ЄВРОПЕЙСЬКА БЕЗПЕКА: ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЄС



За загальною редакцією
проф. А. О. Задої та
проф. С. О. Федулової



Задоя
Анатолій Олександрович,
доктор економічних наук, професор, професор кафедри глобальної економіки Університету імені Альфреда Нобеля. Має багаторічний досвід викладацької на дослідницької роботи в університетах України та Європи. Автор більше 350 наукових робіт. Заслужений працівник народної освіти України.

Федулова
Світлана Олександрівна,
доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри глобальної економіки Університету імені Альфреда Нобеля. Досвідчений викладач і науковець. Керівник та учасник багатьох міжнародних проєктів Erasmus+. Автор більше 190 наукових робіт.



ANU
Alfred Nobel University
duan.edu.ua

Alfred Nobel University

ЄВРОПЕЙСЬКА БЕЗПЕКА: ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЄС

За загальною редакцією
А. О. Задої та С. О. Федулової

Дніпро, 2026

УДК 327.5 (4)
Є 26

Рекомендовано Вченою радою Університету імені Альфреда Нобеля, протокол №5 від 30 червня 2026 р.

Рецензенти:
Ю. Є. Петруня,
доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Університету митної справи та фінансів
В. Л. Осецький,
доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії, мікро- та макроекономіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка
О. В. Гаврилюк,
доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет»

Є 26 Європейська безпека: забезпечення конкурентоспроможності ЄС: монографія [Електронне видання]. За загальною редакцією проф. А. О. Задої та С. О. Федулової. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2026. 473 с. https://doi.org/10.32342/eucompet/978-966-434-633-4

У монографії комплексно досліджено трансформацію європейської безпеки в умовах глобальної нестабільності, геополітичних зрушень, технологічної конкуренції та структурних економічних викликів XXI століття. Обґрунтовано, що конкурентоспроможність Європейського Союзу дедалі більше визначається не лише економічними показниками, а й здатністю забезпечувати стратегічну автономію, технологічний суверенітет, інституційну стійкість, соціальну згуртованість і правову адаптивність. Розкрито взаємозв'язок між безпековою архітектурою ЄС, інноваційним розвитком, цифровізацією, ринком праці, сталими фінансами, корпоративно-технологічною модернізацією та правовим забезпеченням євроінтеграційних процесів. Особливу увагу приділено ролі України у новій системі європейської безпеки, її інтеграції до економічного та правового простору ЄС, а також можливостям відновлення конкурентних переваг у контексті післявоєнної трансформації.

ISBN 978-966-434-633-4

Співфінансується Європейським Союзом

Фінансується Європейським Союзом. Однак висловлені погляди та думки належать лише автору (авторам) і не обов'язково відображають погляди Європейського Союзу чи Європейського виконавчого агентства з освіти та культури (EACEA). Ні Європейський Союз, ні EACEA не можуть нести відповідальність за них.

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

© А. О. Задоя, С. О. Федулова, 2026
© Університет імені Альфреда Нобеля, 2026

ISBN 978-966-434-633-4

Зміст

Передмова **6**

Вступ **8**

Розділ 1. Європейська безпека: пошук балансу між безпекою та конкурентоспроможністю **11**

Глава 1. Європейська безпека та європейська конкурентоспроможність: взаємодія та взаємозалежність процесів **12**

Глава 2. Політико-економічні детермінанти європейської безпеки у 2020-х роках **32**

Глава 3. Сталі фінанси в оновленій архітектурі європейської безпеки **47**

Глава 4. Інфраструктура якості в країнах ЄС як основа забезпечення конкурентоспроможності та безпечності товарів та послуг **67**

Розділ 2. Корпоративно-технологічний розрив у Європі та шляхи його подолання **88**

Глава 5. Глобальна інформаційно-мережева економічна система в мінливому світі **89**

Глава 6. Діалектика глобальної економічної безпеки через призму міжнародного регулювання технологій-блокчейн **109**

Глава 7. Розвиток транспортної інфраструктури в країнах Європейського Союзу: багатовимірний підхід **131**

Глава 8. Впровадження бізнес-інновацій на підприємствах ЄС у контексті сталої конкурентоспроможності Європи **148**

Розділ 3. Інновації в Європі та Україні: зміни для відновлення конкурентної переваги **167**

Глава 9. Формування державної політики сприяння розвитку штучного інтелекту як фактор зростання конкурентоспроможності країн Європи **168**

Глава 10. Цифровізація інвестиційного процесу: діалектика нових можливостей та загроз **189**

Глава 11. Механізм регулювання зовнішньої заборгованості держав у контексті забезпечення їх боргової безпеки **208**

Глава 12. Компетентнісна перебудова МСП як механізм посткризового розвитку та інтеграції України у стратегічні сектори ЄС **233**

Розділ 4. Майбутнє праці в Європі та Україні: автоматизація, перекваліфікація та майбутня географія зайнятості **250**

Глава 13. Ринок праці в ЄС: від макроекономічних трендів до інституційного регулювання **251**

Глава 14. Соціально-економічна згуртованість громад як основа інтеграції до європейського простору **277**

Глава 15. Автоматизація як чинник структурних змін зайнятості в Європі та Україні в умовах технологічного переходу **304**

Глава 16. Вплив зовнішньої та внутрішньої міграції на ринок праці України в контексті глобальних змін **321**

Розділ 5. Стратегічна автономія ЄС в умовах змінного геополітичного середовища **338**

Глава 17. Майбутня архітектура європейської безпеки: дилеми та виклики стратегічної автономії ЄС **339**

Глава 18. Арктична політика ЄС: від «арктичної винятковості» до стратегічної автономії в умовах сек'юритизації регіону **360**

Глава 19. Кон'юнктурні особливості формування інноваційного потенціалу національної економіки в умовах євроінтеграційних процесів **385**

Розділ 6. Проблеми та перспективи правового забезпечення інтеграції України до економічної системи Європейського Союзу **406**

Глава 20. Верховенство права як засадничий принцип побудови ринкової економіки: погляд крізь призму правових цінностей ЄС **407**

Глава 21. Фактори сталого розвитку та їх врахування у процесі формування сучасного економічного законодавства України **424**

Глава 22. Економічний вимір стійкості: правові засоби посилення у контексті адаптації до права ЄС **439**

Глава 23. Компаративний аналіз правового забезпечення розвитку солідарної економіки в Україні та Франції **452**

Автори **470**

Передмова

Глобальна економіка все більше перетворюється на арену протистояння різних за політичною силою та місцем у світовій торгівлі держав, які намагаються досягти вигідних для національних суб'єктів господарювання умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності, вдаючись до використання різних практик, у тому числі недоброчесних, що порушує засади економічної конкуренції та перетворює міжнародний ринок у осередок нестабільності та безпекових викликів.

У зв'язку з цим поступово фактор конкурентоспроможності стає вирішальним у виборі країнами світу методів та засобів правового регулювання релевантних цілям економічної безпеки. Системно-функціональний зв'язок конкурентоспроможності із сферою економічної безпеки також становить основу правового моделювання, що має на меті формування сценаріїв розвