподаткування криптовалютних операцій, також мають важливе значення для стабілізації ринку та забезпечення його розвитку.

Оптимальним вважається поєднання поміркованих адміністративних та активних економічних методів регулювання, що дозволяє забезпечити захист прав споживачів та стабільність ринку.

Сьогодні в Україні відсутнє законодавство, яке б регулювало операції з криптовалютою. Проте у Верховній Раді зареєстровано два законопроекти (№ 7183 «Про обіг криптовалют в Україні» та № 7183-1 «Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні»), які спрямовані на інституціоналізацію криптовалютного ринку та формалізацію діяльності криптовалютних інвесторів. Перший законопроект фокусується на адміністративних методах регулювання, тоді як другий документ акцентує увагу на економічних методах контролю ринку. Законопроект, що базується

на економічних методах управління криптовалютного ринку, вважається прогресивнішим та таким, що відповідає потребам ринку.

Отже, інституціоналізація ринку криптовалют в Україні потребує комплексного підходу, що поєднує в собі адміністративні та економічні методи. Встановлення чітких правил та регуляцій є умовою стабільного функціонування ринку, його розвитку та можливостей криптовалютних інвестицій.

Долученість до криптовалютних інвестицій визначається також індивідуальною схильністю до ризику та інновацій.

Наприклад, шлях у світ криптовалют може розпочинатися з підвищення інформаційної обізнаності (вивчення статей та відео на YouTube), що дозволяє зрозуміти, як працює блокчейн, майнінг, а також ознайомитися з різними криптовалютами та біржами. Наступний етап опрацювання можливостей криптовалютних інвестицій передбачає реєстрацію на криптовалютній біржі та купівлю біткоїна, інших криптовалют. Ця процедура не є легкою, існують високі ризики втрати коштів для невідготовлених інвесторів.

Відповідно, постійне навчання є необхідною умовою для досягнення позитивних результатів в криптовалютних інвестиціях. Навчання передбачає ознайомлення з методами оцінки крипто валют, прогнозування активності на криптовалютному та суміжних ринках; опрацювання підходів ризик-менеджменту, методів диверсифікації ризиків та активів. Варто наголосити, що діяльність інвестора також передбачає вивчення сутності проєкту як об'єкту підприємницької діяльності та розвиток навичок створення, управління проєктом.

Також необхідним є розуміння інформаційного простору, новин, що супроводжують активності на криптовалютному ринку. Будь-які новини про введення додаткових норм на ринку, або заборони можуть призвести до волатильності ринку. Наприклад, заборони Китаю щодо майнінгу біткоїнів у 2021 р. спричинили стрімке падіння ринку, що підкреслило чутливість біткоїна до регуляторних дій. Крім того, внутрішня динаміка крипто-спільноти сприяє коливанням цін. Дискусії та рішення щодо масштабування, енергоспоживання та заходів безпеки можуть призводити до непорозумінь всередині спільноти, що, в свою чергу, впливає на ринкові настрої та ціни.

Важливо відзначити, що успіх криптовалютних інвестицій також залежить від розвитку інфраструктури та технічної підтримки, тобто наявність надійних та зручних платформ для торгівлі, сервісів для зберігання криптовалют (таких як апаратні гаманці) та доступ до якісної аналітичної інформації. Інституційні інвестори та інноваційні стартапи, які працюють у сфері блокчейн-технологій, можуть відігравати ключову роль у формуванні такої інфраструктури.

Отже, розвиток криптовалютних інвестицій в Україні потребує комплексного підходу, що включає як інституційні, так і індивідуальні аспекти. Інституційне регулювання має забезпечити стабільність та безпеку ринку, тоді як індивідуальні інвестори повинні активно підвищувати свою компетенцію та адаптуватися до динаміки ринку для досягнення успіху.

SECURITY MANAGEMENT OF CIVIL ORGANIZATION

Dr. prof. **Yuriy Petrushenko**
student **Olha Kurhanska**,
student **Dmytro Kurhanskyi**
Sumy State University, Ukraine

In the contemporary global environment, safety considerations in organizations emerge as a pivotal aspect, defining their resilience, success, and interaction with the surrounding world. Ensuring safety transforms into a strategic imperative, particularly for managers responsible for risk management and safety assurance in the organizational context. However, while security issues in public institutions are clearly regulated, the situation regarding compliance with safety rules in civil organizations is relatively under-researched.

During times of armed conflict, civil organizations have taken a stand to defend internally displaced persons, aid the Ukrainian military, and assist those affected. However, quite often, while fulfilling their humanitarian mission, the personnel and volunteers of civil organizations are exposed to danger. For instance, in the case of the activities of the personnel and volunteers of the Ukrainian Red Cross Society (hereinafter referred to as URCS) during the armed conflict in 2022, there are documented instances where personnel, neglected the adherence to the "Security Policy" recommendations, were injured, taken captive, and a volunteer from the Kherson regional branch of URCS lost her life while distributing humanitarian aid to beneficiaries.

In the context of a constantly changing socio-economic environment, civil organizations face various factors that can affect their security. Examining these factors is a crucial step in forming strategies and security management policies to ensure the sustainable functioning of civil organizations.

External factors include economic, social, and political aspects that can have a direct or indirect impact on the security of a civil organization. Economic instability, changes in legislation, or shifts in public opinion can generate new risks and require the adaptation of security management strategies.

Internal factors pertain to aspects of internal organizational activities, such as corporate culture, resources, management systems, and communication.

Ensuring adequate financial, informational, and human resources is essential for a balanced approach to security management.

Technological advancements contribute to the dynamics of the security environment for civil organizations. Cyber threats, technological accidents, and the adverse impacts of innovations can be decisive factors to consider when developing security management strategies.

The behavior and awareness of staff and volunteers are critical for maintaining security. Implementing effective education and training on security issues helps foster a conscious approach to risks among organization members.

The interaction of these factors defines the scope and nature of potential threats to the security of a civil organization. Analyzing these factors provides a foundation for developing effective risk management strategies and ensuring security in all areas of the organization's activities.

By applying a risk-oriented approach and fostering a culture of safety among staff and volunteers, leaders can enhance the mechanisms of managing security within a civil organization.

To investigate whether there is a scientific foundation for managing the security of non-governmental organizations that managers can refer to, we conducted a study and employed bibliometric analysis. The research was based on Scopus by Elsevier, recognized as one of the largest and most important scientific databases globally, covering a broad spectrum of scientific publications across various fields of knowledge.

Table 1. - Results of quantitative bibliometric analysis of scientific publications on key categories of the safety system of non-governmental organizations.

| | |
|---|------|
| “security in Ukraine” | 46 |
| “risk for volunteers” | 323 |
| "risk for volunteers" AND "Ukraine" | 3 |
| "risk assessment" AND "NGO" | 4866 |
| "risk assessment" AND "NGO in Ukraine" | 0 |
| "risk assessment" AND "war in Ukraine" | 140 |
| "risk management in NGO" AND "war in Ukraine" | 0 |

Source: Compiled by the author based on the Scopus database as of January 2024.

The first step in this research involved a quantitative analysis of scientific publications using various combinations of keywords: “risk assessment” AND “NGO” which resulted in 4866 documents, “risk for volunteers” – 323 documents, “risk management” AND “war in Ukraine” - 140 documents, “security in Ukraine” – 46 documents, and their combinations.

For further research, the number of articles obtained using the keywords “risk assessment” and “NGO” was analyzed across different fields of knowledge. As illustrated in Figure 1, the majority of these publications belong to the field of Environmental Science (29%), followed by Social Sciences (18%), while the Management sector constitutes only 4%.

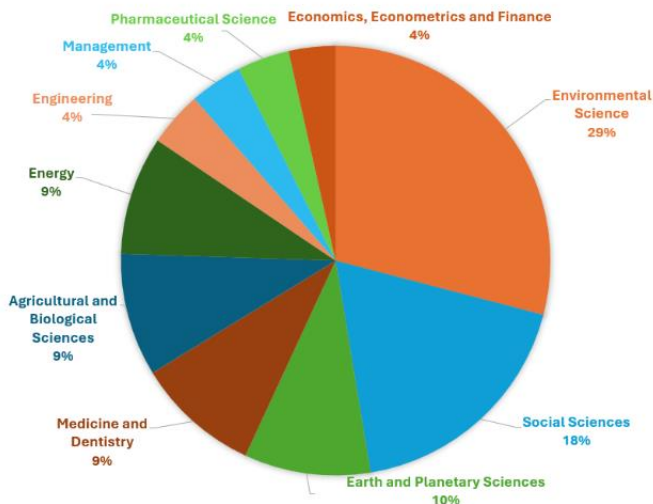


Figure 1. - The industry affiliation of scientific works obtained using the keywords "risk assessment" and "NGO."

These results unequivocally underscore the need for further research on security management in non-governmental organizations (NGOs), particularly in Ukraine.

SWOT-АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Здобувач **Юрченко М.Г.**

Ст. викладач **Тарасенко С.В.**

Сумський державний університет, Україна

Заклади вищої освіти (ЗВО) України активно інтегруються в міжнародний освітній простір. Відповідно актуальним є аналіз міжнародної

конкурентоспроможності ЗВО України. Для дослідження використаємо метод SWOT-аналізу.

Таблиця 1 - SWOT-аналіз міжнародної конкурентоспроможності ЗВО України (складено на основі [1;2].

| <i>Сильні сторони</i> | <i>Слабкі сторони</i> |
|---|---|
| <p>S1. Високий рівень кваліфікації викладацького складу</p> <p>S2. Низька вартість навчання у порівнянні з країнами Європи</p> <p>S3. Участь у міжнародних освітніх і наукових проєктах</p> <p>S4. Розвиток фундаментальної науки в університетах</p> | <p>W1. Обмежене фінансування освіти і науки</p> <p>W2. Міграція викладачів та науковців</p> <p>W3. Недостатнє матеріально-технічне забезпечення</p> <p>W4. Низький рівень співпраці з приватним сектором бізнесу</p> |
| <i>Можливості</i> | <i>Загрози</i> |
| <p>O1. Залучення інвестицій для покращення інфраструктури</p> <p>O2. Впровадження інноваційних технологій у навчальний процес</p> <p>O3. Співпраця з бізнесом та промисловістю для практичної підготовки студентів</p> <p>O4. Розширення міжнародних партнерств</p> | <p>T1. Зниження кількості вступників через демографічні проблеми</p> <p>T2. Зростання конкуренції з боку закордонних ЗВО</p> <p>T3. Військові загрози</p> <p>T4. Відсутність довгострокових стратегій розвитку освіти</p> |

Відповідно, спрощена матриця основних стратегій для формування міжнародної конкурентоспроможності ЗВО України представлена в табл. 2.

Отже, високий рівень кваліфікації викладачів, низька вартість навчання, участь у міжнародних проєктах та розвиток фундаментальної науки є основними перевагами українських ЗВО на міжнародному ринку. Ці фактори створюють сприятливі умови для залучення інвестицій, розширення міжнародних партнерств та впровадження інноваційних технологій у навчальний процес. Водночас обмежене фінансування, міграція викладачів та науковців, недостатнє матеріально-технічне забезпечення і низький рівень співпраці з приватним сектором бізнесу негативно впливають на можливості розвитку ЗВО на міжнародній арені.

Таблиця 2 - Матриця стратегій для формування міжнародної конкурентоспроможності ЗВО України за результатами SWOT-аналізу

| SO-стратегії | ST-стратегії |
|---|---|
| S1O1. Стратегія залучення приватних інвестицій у покращення інфраструктури ЗВО | S1T2. Стратегія розвитку індивідуальних наукових брендів викладачів |
| S2O3. Стратегія практикорієнтованого навчання | S2T1. Стратегія залучення іноземних студентів |
| S3O4. Стратегія наукових подій для розширення міжнародних партнерств | S3T4. Стратегія розвитку інституціональної спроможності ЗВО |
| S4O2. Стратегія впровадження інноваційних технологій у навчальний процес | S4T3. Стратегія розбудови фундаментальних наукових проєктів в оборонній сфері |
| WO-стратегії | WT-стратегії |
| W1O1. Стратегія спільних наукових та освітніх проєктів з бізнесом (стратегія опрацювання запитів бізнесу) | W1T4. Стратегія розвитку інституціональної спроможності ЗВО |
| W2O4. Стратегія розвитку міжнародної наукової та освітньої спеціалізації ЗВО | W2T2. Стратегія розроблення програми підтримки для утримання викладачів та науковців в Україні |
| W3O2. Стратегія впроваджувати інноваційних технологій навчання | W3T3. Стратегія спільних наукових та освітніх проєктів з бізнесом (стратегія опрацювання запитів бізнесу) |
| W4O3. Стратегія практикорієнтованого навчання | W4T1. Стратегія практикорієнтованого навчання |

Для мінімізації загроз (демографічні проблеми, зростання конкуренції з боку закордонних ЗВО, військові загрози та відсутність довгострокових стратегій розвитку освіти) необхідно розробляти та впроваджувати стратегії, які передбачають підтримку викладачів та науковців, розвиток інституціональної спроможності ЗВО, та активне залучення бізнесу до освітнього процесу. Таким чином, українські ЗВО можуть забезпечити позиціонування на міжнародному освітньому ринку.

1. Пурій Г. М., Кузнецова М. Б. (2020). Конкурентоспроможність закладів вищої освіти: сутність та основні фактори її забезпечення. Економіка та держава, 10. С. 150-158.

2. Труніна І. М., Білик М. Ю. (2023). Управління конкурентоспроможністю закладів вищої освіти. Економіка: проблеми теорії та практики, 5(38), 22-30.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ

Здобувач **Шимошенко А.О.**

Ст. викладач **Тарасенко С.В.**

Сумський державний університет, Україна

Міжнародний маркетинг є сукупністю заходів компанії до розвитку цільової аудиторії на зовнішніх ринках, що передбачає адаптацію продукту, ціни, просування до культурних, соціально-економічних і політичних умов.

Реагування та ефективне використання маркетингових тенденцій надають компаніям можливість краще задовольняти потреби клієнтів, сприяють оптимізації рекламного бюджету.

Виділяють шість перспективних напрямків у міжнародному маркетингу у 2024 р. (Global Marketing Trends, 2023; The Dominant Global Marketing Trends, 2022):

1. Творчість як сила зростання. Незважаючи на важливість оптимізації в бізнесі, творчий підхід, особливо в маркетингу, є визначальним у розв'язанні сучасних викликів. Керівники підкреслюють, що креативність є рушійною силою, яка забезпечує стабільність та інноваційний розвиток компаній. Опитування Deloitte серед 1015 керівників підтверджує, що креативність сприяє зростанню (Global Marketing Trends, 2023).

2. Розмовний маркетинг. Сучасні стратегії націлені на впровадження розмовного маркетингу для встановлення інтерактивного зв'язку між брендами та клієнтами. Це сприяє покращенню взаємодії та миттєвому вирішенню питань. Одним із прикладів покращення ефективності діяльності за рахунок розмовного маркетингу є компанія «Ellie Mae», яка застосувала ботів і досягла значного зростання запитів на послуги (The Dominant Global Marketing Trends of 2023, 2022).

3. Технологічний горизонт. Встановлення балансу між ажіотажем та інвестиціями є викликом для директорів з маркетингу. Маркетологи мають стежити за тенденціями і тестувати нові технології для створення конкурентних переваг (Global Marketing Trends, 2023).

4. Багатоканальний маркетинг. Стратегія омніканального маркетингу забезпечує єдиний досвід бренду під час взаємодії з клієнтами. Відстеження реакції споживачів у різних каналах допомагає формувати єдину систему кампаній для безперервної взаємодії (The Dominant Global Marketing Trends, 2022).

5. Стратегія контент-маркетингу на основі відповідей. Компанії повинні генерувати контент, що цікавий для користувачів без необхідності переходу за посиланням. Це допомагає залучати аудиторію на різних

платформах і забезпечує конкурентну перевагу (The Dominant Global Marketing Trends, 2022).

6. Стале зростання через внутрішні зусилля. Сталий розвиток є стратегічно важливим напрямком розвитку бізнесу. Бренди, що акцентують на сталості діяльності, можуть зміцнити довіру споживачів. Діяльність компанії, що формують стандарти діяльності з урахуванням Цілей сталого розвитку, формують позитивні асоціації у споживачів та мають потужнішу інституціональну сталість (Global Marketing Trends, 2023).

У 2023 р. штучний інтелект та генеративні мовні моделі, такі як GPT, стали інструментами для маркетингу і сьогодні компанії тестують мовні моделі у маркетингових заходах. Тобто використання штучного інтелекту в маркетингових стратегіях є трендовим явищем.

Інструменти на основі штучного інтелекту (від розширених чат-ботів до передбачувальної аналітики) кардинально змінюють спосіб взаємодії компаній зі своєю аудиторією. Також за допомогою штучного інтелекту маркетологи намагаються моделювати і прогнозувати результати інформаційних кампаній. Основні маркетингові витрати направляються на ретельне планування охоплення цільової аудиторії та встановлення з нею комунікацій, зв'язку. Це також передбачає формування переліку заходів, спрямованих на створення тривалих вражень. Для розуміння вражень, які подобаються споживачеві, також потрібно вивчати і прогнозувати маркетингові тенденції.

Таким чином, сьогодні на міжнародних ринках наявна висока конкуренція, що спонукає компанії вдосконалювати свої маркетингові стратегії для ефективного просування товарів та послуг, досягнення запланованих показників прибутковості. Компанії активно використовують такі маркетингові підходи/інструменти як творчий маркетинг, розмовний маркетинг, технологічні рішення, багатоканальні стратегії, контент-маркетинг на основі відповідей та постійний розвиток через внутрішні зусилля.

Тобто успішна маркетингова стратегія сьогодення вимагає поєднання інновацій, креативності, технологій та сталого розвитку. Компанії, які здатні адаптуватися до нових тенденцій і визначати їх, отримують конкурентну перевагу в сучасному цифровому світі маркетингу.

1. Konopilov A. (2023). Content Marketing Statistics & Facts. Redline Digital. White-hat Link Building & Digital PR Agency. URL: <https://redline.digital/content-marketing-statistics/>
2. 2023 Global Marketing Trends: Resilient seeds for growth. (2022). Deloitte Insights. URL: <https://www2.deloitte.com/xe/en/insights/topics/marketing-and-sales-operations/global-marketing-trends.html>
3. Global Marketing Trends to Adopt in 2023. MarcomCentral. (2023). MarcomCentral. URL: <https://marcom.com/2023-global-marketing-trends/>

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Здобувач **Колесник Н. Д.**
Сумський державний університет, Україна

При виборі країн щодо порівняльного аналізу важливо брати до уваги рівень соціально-економічного розвитку тієї чи іншої держави. Так, наприклад, до розвинених країн належить Японія, яка за формою правління є конституційною монархією, а, за державним устроєм є унітарною державою. Японська система управління, зокрема і бюджетна система, загалом представлена двома рівнями[12]:

державним та муніципальним, причому муніципальний рівень складається з двох самостійних підрівнів.

Самоврядні адміністративні одиниці місцевого рівня поділяються на: звичайні (префектури та муніципалітети – міста, селища, села) та спеціалізовані (спеціальні райони Токіо та об'єднання звичайних самоврядних адміністративних одиниць місцевого рівня) самоврядні територіальні одиниці.

Отже, щодо організації системи місцевого самоврядування Японія відрізняється від України тим, що немає так званого мезорівня (регіонального рівня). При цьому той факт, що в Японії місцевий рівень управління включає в себе підрівні, певною мірою має місце і в Україні, оскільки українські муніципалітети різняться за типами в залежності від масштабів території та обсягу компетенції на міські округи, муніципальні райони, міські та сільські поселення та внутрішньоміські муніципальні утворення.

У зв'язку з цим є доцільним розглянути та структуру муніципальних доходів у Японії. Доходи японських муніципальних утворень здебільшого складаються з місцевих податків (localtaxes), податків місцевого розподілу, що встановлюються з метою недопущення незбалансованості податкових доходів місцевих бюджетів, необхідних для гарантованого виконання першочергових зобов'язань органів місцевого самоврядування перед населенням (localallocationtaxes), фінансових ресурсів, які спрямовуються центральним урядом на користь місцевих урядів (Nationaltreasurydisbursements), що є певним аналогом міжбюджетних трансфертів та доходів від випуску муніципальних облігацій (localbonds). Водночас доходи, які можуть бути використані органами місцевого самоврядування на будь-які цілі, такі як місцеві податки та податки місцевого розподілу, називаються головними доходами (generalrevenueresources).

Для місцевої влади дуже важливо мати достатні обсяги головних доходів для того, щоб ретельно реалізовувати покладені на них

повноваження. У 2023 р. обсяг головних доходів японських місцевих бюджетів (включно з префектурою) становив 56,1% (рис. 1) [6].



Рисунок 1 – Структура доходів місцевих бюджетів у Японії [6]

У цілому нині основні доходи інакше можна назвати податковими доходами японських місцевих бюджетів, хоча крім вищезгаданих податків до складу основних доходів також входять спеціалізовані державні гранти (цільові ресурси), але їхня частка невелика (0,1%).

З одного боку, виходячи з того, що раніше наведений перелік доходів у Японії називають головними доходами, можна припустити, що ці доходи розцінюються в японській практиці як власні, тому що характеризуються регулярністю надходження і тим самим забезпечують максимальну реалізацію

повноважень органів місцевого самоврядування.

Однак, з іншого боку, слід зазначити, що в українській практиці міжбюджетні трансферти, до яких в Японії відносяться Nationaltreasurydisbursements і які займають третє місце в структурі основних доходів, до власних доходів не належать.

У структурі державних доходів Японії істотну частку (17,4%) займає категорія про інших доходів. В офіційних даних відсутня деталізація складу цієї групи доходів, проте виходячи із загального виду структури муніципальних доходів можна припустити, що це деякі неподаткові доходи, одержувані в результаті управління муніципальним майном та (або) здійснення інших доходів діяльності в рамках чинного в Японії законодавства.

Варто зауважити, що частка неподаткових доходів у японських місцевих бюджетах (17,4%) значно вища, ніж аналогічний показник в Україні (8,6% станом на 2023 р.). Причому якщо врахувати той факт, що до неподаткових доходів у Японії можна віднести ще й доходи від випуску

муниципальних облігацій, то різниця між відповідними показниками в Японії та Україні буде ще вищою. Також слід звернути увагу на те, що частка так званих міжбюджетних трансфертів (Nationaltreasurydisbursements) у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів у Японії (15,2%) у 4 рази менша, ніж у Україні (63,7% станом на 2023 р.), що у свою чергу свідчить про більшу орієнтованість місцевих бюджетів Японії до формування доходної частини з допомогою власних ресурсів, ніж з допомогою залучених із центрального бюджету [13].

Для більшої конкретизації проведеного аналізу необхідно також розглянути структуру доходів бюджету у власне японських муніципалітетів. У цілому нині структура аналогічна раніше розглянутій структурі доходів щодо загальної сукупності муніципальних утворень Японії (з урахуванням префектур): розподіл часток за доходними джерелами однаково, відмінності перебувають лише у рівні їх значень. Однак при цьому в структурі доходів муніципалітетів з'являється окрема стаття доходів – фінансові ресурси префектур (prefecturaldisbursements), що спрямовуються до бюджетів муніципалітетів (рис. 2).



Рисунок 2 – Структура доходів місцевих бюджетів муніципалітетів Японії в 2023 р.

Слід ще раз звернути увагу до структури основних доходів бюджетів муніципалітетів. Примітно, що у їхньому складі переважають доходи від місцевих

податків (32,7%), далі йдуть доходи від місцевих розподілених податків (14,7%), інші головні доходи (3,5%) (ймовірно, це штрафи, пені за

несплату або неповну, несвоєчасну сплату податків та інших обов'язкових платежів), відрахування від державних податків (localtransfertax) (0,7%) та спеціалізовані муніципальні гранти (0,1%).

Продовжуючи проведення порівняльного аналізу, розглянемо структуру місцевих податків у Японії (рис. 3).

Як бачимо, найбільшу частку в структурі місцевих податків рівня префектур складають податки на доходи: податки на доходи населення (39,4%) та податки на доходи підприємств (за аналогією з українською практикою – податок на прибуток організацій) (20,4%), а також податок на місцеве споживання (19,8%) – податок на витрати на придбання товарів та послуг. Також у структурі подано транспортний податок (9,9%), який передбачає сплату обов'язкових платежів у зв'язку з володінням транспортним засобом, а також пов'язані з транспортом акцизи.

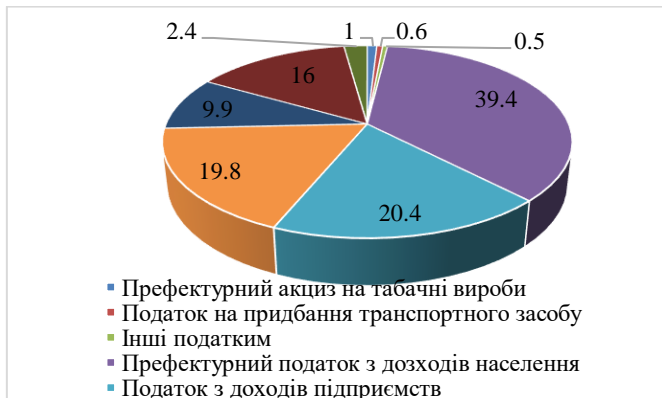


Рисунок 3 – Структура місцевих податків префектур у Японії[7]

Структура місцевих податків муніципалітетів дещо інша, ніж в префектур (рис.4).

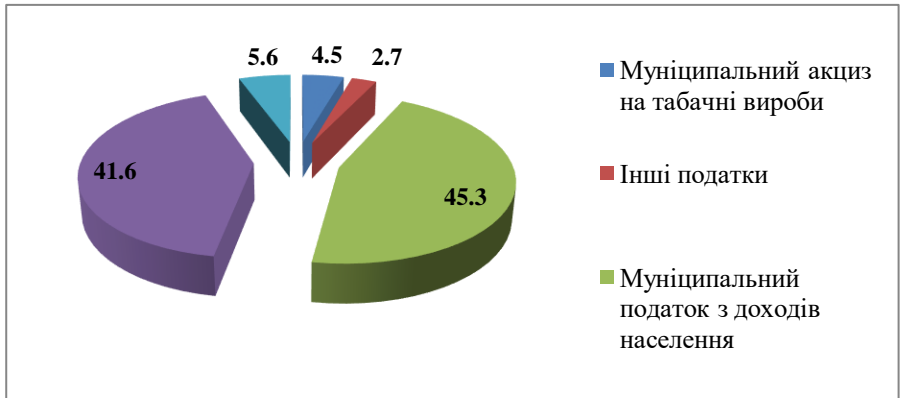


Рисунок 4 – Структура місцевих податків муніципалітетів у Японії[7]

Проте найбільшу частку тут, як і у випадку з префектурами, займає податок з доходів населення, який належить до саме муніципальних податків (45,3%). Наступним за питомою величиною є податок на основні засоби (41,6%).

1. Конституція України : Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141 зі та доповненнями станом на 01.01.2020 р.
2. Про місцеве самоврядування. Закон від 20.09.2011 № 3739-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, № 19-20, ст.173 зі та доповненнями станом на 01.01.2024 р.
3. Бюджетний кодекс України від 05.04.2010 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 25-26, ст.131 зі та доповненнями станом на 30.01.2024 р.
4. Баженова Ю. Б. Стійкий розвиток економічних систем як основа макроекономічної стабільності. Формування ринкових відносин в Україні. 2019. №1(92). С. 77-82.
5. Базилевич В. Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах. Фінанси України. 2019. № 12. С. 5-12.
6. Бейко О.В. Добре місцеве врядування: можливий порядок денний для України. Проблеми формування добрососного, належного місцевого врядування : зб. матеріалів та документів. К.: Атіка, 2018. С. 250-257.
7. Благує І. Г. Генезис та еволюція фінансів у ринковому економічному середовищі. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.18. С. 265-277.
8. Бондаренко А. І. Вплив держави на формування місцевих бюджетів у країнах Європи. Теорія та практика державного управління. 2020. Вип. 4. С. 185-192.
9. Опарін В.М. Публічні фінанси: генеза, теоретичні колізії та практична концептуалізація. Фінанси України. 2017. № 2. С. 110-128.
10. Пігуль Н.Г., Боярко І.М., Люта О.В. Європейський досвід формування доходів місцевих бюджетів. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2018. № 5 (192), т.2. С. 138- 142.

ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Здобувач **Долуда К.Ю.**

Сумський державний університет, Україна

Іноземне інвестування є ключовим фактором економічного розвитку та глобальної інтеграції національних економік. Воно сприяє зростанню продуктивності, технологічному розвитку та створенню робочих місць.

Основні аспекти іноземного інвестування

1. Визначення та типи іноземних інвестицій:

- Прямі іноземні інвестиції (ПІІ): придбання активів, контроль за підприємствами.

- Портфельні інвестиції: купівля акцій, облігацій без контролю за підприємством.

- Інші види інвестицій: кредити, міжбанківські позики, лізинг.

2. Механізми залучення іноземних інвестицій:

- Інституційна інфраструктура.

- Державні програми підтримки інвесторів.

- Пільгове оподаткування та регуляторні реформи.

3. Переваги іноземних інвестицій для національної економіки:

- Підвищення виробничих потужностей.

- Технологічний трансфер та інновації.

- Розвиток людського капіталу через навчання та підвищення кваліфікації.

- Зростання конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

4. Ризики та виклики іноземного інвестування:

- Залежність від зовнішніх економічних умов.

- Потенційна втрата контролю над стратегічно важливими галузями.

- Соціально-економічна нерівність.

- Екологічні та соціальні наслідки.

Аналіз інвестиційного клімату в Україні

1. Поточний стан та динаміка іноземних інвестицій:

- Основні країни-інвестори.

- Галузева структура іноземних інвестицій.

- Оцінка ефективності залучення інвестицій за останні роки.

2. Фактори, що впливають на інвестиційний клімат:

- Політична стабільність та правова безпека.

- Коруція та адміністративні бар'єри.

- Інфраструктура та ринок праці.

- Макроекономічні показники та фінансова стабільність.

Рекомендації для поліпшення інвестиційного клімату

1. Реформування правової системи та забезпечення верховенства права:

- Боротьба з корупцією.
- Захист прав інвесторів та спрощення процедур реєстрації бізнесу.

2. Покращення інфраструктури та логістики:

- Інвестиції в транспортну та енергетичну інфраструктуру.
- Розвиток цифрових технологій.

3. Підвищення кваліфікації робочої сили:

- Інвестиції в освіту та професійну підготовку.
- Співпраця між бізнесом та навчальними закладами.

4. Створення сприятливих умов для інновацій та підприємництва:

- Підтримка стартапів та малих підприємств.
- Спрощення доступу до фінансування.

Іноземні інвестиції відіграють вирішальну роль у розвитку національної економіки, сприяючи зростанню продуктивності, технологічному прогресу та створенню робочих місць. Однак для максимального використання потенціалу іноземних інвестицій необхідно створити сприятливий інвестиційний клімат, що вимагає комплексних реформ та стратегічного планування. Результати цієї роботи можуть стати основою для розробки ефективної політики залучення іноземних інвестицій в Україні.

РОЗДІЛ 2 ЕКОНОМІКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ

SECTION 2 THE ECONOMICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ НА ПРИРОДНІ ОБ'ЄКТИ В АГРОСФЕРІ УКРАЇНИ

д.е.н., проф **Мішенін Є. В.**,
*Інститут агроекології та природокористування
НААН України, Україна*

Еколого-економічний аспект природоресурсних відносин (зокрема, земельних) в агросфері, пов'язаний з узгодженням еколого-економічних інтересів агрогосподарюючих суб'єктів різних форм власності, державних органів управління, суспільства і окремих громадян, а також з формуванням організаційно-економічних засад регулювання сталого природокористування в агросфері. Еколого-економічний інтерес у сфері природокористування (землекористування) слід розуміти як ставлення агро- і природогосподарюючого суб'єкта, що виступає в тій чи іншій ролі (зокрема, органів управління агропромисловим виробництвом, орендарів, приватних підприємців), до збалансованого використання, відтворення та охорони природних об'єктів з урахуванням їх соціально-еколого-економічних функцій.

У методологічному відношенні власність на природні об'єкти вбирає в себе еколого-економічний аспект поряд з економічним, юридичним, соціальним та психологічним. Еколого-економічний аспект відносин власності розкриває зміст її нових форм, реальних відносин користування, володіння і розпорядження природними об'єктами (зокрема, землею та лісовими ресурсами). Відносини, що виникають між господарюючими суб'єктами і об'єктом власності (приватизованою земельною ділянкою, лісоземельним угіддям, водними ресурсами), характеризують водночас міру володіння об'єктом з боку суб'єкта, його права на об'єкт, вид землекористування, що реалізується суб'єктом у процесі практичного втілення відносин власності, міру і характер використання суб'єктом своїх прав. Зв'язок між господарюючим суб'єктом і об'єктами природоресурсної

власності має здійснюватися, на наш погляд, не лише через функції володіння, користування, розпорядження, але й *відповідальності*.

У поняття відносин власності у сфері використання і відтворення природних ресурсів включаються відносини власника (нового власника) до об'єкта агро- і природогосподарської власності, зокрема, земельної ділянки, тобто здійснюються суб'єктно-об'єктні (майнові) відносини між господарюючим суб'єктом і об'єктом природогосподарювання. Виділення суб'єктно-об'єктних (майнових) відносин узгоджується з віднесенням природних ресурсів, об'єктів до нерухомого майна.

Суб'єктно-об'єктні (майнові) відносини, як відомо, є первинними, оскільки слугують матеріальною передумовою відносин між різними суб'єктами власності, суб'єктно-суб'єктних відносин. Суб'єктно-суб'єктні відносини, по суті, на наш погляд, є економіко-управлінськими відносинами, виникають також і у зв'язку з трансформацією власності на природні ресурси, відображають майнові і безпосередньо управлінські взаємозв'язки природогосподарюючого суб'єкта (суб'єкта власності) з іншими суб'єктами. Безумовно, в цій системі відносин повинні бути присутні аспекти екосистемного управління природними (земельними) ресурсами. Ця група відносин має соціально-економічний та еколого-економічний характер і пов'язана, перш за все, з трансформацією форм власності на природні ресурси, обумовлює форми розподілу майна, природних ресурсів, (наприклад, через механізм оренди), доходу (ренти).

Реалізація суб'єктно-суб'єктних відносин вимагає наявності управлінських суб'єктів (суб'єктів регулювання земельних та агро- і природогосподарських відносин), які можуть бути водночас і власниками, що особливо характерно для системи державного управління природними (земельними) ресурсами.

Еколого-економічний аспект психології відносин власності проявляється в тому, що від особисто-поведінських якостей власників, мотивів і манери їх поведінки найчастіше залежить цілий комплекс достатньо складних взаємозв'язків відносин щодо сталого використання і відтворення природних об'єктів. Цей аспект пов'язаний також з традиційно негативним відношенням до приватної власності в різних її формах на землю і природні ресурси, яке склалось в умовах панування адміністративно-командної системи управління народним господарством. Крім цього, стале природокористування залежить й від екологічного мислення сучасного керівника і власника.

ГІБРИДНІ ВІТРО-СОНЯЧНІ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЇ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА БАР'ЄРИ ДЛЯ ІНСТАЛЯЦІЇ В ДОМОГОСПОДАРСТВАХ УКРАЇНИ

к.е.н., доцент **Курбатова Т.О.**

аспірантка **Передерій Т.А.**

Сумський державний університет, Україна

Перехід на відновлювані джерела енергії (ВДЕ) забезпечує значний потенціал для зниження цін на енергоносії, зменшення залежності від їх імпорту й декарбонізації економіки вже в найближчій перспективі. Поряд з промисловим сектором, особливо актуальним є розвиток відновлювальної енергетики (ВЕ) в побутовому секторі, де такі генеруючі потужності можуть забезпечити енергетичну незалежність домогосподарствам та зменшити їх вразливість до волатильності цін на електроенергію.

На сьогодні в секторі домогосподарств України розвитку набули лише сонячні електростанції. Протягом останніх років сегмент фотоелектричних систем продемонстрував суттєве зростання, перевищуючи аналогічні показники в промисловому секторі. Так, у 2022 році було введено в експлуатацію 220 МВт сонячних електростанцій, з яких 206 МВт було інстальовано саме в побутовому секторі [1]. Разом з тим, вітроенергетика в домогосподарствах практично не розвивається. Станом на кінець 2022 року, було інстальовано лише 5 малих вітрогенеруючих установок, потужністю 61 кВт [2]. Такі тенденції обумовлені встановленням вищих ставок «зеленого» тарифу для сонячних електростанцій, що робить їх більш привабливими з економічної точки зору для власників домогосподарств. Аналогічна ситуація склалася й з комбінованими вітро-сонячними електростанціями, «зелений» тариф для яких був впроваджений у 2019 році, але за тих же причин так і не обумовив бажані темпи розвитку таких енергопотужностей. На кінець 2022 року було інстальовано лише 8 гібридних вітро-сонячних електростанцій, загальною встановленою потужністю 24,5 кВт [2].

Варто зазначити, що поряд з наявністю низки технологій ВЕ, придатних для використання в побутовому секторі, найбільш доцільною є саме розбудова комбінованих вітро-сонячних електростанцій. Привабливість їх використання полягає в тому, що два види ВДЕ доповнюють один одного, оскільки піковий час роботи кожного з них припадає на різний час доби та року. Таким чином, гібридні вітро-сонячні установки забезпечують максимальну ефективність протягом року: у зимовий час, коли кількість сонячних днів менша, основне навантаження припадає на вітроустановку, а в літній період – на сонячні батареї. З огляду на зазначене, можна зробити висновок, що гібридні вітро-сонячні електростанції вирішують найголовнішу

проблему «зеленої» зеленої генерації – значно нівелюють мінливу природу ВДЕ.

Варто додати, що окрім вищезазначених переваг, комбінація декількох видів ВДЕ скорочує капітальні витрати на 3-13%, операційні – на 3-16% у порівнянні з будівництвом окремих енергооб’єктів, що позитивно впливає на зниження вартості генерації електроенергії. Скорочення витрат відбувається завдяки використанню спільної інфраструктури, більш ефективного використання площ, розробці спільної проектної документації тощо [3].

Гібридні вітро-сонячні електростанції можуть бути як мережевими, так і автономними. При інсталяції мережових електростанцій домогосподарства можуть постачати надлишок згенерованої електроенергії в мережу, у той час, як автономні позбавлені такої функції. Більш ефективним є укомплектування гібридних вітро-сонячних електростанцій системами зберігання електроенергії, які дозволяють накопичувати надлишкову електроенергію для використання у періоді низької генерації, забезпечуючи більш стабільне електрозабезпечення. У випадку з мережевими електростанціями, наявність системи накопичення електроенергії значно зменшує навантаження на електричну мережу та мінімізує потребу постійного втручання з боку оператора енергосистеми.

Як зазначалося вище, запровадження «зеленого» тарифу» для вітро-сонячних електростанцій не обумовило бажані темпи їх розвитку. Одним із варіантів вирішення цієї проблеми є перегляд його ставок в бік збільшення, що зробить такі установки більш популярними серед власників домогосподарств. Однак, для держави, більш доцільним є перехід на новий механізм обліку та розрахунку за «зелену» електроенергію – net billing. Цей інструмент спрямований на максимізацію власного виробництва та споживання «зеленої» електроенергії без фінансової підтримки з боку держави. Для його ефективного функціонування критично важливим є перегляд тарифів на електроенергію в бік їх максимального наближення до ринкового рівня.

Таким чином, масштабна розбудова гібридних вітро-сонячних електростанцій в домогосподарствах може принести низку потенційних вигід, зокрема дозволить ефективно використовувати наявний ресурс ВДЕ, забезпечити більш стабільне електропостачання та підвищити ефективність енергогенеруючої установки у цілому. Прискорення розвитку гібридних вітро-сонячних електростанцій в Україні потребує удосконалення механізмів державної підтримки стимулювання розбудови ВЕ в побутовому секторі.

Публікація підготовлена у рамках виконання наукового проєкту «Розроблення економічних механізмів підвищення енергоефективності та сталого розвитку відновлюваної енергетики у домогосподарствах України» (№ д/р 0122U001233), який фінансується Національним фондом досліджень України.

1.Українська енергетика (2024). Сонячна генерація: змінюються масштаб та географія об’єктів. <https://ua-energy.org/uk/posts/tryfonivska-ses-foto-dtek>.

2. Інформаційний Лист ДАЕЕУ № 33-02/17/31-23 від 26.09.2024 р. «Про показники розвитку відновлювальної енергетики в Україні у 2022 році», 3 с.

3. Ukrainian Wind Energy Association (2022). Ukrainian Wind Market Overview. http://uwea.com.ua/uploads/docs/uwea_2021_en_web_2.pdf.

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ ВПЛИВУ КЛІМАТИЧНИХ ЗМІН НА МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА АСИМІЛЯТИВНУ ЗДАТНІСТЬ ЕКОСИСТЕМ

д.е.н., проф., **Зіновчук Н. В.**,

д.е.н., проф. **Мішенін Є. В.**,

*Інститут агроекології та природокористування
НААН України, Україна*

Дослідження свідчать про тісний зв'язок між кліматичними змінами та збільшенням міграційних потоків у всьому світі. Екстремальні погодні явища, деградація земель та дефіцит ресурсів змушують людей залишати свої домівки в пошуках кращих умов для життя. Одним із потенційних напрямів такої міграції є переміщення до сільських територій, де екосистеми можуть забезпечити певний рівень асиміляційної здатності для розміщення додаткового населення.

Однак, насамперед, потрібно усвідомлювати, що від зміни клімату страждають безпосередньо самі екосистеми. Кліматичні фактори є визначальними для екосистем. Зміни кліматичних факторів можуть мати серйозні наслідки для функціонування екосистем.

На думку дослідників, існують значні регіональні відмінності в здатності екосистем асимілювати міграційні потоки. Райони з високим біорізноманіттям, родючими ґрунтами та достатніми водними ресурсами мають вищу асимілятивну здатність порівняно з регіонами, що страждають від посухи, опустелювання чи деградації земель. Більшість науковців поділяють думку, що міграція населення зумовлює ризики для екосистем та біорізноманіття. Незважаючи на асимілятивний потенціал деяких екосистем, масштабна міграція населення може мати серйозні наслідки для довкілля (Nature, 2024). Одним із найсерйозніших наслідків кліматичної міграції є втрата біологічного різноманіття. Руйнування природних середовищ існування, забруднення, експлуатація ресурсів та інші фактори можуть призводити до скорочення чисельності рідкісних видів рослин і тварин, порушення міграційних шляхів і навіть вимирання окремих видів.

Серед рекомендацій науковців, практиків, політиків можна виділити заходи, пов'язані з:

- міжгалузевим співробітництвом між урядами, неурядовими організаціями та місцевими громадами для збереження екосистем та забезпечення гідних умов життя для мігрантів;
- комплексним плануванням та розробкою стратегій для керування міграційними процесами на тлі зміни клімату;
- моніторингом впливу міграції на екосистеми та впровадженні адаптивних заходів для збереження асимілятивної здатності;
- обміном даними, передовим досвідом, ресурсами та координації зусиль між країнами для збереження вразливих екосистем;
- відновленням земель, раціональним використанням ресурсів, створенням охоронних та буферних зон та інші заходи екологічного менеджменту;
- управління процесами кліматичної міграції для мінімізації негативних впливів на екосистеми;
- створення коридорів для міграції видів, відновлення деградованих середовищ існування, моніторинг змін та управління інвазійними видами (United States, 2024; 3.IOP Publishing, 2024).

На особливу увагу заслугове моделювання асимілятивної здатності екосистем в умовах кліматичної міграції. Через складність процесів кліматичної міграції та багатогранність впливу на екосистеми, моделювання відіграє важливу роль у прогнозуванні та плануванні і дозволяє краще зрозуміти наслідки міграції. Наразі пропонується використання таких моделей, як:

- ✓ Просторові моделі (моделі земельного покриття та землекористування). Вони дозволяють аналізувати зміни у ландшафті, доступність ресурсів та межі асимілятивної здатності екосистем у різних регіонах.

- ✓ Демографічні моделі (враховують динаміку населення, приплив мігрантів, народжуваність та смертність). Допомагають оцінити навантаження на екосистеми від різних міграційних сценаріїв.

- ✓ Моделі використання ресурсів (водні ресурси, харчові запаси та енергетичні потреби). Дозволяють прогнозувати потенційну нестачу ресурсів та пов'язані з нею екологічні наслідки.

- ✓ Інтегровані підходи поєднують різні типи моделей для отримання більш точних та комплексних прогнозів. Охоплюють моделі екологічних ніш, біогеохімічні моделі та моделі біорізноманіття.

Зрозуміло, що використання моделей має певні обмеження та виклики, насамперед, нестача даних, невизначеність, складність взаємозв'язків між різними факторами (Determination of Climate, 2024).

1.Nature Research Collections. URL: <https://www.nature.com/collections/dagebcjjai> (дата звернення: 17.03.2024).

2.United States Environmental Protection Agency. Climate Impacts on Ecosystems. URL: https://hot.epa.gov/climate-impacts/climate-impacts-ecosystems_.html (дата звернення: 22.03.2024).

3.IOP Publishing. Environmental Research Communications. URL: <https://iopscience.iop.org/journal/2752-5295> (дата звернення: 11.03.2024).

4.Determination of Climate Change Impacts on Ecosystems. ScienceDirect. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0304380019301644> (дата звернення: 16.05.2024).

КЛІМАТИЧНА МІГРАЦІЯ: ГЛОБАЛЬНИЙ КОНТЕКСТ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ

д.е.н., проф., **Зіновчук Н. В.**,

д.е.н., проф. **Мішенін С. В.**,

*Інститут агроекології та природокористування
НААН України, Україна*

Ярова І. Є., к.е.н., доц.

Сумський державний університет, Україна

Згідно з прогнозами, розробленими на основі багаточисельних кліматичних моделей, кількість та масштаби глобальних кліматичних катастроф будуть зростати. У 2028 р. прогнозується більше 1000 землетрусів на день по всій планеті. Сьогодні науковці фіксують синхронізацію природних катастроф. У лютому 2023 р. одночасно відбувалися біля 500 землетрусів у країнах, які розташовані практично на всіх континентах світу.

За оцінками Управління Верховного Комісара ООН у справах Біженців, у 2020р. 17,2 млн людей були змушені покинути свої домівки через кліматичні катаклізми. Очікується, що в майбутньому кількість біженців лише зростатиме.

Найбільш привабливими для кліматичної міграції є країни-сусіди та країни з високим рівнем життя. Відповідно до кліматичних прогнозів існує висока ймовірність, що значна територія України, залишиться у стійкому стані і кількість кліматичних руйнувань буде мінімальною. Тому цілком вирогідно, що Україна може стати об'єктом кліматичної міграції.

Дискусії експертів міжнародних організацій, політиків та науковців щодо створення статусу кліматичних біженців відбуваються навколо таких питань:

- *відмінність між кліматичною міграцією та екологічною міграцією.*

На думку фахівців МОМ, кліматична міграція є особливим типом екологічної міграції, коли зміни в довкіллі пов'язані зі зміною клімату. Міграція в цьому контексті може бути пов'язана з більшою вразливістю постраждалих людей, особливо якщо вона є вимушеною. Окремо, при цьому виділяють заплановане переселення через стихійні лиха або погіршення стану довкілля, в тому числі через наслідки зміни клімату. Його визначають як спланований

процес, під час якого особи або групи осіб переїжджають або отримують допомогу в переїзді зі своїх домівок чи місць тимчасового проживання, облаштовуються на новому місці та отримують умови для відновлення свого життя (International, 2019).

- вплив невизначеності понять “клімат” і “кліматичні зміни” на статус біженців (Pan Kelman, 2019).

- різниця між “біженцями”, “мігрантами”, “вимушеними мігрантами”, “переміщенням населення”, “екологічними біженцями” та “кліматичними біженцями”. Ті, хто заперечують проти використання терміну “біженець” для позначення переміщення населення, пов'язаного зі зміною клімату, посилаються на відсутність екологічних причин у Резолюції UNHCR 1951/1967 (UNHCR 1951/1967) і висловлюють побоювання, що включення екологічних причин у визначення поняття “біженець” змусить переглянути весь документ і може зробити його “слабкішим”. Дехто вважає, що називати людей “кліматичними біженцями” принизливо. Зокрема, політика “міграції з гідністю” спрямована на те, щоб переміщення, пов'язане зі зміною клімату, здійснювалося як крайній варіант і на умовах людей, які переїжджають, а не як вимушена міграція, коли мігранти потребують допомоги ззовні (Pan Kelman, 2019).

- складність у відокремленні людей, що мігрують через наслідки від стихійних лих, від тих, хто мігрує через соціальні, економічні, політичні та безпекові чинники. Відсутність повних даних про міграцію, пов'язану з повільними кліматичними явищами, залишається перешкодою для розробки відповідної науково обґрунтованої політики. У багатьох випадках важко відокремити кліматичні фактори від інших, які мотивують рішення про міграцію. Тому, цілком можливо, що багато мігрантів, які, як вважається, мігрують з економічних причин, також мігрують частково через вплив клімату на їхнє домогосподарство (Ionesco D., 2019).

Таким чином, поняття “кліматичний біженець” є новим і поки що не має чіткого визначення в міжнародному праві. Деякі міжнародні документи та угоди забезпечують певний рівень захисту людей, які змушені залишити свої домівки через кліматичні зміни. Однак, наразі існують методологічні проблеми, що потребують розв'язання:

- обґрунтування змісту поняття “кліматичний біженець”;
- визначення умов для надання статусу кліматичного біженця;
- формування механізму захисту кліматичних біженців

Проте можна виділити основні чинники, що виконують роль ознак і на яких ґрунтується формування нового поняття. А саме: акцентування на тому, що саме зміна клімату та її наслідки призводять до вимушеного переміщення людей з їхніх домівок та звичних місць проживання; конкретизація обставин та викликів, з якими стикаються різні групи населення під час стихійних

явищ; визначення потреб в індивідуальних рішеннях для подолання впливу зміни клімату на мобільність людей.

Важливо акцентувати на тому, що за деяких обставин, переміщення людини не дає їй права на захист відповідно до міжнародного законодавства про біженців. Проте людина потребує захисту, передбаченого міжнародним законодавством у сфері прав людини. Деякі мігранти, які переїжджають за таких обставин, не можуть або не хочуть повертатися до країни походження. Наприклад, через бідність, стихійні лиха, зміну клімату та погіршення стану довкілля, гендерну нерівність, відсутність доступу до прав на освіту, охорону здоров'я, гідну роботу, їжу та чисту воду. Мігранти, які змушені переїжджати за таких обставин, наражаються на більший ризик порушень прав людини протягом усієї міграції (Basic Principles, 2023).

Для розробки механізму захисту кліматичних біженців важливим є прогноз їх кількості, статевого та вікового складу, а також національної приналежності. Існуючі на сьогодні підходи та методи (кліматичне моделювання; статистичне моделювання; методи опитування; дистанційне зондування та ГС; тематичні дослідження; аналіз сценаріїв) не дозволяють коректно робити такі прогнози. Кожен з методів має свої переваги та недоліки, потребує коригування та перевірки на релевантність. Більш радикальним підходом для отримання достовірних прогнозів слід вважати такий, який об'єднає всі існуючі методи, рекомендовані для кліматичного прогнозування.

Таким чином, до методологічних проблем, що потребують найскорішого розв'язання, слід віднести: обґрунтування змісту поняття “кліматичний біженець”; розроблення інструментарію для збору даних щодо кліматичних біженців; визначення умов для надання статусу кліматичного біженця; формування механізму захисту кліматичних біженців; складання карти ймовірної кліматичної міграції; розробка ймовірних сценаріїв адаптації людей, постраждалих від стихійних лих, та тих, що знаходяться під загрозою кліматичних впливів.

1. International Organization for Migration Glossary on Migration (IOM, 2019). URL: <https://publications.iom.int/books/international-migration-law-ndeg34-glossary-migration>

2. Ilan Kelman. Imaginary Numbers of Climate Change Migrants? (Уявна кількість мігрантів у зв'язку зі зміною клімату?). 2019. URL: https://mdpi-res.com/d_attachment/socsci/socsci-08-00131/article_deploy/socsci-08-00131-v2.pdf?version=1557742387

3. Ionesco D. Let's Talk About Climate Migrants, Not Climate Refugees. 2019. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/blog/2019/06/lets-talk-about-climate-migrants-not-climate-refugees/>

4. Basic Principles and Guidelines on the Right to a Remedy and Reparation for Victims of Gross Violations of International Human Rights Law and Serious Violations of International Humanitarian Law, General Assembly resolution 60/147, para. 15 (2023), URL: <https://www.ohchr.org/en/instruments-mechanisms/instruments/basic-principles-and-guidelines-right-remedy-and-reparation>.

РОЗДІЛ 3
ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
НА СТАЛІЙ РОЗВИТОК
SECTION 3
THE IMPACT OF INTERNATIONAL ECONOMIC
RELATIONS ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT

FEMINIST PRINCIPLES IN INTERNATIONAL ECONOMIC
RELATIONS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Dr. prof. **Yuriy Petrushenko**
Graduate student **Yuliia Tatarchenko**,
Sumy State University, Ukraine

This paper examines the intersection of feminist principles with international economic relations and sustainable development, highlighting the pivotal role of gender equality in shaping global economic outcomes. By integrating feminist perspectives into economic theory and practice, the study aims to redefine power dynamics, promote equity, and foster sustainable prosperity.

The analysis draws on a comprehensive review of feminist economics, emphasizing how gender dynamics influence international trade, foreign direct investment, and economic cooperation. Key concepts such as patriarchy, gender roles, and intersectionality provide a framework for understanding systemic economic disparities and the potential for transformative change (Elson, 1991). Historical and contemporary feminist movements have significantly impacted economic policies and practices, advocating for gender-responsive budgeting, equitable access to resources, and women's leadership in decision-making roles (Folbre, 1994). These movements underscore the necessity of inclusive economic strategies that consider the diverse experiences and contributions of women worldwide.

Persistent gender inequalities, such as wage disparities and underrepresentation in leadership positions, continue to challenge the global economy. Addressing these issues requires comprehensive policy responses that promote gender equality in education, employment, and entrepreneurship (Blau & Kahn, 2017). Measures such as gender quotas in corporate boards, targeted support for women entrepreneurs, and inclusive labor policies are crucial for achieving equitable economic growth (Catalyst, 2018). Studies indicate that gender-diverse

leadership teams improve organizational performance and drive innovation, further supporting the need for gender inclusivity (McKinsey & Company, 2020).

Innovations in feminist economic development demonstrate promising results, particularly in areas such as microfinance, social enterprises, and digital inclusion. These strategies highlight the importance of integrating gender perspectives into economic policies to create more inclusive and equitable economic systems (UN Women, 2018). For example, gender-responsive budgeting has been shown to improve resource allocation and outcomes for women, while initiatives like SheTrades connect women entrepreneurs to global markets, enhancing their economic independence (International Trade Centre, 2020).

Future directions for feminist economic development emphasize institutionalizing gender-responsive policies, enhancing data collection, leveraging technology, and fostering global partnerships (United Nations, 2015). Addressing the gendered impacts of climate change, strengthening global partnerships, and promoting cultural and social change are also crucial for advancing gender equality. By fostering an inclusive economy through comprehensive and intersectional strategies, societies can create a more equitable and sustainable future for all (Government of Canada, 2017).

Key findings of this study include the identification of effective strategies for promoting gender equality in economic policies and practices. The study highlights the potential of feminist economic principles to transform global economic systems by promoting inclusivity, equity, and sustainability. It underscores the need for continued efforts to integrate feminist perspectives into economic policy-making to achieve gender equality and economic prosperity (Tatarchenko, 2024).

Additionally, the study explores the impact of international economic relations on sustainable development, noting that feminist principles can drive more equitable and sustainable economic practices. By examining case studies and empirical data, the research demonstrates how feminist policies can lead to better economic outcomes, including increased economic growth, reduced poverty, and improved social welfare (World Bank, 2020).

The role of international organizations and global partnerships in advancing feminist economic principles is also discussed. Organizations such as the United Nations and the World Economic Forum have been instrumental in promoting gender equality as a key component of sustainable development. Their initiatives, including the Global Gender Gap Report and the Sustainable Development Goals, provide frameworks for integrating gender perspectives into international economic policies (World Economic Forum, 2023).

In conclusion, the integration of feminist principles in international economic relations and sustainable development is not only a matter of justice but also a strategic imperative for achieving sustainable and inclusive economic

growth. The findings of this study provide valuable insights for policymakers, businesses, and stakeholders aiming to create more equitable economic systems. By embracing feminist principles, the global community can advance towards a more just, resilient, and sustainable economic future.

1. Catalyst. (2018). Women CEOs of the S&P 500. Catalyst.
2. Elson, D. (1991). Male bias in the development process: An overview. Manchester University Press.
3. Folbre, N. (1994). Who pays for the kids? Gender and the structures of constraint. Routledge.
4. Government of Canada. (2017). Canada's Feminist International Assistance Policy. Government of Canada.
5. International Trade Centre. (2020). SheTrades Initiative: Annual Report 2020. ITC.
6. McKinsey & Company. (2020). Diversity wins: How inclusion matters. McKinsey & Company.
7. Tatarchenko, Y. (2024). The feminist influence on global economy: Redefining power, equity, and prosperity. Bachelor's Thesis, Sumy State University.
8. UN Women. (2018). Progress of the world's women 2018: Families in a changing world. UN Women.
9. United Nations. (2015). Transforming our world: The 2030 agenda for sustainable development. United Nations.
10. World Bank. (2020). Women, business and the law 2020. World Bank Group.
11. World Economic Forum. (2023). Global gender gap report 2023. World Economic Forum.
12. Blau, F. D., & Kahn, L. M. (2017). The gender wage gap: Extent, trends, and explanations. *Journal of Economic Literature*, 55(3), 789-865.

ЄВРОПЕЙСКА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА

Магістрант **Петрова М. Є.**

Магістрант **Токар Р. О.**

Науковий керівник: д.е.н., професор **Перерва П. Г.**

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», Україна

Європейський союз в цей час продовжує стикатися з економічними нерівностями між своїми регіонами [1]. Певні регіони, особливо на сході та півдні, відстають у розвитку порівняно з більш розвинутими регіонами. В умовах зміни клімату та викликів сталого розвитку, існує потреба у програмах, спрямованих на підтримку екологічно чистого розвитку регіонів та зменшення викидів. Зміни в глобальній економіці та конкурентному середовищі вимагають посилення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності регіонів через інвестиції в інновації, освіту та інфраструктуру [2, 3]. Деякі регіони стикаються з демографічними викликами, такими як старіння населення та міграція. Програми регіональної

політики можуть допомогти вирішити ці проблеми через створення робочих місць, покращення доступу до освіти та здоров'я. Таким чином, актуальність цього дослідження підтверджується потребою в подальшому розвитку та підтримці різних регіонів Європейського союзу для забезпечення сталого і збалансованого економічного та соціального розвитку [4].

Європейська регіональна політика має на меті сприяти розвитку різних регіонів Європейського Союзу, зменшенню різниць у рівні економічного розвитку між ними та забезпеченню більш спрямованого та збалансованого зростання всієї Європи. Для досягнення цих цілей Європейська комісія розробляє та використовує різноманітні інструменти та програми [6-9].

Одна з найбільш важливих програм – це Європейський фонд регіонального розвитку (ЄФРР): Це один з основних фінансових інструментів ЄС для здійснення інвестицій у регіональний розвиток та зменшення економічних нерівностей між регіонами. ЄФРР фінансує проекти у сфері інфраструктури, інновацій, підприємництва, освіти, зайнятості та інших галузях. Одна з головних цілей ЄФРР - зменшення різниць у рівні економічного розвитку між різними регіонами Європейського Союзу. Фонд спрямовується на території з низьким рівнем розвитку або з проблемами в економіці. Регіони та міста, які бажають отримати фінансування від ЄФРР, повинні розробляти інвестиційні стратегії та проекти, відповідні пріоритетам фонду. Ці стратегії зазвичай розробляються у партнерстві зі зацікавленими сторонами та затверджуються Європейською Комісією [5]. Європейський фонд регіонального розвитку грає важливу роль у сприянні сталому та збалансованому розвитку регіонів Європейського Союзу, сприяючи економічному зростанню та покращенню якості життя мільйонів людей.

Кохезійний фонд є одним з ключових інструментів Європейського Союзу, спрямованим на зменшення економічних нерівностей та підтримку розвитку менш розвинених регіонів ЄС. Кохезійний фонд спрямований на підтримку розвитку та модернізацію інфраструктури в менш розвинених регіонах Європейського Союзу. Кохезійний фонд фінансує проекти у сферах транспорту, енергетики, захисту довкілля та іншої ключової інфраструктури в менш розвинених регіонах Європейського Союзу [11]. Кохезійний фонд відіграє важливу роль у забезпеченні сталого розвитку всіх регіонів Європейського Союзу та забезпеченні відповідності стандартам інфраструктури та середовища, сприяючи тим самим зростанню життєвого рівня і покращенню якості життя мешканців цих регіонів.

Європейський соціальний фонд - цей фонд спрямований на підтримку зайнятості, підвищення кваліфікації, підтримку соціальної інтеграції та боротьбу з бідністю та соціальним виключенням.

Європейський аграрний фонд регіонального розвитку фонд спрямований на підтримку сільського господарства та розвиток сільських

територій, включаючи інвестиції в інфраструктуру, розвиток сільськогосподарських підприємств та збереження навколишнього середовища.

Європейська територіальна співпраця (Interreg) - це програма співпраці між регіонами різних країн ЄС та країнами-кандидатами у членство. Метою є сприяння обміну досвідом, спільним проектам та інтеграції ринків праці.

Інструменти підтримки малого та середнього підприємництва (SME Instrument) - це частина програми Горизонт 2020, що надає фінансову підтримку та інші послуги для розвитку та комерціалізації інноваційних продуктів та послуг, що розробляються малими та середніми підприємствами.

Ініціатива Intelligent Specialisation (S3), також відома як Стратегія розумної спеціалізації, є ключовим підходом Європейського Союзу до просування інноваційного розвитку та конкурентоспроможності регіонів [12]. Ця ініціатива спрямована на зміцнення основних галузей економіки кожного регіону, використовуючи його унікальні природні, людські та технологічні ресурси. Ініціатива Intelligent Specialisation (S3) сприяє створенню стратегій розвитку регіонів ЄС, які базуються на їхніх унікальних перевагах і спеціалізаціях, зокрема у сфері інновацій та досліджень.

Ініціатива Urban Agenda for the EU (Урбаністична політика для ЄС) є ключовим інструментом Європейського Союзу, спрямованим на покращення управління та розвитку міст і міських територій [13]. Основна мета цієї ініціативи полягає в сприянні сталому розвитку міст, забезпеченні якісного життя для їх мешканців, а також в удосконаленні управління урбаністичними питаннями. Ініціатива Urban Agenda for the EU спрямована на розв'язання конкретних міських проблем та сприяння сталому розвитку міст.

Ці програми є лише деякими з численних інструментів та програм, які використовуються в рамках регіональної політики ЄС для підтримки та розвитку регіонів. Кожна з них має свої особливості, цілі та завдання, спрямовані на різні аспекти регіонального розвитку.

Регіональна політика в Європейському Союзі має велике значення для забезпечення рівномірного розвитку усіх регіонів. Вона спрямована на зменшення різниць у рівні життя та економічного розвитку між регіонами. Європейська регіональна політика надає значні фінансові ресурси на розвиток інфраструктури, стимулювання підприємництва, навчання та інші заходи, спрямовані на підтримку регіонального розвитку. До інструментів підтримки регіонального розвитку можуть входити гранти, кредити, технічна допомога, консультування та інші види допомоги, які допомагають зміцнити потенціал регіонів та підтримати їх у досягненні цілей розвитку. Важливим аспектом регіональної політики є партнерство між різними рівнями управління (національним, регіональним та місцевим), а також між

громадським сектором, приватним сектором та іншими зацікавленими сторонами. Важливим етапом є оцінка результатів програм підтримки та розвитку. Це дозволяє з'ясувати ефективність витрачання коштів, виявляти успішні практики та недоліки для подальшого вдосконалення політики. Важливою складовою регіональної політики є сприяння співробітництву між регіонами, а також обмін досвідом та кращими практиками для досягнення спільних цілей розвитку.

Проведене дослідження підтримки регіонального розвитку підкреслює важливість регіональної політики в контексті створення більш зрівняного та стійкого розвитку всередині Європейського Союзу. В доповіді доведено, що Європейська регіональна політика об'єднує в собі різні аспекти діяльності Європейського союзу щодо сприяння розвитку своїх регіонів. Ця політика має на меті зменшення економічних та соціальних нерівностей між різними регіонами ЄС, сприяючи їхньому сталому розвитку та конкурентоспроможності.

1. Кобелева Т.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення комплаєнсбезпеки промислового підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Харків, 2020. 39 с

2. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства /ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л.-Х.: Віровець А.П. : Апостроф, 2012.-703 с.

3. Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С.72-78.

4. Pererva P.G., Kobieliava T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities // Економічний журнал Одеського політехн. університету. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejoru/2023/No1/43.pdf>.

5. Косенко О.П., Кобелева Т.О., Долина І.В., Матросова В.О., Кобелев В.М. Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних проєктах. Вісник 193 Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 6. С. 77– 83.

THE ROLE OF EDUCATION IN ENSURING ECONOMIC STABILITY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT: LESSONS FROM GERMANY

student **Bohdana Yevdokymova**,

As.Prof. **Inessa Yarova**,

Sumy State University, Ukraine

Prof., **Yevhen Mishenin**,

Institute of Agroecology and Environmental Management of NAAS, Ukraine

The quality of education in Germany is well known worldwide for its organisation and accessibility for all students. The German education system allows students to continue their studies up to university level, regardless of their

family's financial situation. Public schools in Germany - whether primary, secondary or vocational schools - generally do not require tuition fees, making education accessible to all. This contributes to the high international competitiveness of the German education system, making it attractive to students from all over the world.

The dual education system in Germany, which was introduced in 1969 and has since become the basis of vocational education in the country, plays a crucial role in secondary education, providing skilled workers with a combination of theoretical training and practical training in companies. According to the OECD, about 81% of adults aged 25 to 64 in Germany have completed vocational or general secondary education, which is higher than the OECD average of 78%. Also, in the context of the dual system, Germany has a tertiary education attainment rate of 31%, slightly higher than the OECD average of 28% (Germany, 2023). An important step in education was the inclusive education reform implemented in Germany since 2009. The signing of the UN Convention on the Rights of Persons with Disabilities obliged countries to ensure accessible and quality education for all children, including those with special educational needs. Inclusive education involves integrating students with different educational needs into the same classes as other students. This means that children with disabilities study alongside their peers in mainstream schools. These classes provide the necessary support and resources for all students to succeed, regardless of their needs. One key aspect of inclusive education is creating an environment that promotes social cohesion. Students with disabilities have the opportunity to interact and learn with other children, fostering tolerance, understanding, and support for each other (Education, 2023).

Since 2016, the "DigitalPakt Schule" initiative has been a catalyst for significant changes in the German education system, introducing significant investments in the development of digital infrastructure in schools. This initiative was aimed at modernising the technical equipment of schools, providing high-speed Internet and developing digital learning platforms. The plan is to spend about €5 billion on these purposes by 2024. An important aspect of this reform is to ensure equal opportunities for all students. Investing in digital infrastructure reduces the difference in access to modern technology between schools and provides students with a level playing field. In addition, it stimulates the development of digital literacy skills among students, which is essential for their successful adaptation to the modern world (Education, 2023).

Besides, to mitigate the effects of COVID-19 on children's education, Germany introduced the "Catching up after Corona for Children and Youths" program. This initiative, funded by the Federal Government aimed to address learning gaps among pupils. Under Program Pillar 1, the Federal Government allocated Euro 1 billion annually to the Länder, with an equal contribution

expected from each Land. The Länder implemented measures within existing structures to support for students' learning needs. This approach ensured that interventions were specifically designed to address individual learning deficits (Ongoing, 2024). Since 2000, Germany has focused on integrating international standards into its education system, utilizing exchange programs like Erasmus+ and bilateral agreements. These initiatives enable students and educators to engage in international exchanges, internships, and collaborative projects, fostering exposure to diverse teaching methods and educational strategies. Such exchanges enhance the quality of education and bolster Germany's global competitiveness in the education sector by promoting adaptability and competitiveness within the international educational landscape (A comprehensive annual report, 2024).

In 2023, Germany's 7-point drop in the IMD World Competitiveness ranking indicates the need for further reforms in the country. This suggests that the efficiency and adaptability of the education system needs to be improved to meet the requirements of the modern world. For example, it is necessary to introduce digital technologies more actively into the educational process, improve the quality of education and prepare teachers for digital transformation. It is also important to develop innovative approaches to education to ensure the sustainability of the competitiveness of the economy and society as a whole (A comprehensive annual report, 2024).

Table 1 – Germany in The IMD World Competitiveness Ranking 2019-2023 (A comprehensive annual report, 2024)

| Year | Ranking |
|------|---------|
| 2019 | 17 |
| 2020 | 17 |
| 2021 | 15 |
| 2022 | 15 |
| 2023 | 22 |

To address current challenges, in March 2023, the Standing Conference initiated reforms to further align the structural framework of upper secondary education. This response is in line with the political agenda outlined in the "Länder agreement on the common basic structure of the school system and the overall national responsibility of the Länder in central education policy issues" of October 15, 2020 (A comprehensive annual report, 2024).

Ukraine can learn from several important aspects of Germany's educational experience to enhance economic stability and sustainable development. Firstly, the German education system offers parallel educational tracks that allow students to choose between academic and vocational training. This approach ensures flexibility in the education system, accommodating the diverse interests and needs

of students. Additionally, the strong cooperation between educational institutions and the industrial sector in Germany ensures that educational programs meet current labor market demands, leading to a high level of professional preparation for graduates.

Another crucial element is the dual vocational training system, where students receive both theoretical knowledge and practical skills directly in the workplace. This system enhances graduates' readiness for the labor market and reduces youth unemployment. Furthermore, Germany's active investment in education, research, and the development of new technologies is noteworthy. Ukraine can adopt this approach by directing more resources towards supporting innovation and research, which will foster economic growth and increase competitiveness. Finally, the high quality of German education can serve as a model for Ukraine in implementing effective methodologies and strategies to improve education at all levels. Thus, adapting these aspects of the German experience can significantly contribute to the economic stability and sustainable development of Ukraine's education system.

1. Germany: Overview of the education system (EAG 2023), OECD, [Electronic resource] - Mode of access: URL: <https://gpseducation.oecd.org/CountryProfile?plotter=h5&primaryCountry=DEU&treshold=5&topic=EQ>
2. Education and Training Monitor 2023, European Commission, [Electronic resource] - Mode of access: URL: <https://op.europa.eu/webpub/eac/education-and-training-monitor-2023/en/country-reports/germany.html#3-school-education>
3. Ongoing reforms and policy developments, 2024 European Commission, [Electronic resource] - Mode of access: URL: <https://eurydice.eacea.ec.europa.eu/national-education-systems/germany/national-reforms-school-education>
4. A comprehensive annual report and worldwide reference point on the competitiveness of countries, World Competitiveness Ranking 2023 [Electronic resource] - Mode of access: URL: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/>

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Магістрант **Коваленко В. В.**

Магістрант **Коншина Г. С.**

Науковий керівник: д.е.н., професор **Дюжев В. Г.**

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», Україна

Соціальне партнерство в міжнародному менеджменті є поняттям, яке описує співпрацю між різними соціальними групами і секторами (наприклад, урядом, роботодавцями та профспілками) з метою вирішення соціально-

економічних питань і проблем. В рамках соціального партнерства представники цих груп обговорюють та узгоджують стратегії, політики та програми, спрямовані на забезпечення розвитку та покращення умов праці, соціального захисту, забезпечення прав людини та інші аспекти життя суспільства. В міжнародному менеджменті соціальне партнерство може виявлятися у формі спільних домовленостей, колективних угод, консультаційних процесів тощо. Це важливий елемент для забезпечення стабільності, розвитку та соціального благополуччя в країнах.

Важливість та актуальність дослідження особливостей соціального партнерства в сфері міжнародного менеджменту визначається зростанням міжнародної торгівлі та інвестицій створює потребу в співпраці між урядами, бізнесом та громадським сектором для досягнення глобальних цілей сталого розвитку [1, 2]. Підприємства все більше усвідомлюють свою роль у сприянні соціальному добробуту та вирішенні соціальних проблем, що стає невід'ємною частиною їх стратегій управління. Забезпечення справедливих умов праці, включаючи права працівників, безпеку та охорону здоров'я, стає важливим аспектом діяльності бізнесу в умовах глобальної конкуренції [3]. Споживачі все більше віддають перевагу продуктам та послугам компаній, які демонструють соціальну відповідальність та підтримують цінності, важливі для них. Уряди та міжнародні організації впроваджують політики та стандарти, спрямовані на підтримку соціального партнерства та вирішення глобальних проблем [4, 5]. Дослідження цих факторів вимагає розвинутої стратегії соціального партнерства в міжнародному менеджменті для забезпечення сталого розвитку та сприяння громадському добробуту.

Соціальне партнерство в сфері міжнародного менеджменту відображає співпрацю та взаємодію між різними суб'єктами, такими як уряди, міжнародні організації, приватні компанії та громадські організації, з метою досягнення спільних цілей, особливо у сферах соціального розвитку, охорони навколишнього середовища та сталого економічного зростання [2]. Соціальне партнерство в сфері міжнародної економіки відрізняється від партнерства на національному рівні через свою масштабність, складність і багатонаціональність, складність та специфіку міжнародних відносин. Сфера міжнародної економіки охоплює країни з різними політичними, економічними, і культурними умовами. Соціальне партнерство на міжнародному рівні стикається з великими масштабами та складністю, оскільки воно охоплює багато країн і акторів [8, 9]. Особливості соціального партнерства в міжнародних економічних відносинах, на наш погляд, можуть бути зведені до наступних положень.

У міжнародній економіці соціальне партнерство може охоплювати велику кількість країн, компаній та неурядових організацій. Воно може

включати угоди та ініціативи, спрямовані на вирішення глобальних проблем, таких як кліматичні зміни, торгівля, права людини та праці.

Соціальне партнерство в міжнародній економіці вимагає поєднання та злагодження інтересів різних учасників, таких як уряди, бізнес-структури та громадські організації. Це передбачає здатність учасників міжнародних бізнес-процесів до компромісів та спільних дій для досягнення спільних цілей.

Успішне соціальне партнерство вимагає відкритості та прозорості взаємодії між учасниками. Це означає відкрите обговорення цілей, стратегій та результатів спільних ініціатив. Різноманітність культурних та мовних контекстів може становити виклик для ефективного спілкування та розуміння між учасниками соціального партнерства. Партнерство має враховувати різноманітність поглядів та підходів різних учасників. Це може включати різні культурні, політичні та економічні контексти учасників.

Важливо, щоб рішення приймалися спільно та на основі консенсусу між усіма сторонами. Це сприяє підтримці та виконанню узгоджених стратегій. Кожен учасник соціального партнерства несе відповідальність за досягнення цілей та виконання узгоджених дій. Це вимагає взаємного довіри та відповідальності перед партнерами. Соціальне партнерство на міжнародному рівні спрямоване не лише на економічні аспекти, але й на соціальні та людські питання, такі як права людини, стандарти фахового спрямування, соціальний захист та інші аспекти. Соціальне партнерство в міжнародній економіці може бути спрямоване на розв'язання важливих глобальних проблем, таких як бідність, нерівність, екологічні проблеми та права людини.

З урахуванням швидких змін у міжнародному економічному середовищі важливо мати гнучкість та готовність до адаптації стратегій соціального партнерства. В умовах міжнародної економіки важливо забезпечити узгодження інтересів різних учасників, щоб досягти спільних цілей. Це може включати вироблення компромісів між різними сторонами з різними поглядами та підходами.

Соціальне партнерство сприяє створенню сприятливого середовища для співпраці та інновацій в міжнародній економіці. Соціальне партнерство в міжнародній економіці зазвичай спрямоване на боротьбу з глобальними викликами, такими як зміна клімату, бідність, міграція, ядерна безпека та інші.

Управління соціальним партнерством на міжнародному рівні може виявитися складним завданням через велику кількість учасників та різноманітність їхніх інтересів. Ефективне координація та управління можуть вимагати розвинутих навичок міжкультурної комунікації та лідерства.

Розвиток міжнародних нормативних основ є важливим для успішного функціонування соціального партнерства в міжнародній економіці. Це може включати угоди, конвенції та рекомендації міжнародних організацій, таких як Міжнародна організація праці, Світова торгова організація та ООН. Зауважимо, що соціальне партнерство в міжнародній економіці часто підтримується та координується вказаними міжнародними організаціями [5].

Виявлені особливості показують, що соціальне партнерство в міжнародній економіці вимагає взаємодії та співпраці між різними суб'єктами з метою досягнення спільних цілей, забезпечуючи при цьому відкритість, взаємодію та взаємну підтримку між учасниками. Усі ці особливості вказують на складність та важливість соціального партнерства в міжнародній економіці, а також необхідність ефективного співробітництва та координації між різними зацікавленими сторонами для досягнення спільних цілей.

В якості висновку можемо констатувати, що соціальне партнерство в міжнародній економіці є важливим інструментом для досягнення збалансованого і стійкого розвитку, сприяючи спільним зусиллям різних учасників у вирішенні глобальних проблем та досягненні спільних цілей. Соціальне партнерство виявляється ключовим елементом успішного міжнародного менеджменту.

Співпраця між різними суб'єктами, такими як уряди, бізнес, громадські організації та активісти, є необхідною для вирішення складних проблем та досягнення сталого розвитку. Соціальне партнерство сприяє створенню стійких та тривалих взаємовідносин між різними сторонами. Це допомагає уникнути конфліктів та сприяє розвитку довіри між учасниками.

1. Косенко О.П., Кобелева Т.О., Долина І.В., Матросова В.О., Кобелев В.М. Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних проектах. Вісник 193 Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 6. С. 77– 83.

2. Кобелева Т.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення комплаєнсбезпеки промислового підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Харків, 2020. 39 с

3. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства /Товажнянський В.Л.-Х.: Віровець А.П. : Апостроф, 2012.-703 с.

4. Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С.72-78.

5. Pererva P.G., Kobieliava T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities // Економічний журнал Одеського політехн. університету. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2023/No1/43.pdf>.

INTEGRATION OF UKRAINIAN EDUCATION INTO THE GLOBAL EDUCATIONAL SPACE

student **Bohdana Yevdokymova**, ,

As.Prof. **Inessa Yarova**,.

Sumy State University, Ukraine

Prof. **Yevhen Mishenin**,.

Institute of Agroecology and

Environmental Management of NAAS, Ukraine

In an increasingly interconnected world fraught with complex geopolitical tensions and unforeseen global crises, the imperative for collaboration and integration within the realm of education has reached unprecedented heights. The events of recent years, from the onset of the COVID-19 pandemic to the destabilizing actions of external aggressors, have underscored the need for nations to unify their educational efforts and adapt to evolving challenges collectively. Against this backdrop, the integration of Ukraine's educational system into the global arena emerges not only as a strategic necessity but also as a pathway to resilience and progress in the face of adversity. This integration represents a pivotal step towards fostering international cooperation, leveraging collective expertise, and ensuring the preparedness of future generations to navigate an increasingly interconnected and complex world.

The purpose of the research is to examine the current status of Ukrainian education within the global context, identify barriers and challenges hindering its integration, explore potential strategies for fostering collaboration and cooperation with international educational institutions, and propose recommendations for enhancing Ukraine's participation in the global educational arena.

Education serves as the foundational pillar of the new economy, acting not only as a vital source of the workforce needed to drive economic infrastructure but also as a continually expanding market for services. Currently, the integration of Ukrainian education into the global educational space is of particular relevance and significance, reflecting its alignment with European values and principles and becoming one of the key strategic objectives. Ukraine, recognizing the necessity of adapting to contemporary challenges and standards, is actively working towards integrating its educational system into the global context.

The process of integrating the Ukrainian education system into the European context has deep historical, political, and economic roots. It began with historical connections and the influence of European educational models on the Ukrainian education system. Political events, such as Ukraine's accession to the Bologna Process in 2005 and the signing of the Association Agreement with the European Union in 2014, played a significant role in fostering integration by

paving the way for the harmonization of educational standards and qualification recognition (Kruglov, 2023).

Integration into this space enhances mobility, knowledge exchange, and innovation, improving education quality. Systematic efforts to modernize Ukraine's education system in line with EU standards require involvement from government, educational institutions, civil society, and international partners. Implementing international standards, promoting intercultural exchange, and deepening academic ties are strategic for Ukrainian education. Aligning national goals with global trends expands opportunities for students, researchers, and educators, fostering learning, research, and professional growth (Kruchek, 2021).

The Russian military invasion of Ukraine has posed significant challenges to the country's education system. One of the most pressing challenges arising from the conflict is the widespread destruction and damage inflicted upon educational institutions across conflict zones. Schools, universities, and other educational facilities have been targeted, leading to the displacement of teachers and students and the disruption of the educational process. The resulting instability threatens the access to quality education for thousands of children.

Another significant challenge is the forced displacement of educators and students from conflict-affected areas to safer regions within Ukraine or abroad. This mass migration disrupts the continuity of learning, creates logistical hurdles for both teachers and students, and necessitates the adaptation to new educational environments. The loss of familiar surroundings and support networks further compounds the difficulties faced by displaced individuals in accessing education.

Economically, the conflict has strained Ukraine's resources, leading to budget cuts and reduced funding for education. As a result, educational institutions face financial constraints, hindering their ability to provide adequate resources, infrastructure, and support for students and staff. In 2024, Ukraine faces numerous challenges, including low levels of budgetary funding. According to data from the Ministry of Education and Science of Ukraine, in 2023, the budgetary financing of education amounted to only 3.5% of the country's GDP, significantly lagging behind average Central European standards (Kruchek, 2021).

Another issue is the insufficient quality of education. Over the past years, only about half of high school graduates have achieved a sufficient level of knowledge in subjects tested by the External Independent Evaluation for admission to higher education institutions. This underscores the need for improvement in teaching methods and the professional development of teachers.

Furthermore, a significant problem is the unequal access to quality education in different regions of Ukraine. For instance, rural areas and small towns often lack modern educational institutions and suffer from a shortage of qualified teachers. The unstable political situation poses a challenge, as frequent changes in

educational policies complicate long-term planning and implementation of strategies in the education sector.

To enhance the integration processes of the Ukrainian education system into the European educational space, several key strategies can be considered. One of the key strategies to achieve this goal is the harmonization of standards and quality criteria. This involves actively working to align Ukrainian educational standards with those of Europe, including adapting national educational programs and implementing a unified system for evaluating the quality of education that meets European standards. This step is crucial for mutual recognition of qualifications and will create a conducive environment for student and academic mobility.

Increased international cooperation also plays a significant role in this process. Strengthening ties with European countries in the fields of education and science will facilitate the integration of the Ukrainian education system into the European educational space. This includes student and teacher exchanges, joint research projects, and the organization of collaborative educational programs, fostering the exchange of experience and knowledge (Kruchek, 2021).

Enhancing student and teacher mobility is essential for deepening the integration of the Ukrainian education system into the European space. This can be achieved through exchange programs, internships abroad, and participation in international scientific events. Increasing bilingualism in education by expanding the number of programs and courses taught in both Ukrainian and English also plays a crucial role in attracting foreign students and teachers.

The development of Ukraine's modern education sector and its engagement with international educational standards and practices are crucial prerequisites for ensuring the country's competitiveness in the context of globalization. In the context of the country's emergence on the global education stage, it is important to prioritize the adaptation of education policies, programs, and practices to international standards and trends.

1. Kruglov V. V. (2023) Integration Of The Educational System Of Ukraine Into The European Educational Space: Challenges And Opportunities [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/375775060_INTEGRACIA_OSVITNOI_SISTEMI_UKRAINI_V_EVROPEJSKIJ_OSVITNIJ_PROSTIR_VIKLIKI_TA_MOZLIVOSTI

2. Kruchek O. (2021) Integration Of National Education Into The European Educational Space: Problems And Prospects Of Development [Electronic resource]. – Mode of access: <https://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-natsionalnovi-osviti-u-evropeyskiy-osvitniy-prostir-problemi-ta-perspektivi-rozvitku/viewer>

**THE IMPACT OF HOFSTEDE'S CULTURAL DIMENSIONS ON
INDIVIDUAL AND PROFESSIONAL PATHS OF UKRAINIAN MIGRANTS
IN SWITZERLAND**

Student **Cherkai K. O.**,
Senior lecturer, **Tarasenko S.V.**,
Sumy State University, Ukraine
Adiunkt, **W.Duranowski**
Opole University, Poland

Gert Hofstede developed a model of cultural dimensions that is used to analyze the impact of culture on individuals' behavior across different cultures. This model comprises six core dimensions. To understand the potential influence of culture, we examine the impact of these parameters on the individual and professional paths of Ukrainian migrants in Switzerland (see Table 1).

Table 1 – Comparison of Cultural Dimension Scores of Switzerland and Ukraine According to Hofstede's Model (The Culture, 2023)

| Dimensions | Parameter indicators | |
|---|----------------------|---------|
| | Switzerland | Ukraine |
| Power distance | 34 | 92 |
| Individualism | 79 | 55 |
| Motivation towards, achievement and success | 70 | 27 |
| Uncertainty avoidance | 58 | 95 |
| Long term orientation | 42 | 51 |
| Indulgence | 66 | 14 |
| Masculinity/Femininity | 70 | 27 |

Switzerland has a low power distance. This may mean that migrants will experience a sense of equality in interactions with authorities or management, fostering openness in relationships. In professional activities, this also has an impact, as companies in Switzerland typically have a horizontal management structure. Thus, Ukrainians who are accustomed to more hierarchical systems will need some time to adapt.

The individualism scores do not have a significant gap, but since Switzerland has a relatively high score, Ukrainian migrants may feel a need for independence and personal achievement, necessitating self-management skills. In the business environment, personal responsibility and initiative are prioritized,

which may be new for Ukrainians who migrated to Switzerland, as team work is more valued in Ukraine.

Analyzing the data on motivation for achievement and success, Switzerland has a high score, indicating that on an individual level, this can manifest in decisiveness and high ambitions. In the professional environment, decisiveness, fairness, competitiveness, and productivity are expected. Ukrainians are accustomed to downplaying their achievements, and dominant behavior and high ambitions are usually accepted only in leadership positions and generally not among ordinary employees.

Regarding uncertainty avoidance, Switzerland has a medium level, indicating that migrants should be prepared for a certain level of risk. However, in the case of Ukrainian migration to Switzerland, this won't be an issue, as the uncertainty avoidance level in Ukraine is much higher. In work-related matters, the Swiss are usually well-structured and have future plans, contributing to the success of companies.

One of Hofstede's dimensions is long-term orientation. Switzerland has a high index in this category, emphasizing the importance of stability and gradual development. In work-related matters, innovation and effectiveness are valued, which can influence migrants to acquire new skills and pursue career development.

In terms of indulgence, the countries differ significantly. Switzerland has a moderate level of indulgence, indicating that the Swiss can balance work and personal life. Ukrainians in Switzerland will have to learn to feel more freedom in expressing their emotions and needs, as their culture is more restrained, with less emphasis on leisure and more control over satisfying desires. In the workplace, there is a healthy balance between work and rest, vacations, and breaks, which generally contributes to company well-being.

Masculinity, which shows what values are considered more important in society, is another key indicator. Switzerland has a relatively high level of masculinity, representing a society that values confidence, heroism, achievements, and material rewards for success. In contrast, Ukraine has a low level, indicating a preference for cooperation, modesty, caring for the weak, and overall quality of life. On an individual level, this can be seen in personal achievements and quality of life. In the business environment, Swiss culture values competitiveness, but also maintains the importance of cooperation, which may seem unusual to Ukrainians used to their own working culture.

Overall, knowledge of cultural dimensions can indeed help migrants with successful adaptation. Key areas for adaptation for Ukrainians in Switzerland include developing skills such as self-management, communication, strategic thinking, and balancing personal life and work. Adaptation in Switzerland can be challenging for almost all nationalities, and for Ukrainians, it may be one of the

most difficult country for migration, as we have determined and concluded using Hofstede's model.

The Culture Factor. Country comparison tool. Switzerland-Ukraine (2023). URL: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison-tool?countries=switzerland%2Cukraine> (accessed: 22.05.2024).

WAYS TO INCREASE THE EXPORT POTENTIAL OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN TRADE WITH POLAND

As.Prof. **Domashenko M. D.**

Student **Kursova A**

Sumy State University, Ukraine

Student **Koritova T.P.**

Slovak Technical University, Slovakia

World trade is important in terms of its size in international economic relations. The entry of Ukraine's economy into the system of world economic relations necessitates the study of the basis on which the possibilities of Ukrainian exports should develop.

The potential of a country depends on the volume of goods and services that can be produced in the economic and social sphere and sold with the greatest benefit for the country.

Ukraine has always had and still has significant export potential. The main place of export potential is occupied by the products of the agro-industrial complex. The export potential of other industries is used in smaller volumes.

There are a number of state and non-governmental ways to improve export relations between Ukraine and Poland.

1) Government procedures [1]. The governments of Ukraine and Poland can sign trade agreements that will help eliminate tariff and non-tariff barriers to trade, simplify customs procedures and ensure free access to the markets of both countries.

Key steps to conclude and support a trade agreement between Ukraine and Poland [2]:

-Before signing a trade agreement, it is necessary to study the markets of both countries: analysis of trade flows, competitive advantages, investment climate and other factors affecting trade between the two countries;

-Negotiations: Representatives of Ukraine and Poland meet to discuss and agree on the terms of the trade agreement. Various issues of mutual trade are discussed, including the elimination of tariff barriers, the development of rules and

regulations, the protection of intellectual property rights and the attraction of investments;

-Signing the agreement: If the negotiations are successful and the terms of the trade agreement are agreed, the agreement is signed by representatives of both countries. It is a legal document that defines the obligations and rights of both parties in the field of trade;

- ratification and implementation. Once signed, the trade agreement must be ratified by the parliaments of both countries. Once ratified, the agreement enters into force and is implemented. Each country is responsible for coordinating and implementing the measures at the national level necessary for the implementation of the agreement.

-support and promotion. Once a trade agreement has been signed and ratified, it is important to effectively maintain and promote the agreement. This includes promotional activities, organizing trade exhibitions and fairs, promoting trade relations, and other activities aimed at increasing mutually beneficial trade and cooperation between enterprises in both countries.

The successful conclusion and maintenance of trade agreements between Ukraine and Poland contributes to an increase in exports and export potential of enterprises of both countries. This creates favorable conditions for the development of trade and economic relations and mutual prosperity.

-Support for exporters: the state can provide financial, advisory and information support to Ukrainian exporters, in particular through the creation of export financing, support and insurance schemes. The exporter support process includes, among other things, the following elements:

1. Information support. Provide exporters with up-to-date information, details, potential opportunities and requirements for the Polish market. This includes market research, analysis of trends and the competitive landscape, and preparing and disseminating information on changes in legislation and regulations.

2. Advisory support. Providing consulting services to exporters on issues related to export activities, such as developing marketing strategies, selecting the best means of transportation, pricing and logistics. This includes support such as one-on-one consultations, training, and workshops.

3. Financial support. Providing exporters with financial support for export activities. This is financial support for marketing activities, participation in exhibitions and fairs, organization of fairs and other events aimed at promoting products on the Polish market.

4. Establishing contacts with partners and contacts for export, establishing new business contacts and partnerships, assistance in finding distributors and buyers. This includes the organization of business missions, forums, exhibitions and other events to promote acquaintance and exchange of experience between Ukrainian and Polish companies.

5. Lobbying and advocacy activities. Conducting lobbying activities at the level of government and institutions, protecting the interests of Ukrainian exporters, helping to create favorable conditions for exports, resolving trade disputes and problems in the export process.

6. Marketing support. This includes activities aimed at promoting the sale of products, such as preparing marketing materials, participating in fairs and advertising campaigns.

Export promotion is an important tool for the development of trade and economic relations between Ukraine and Poland. Export promotion helps Ukrainian companies to enter new markets, increase export volumes and increase competitiveness in foreign markets.

7. Participation in joint projects. Ukraine and Poland can jointly implement investment and infrastructure projects to facilitate bilateral trade. Such joint projects include the creation of joint ventures, the development of transport infrastructure, and support for scientific and technical research.

Participation in joint projects allows Ukrainian companies to enter new markets, expand the range of products, use common resources and experience with Polish partners and increase their international competitiveness.

2) Non-governmental methods: establishing business contacts and partnerships. Through business contacts and participation in fairs, trade missions and forums, companies and entrepreneurs of both countries can actively interact, find new partners and expand their markets.

The detailed process of establishing business contacts and partnerships includes the following steps:

- market research. Research of potential sales markets and identification of companies interested in cooperation, analysis of market trends, competition, demand for products and services, market needs for innovations and new solutions [3];

- network. Participation in business networks such as chambers of commerce, associations, exhibitions and conferences. Attend events where you can meet potential partners, exchange experiences and ideas, and establish personal contacts with key market players;

- build mutually beneficial relationships. Build relationships with potential partners such as distributors, retailers, and joint ventures. Discuss common goals and define the scope of cooperation, production and supply of products, terms of cooperation and mutual benefit;

- build long-term relationships. Maintain long-term relationships with partners, create mutually beneficial conditions for cooperation, and build trust. This includes the joint formation of development strategies, the joint implementation of marketing and promotion, the exchange of experience and technologies, and joint participation in projects and programs;

-we support and expand cooperation. We monitor market trends and developments, analyze the effectiveness of joint activities, constantly communicate with partners, form strategies and develop cooperation. We are expanding our contacts, looking for new opportunities for joint projects and programs, identifying potential markets and sectors where we can expand our presence.

To increase the export potential of Ukrainian companies trading with Poland, it is important to develop business contacts and cooperation. In this way, we will be able to attract new partners, expand the scope of activities, ensure stable and long-term cooperation and increase our competitiveness in the international market.

1. Merzliak, A. V., and Skryabina, D. S. State mechanism for increasing the competitiveness of Ukraine's exports. State and regions. Series : Public Administration. 2014. № 3. P. 65-71.

2. Domashenko, M., Glushchenko, D., Domashenko, V. (2024). CURRENT CHALLENGES AND THREATS OF THE INTERNATIONAL ACTIVITIES OF UKRAINIAN COMPANIES. Socio-Economic Relations in the Digital Society, 1(51), 21-34. <https://doi.org/10.55643/ser.1.51.2024.551>
<https://ser.net.ua/index.php/SER/article/view/551/529>

3. Domashenko V., Khussainova A., Morozova D. EU FINANCIAL AND HUMANITARIAN SUPPORT TO UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE CHALLENGES OF WAR // Mechanisms for combating modern challenges and threats: lessons from the EU for Ukraine: materials of the International Scientific and Practical Conference, Sumy, March 30-31, 2023 / by General ed. V.Yu. Shkola, M.D. Domashenko - Sumy: Sumy State University, 2023. P. 18-20
https://mev.biem.sumdu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/08/Conference_proceedings_-MSMST_30-31.03.2023-2.pdf

Наукове видання

**INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS
AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК**

Матеріали
V Міжнародної науково-практичної конференції
(Суми, Україна, 23 травня 2024 року)

Відповідальний за випуск Ю. М. Петрушенко
Комп'ютерне верстання М. Д. Домашенко

Стиль та орфографія авторів збережені.

Організаційний комітет і редакційна колегія не несуть
відповідальності за зміст поданих матеріалів.

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 6,51. Обл.-вид. арк. 9,49.

Видавець і виготовлювач
Сумський державний університет,
вул. Харківська, 116, м. Суми, 40007
Свідчення суб'єкта видавничої справи ДК № 3062 від 17.12.2007.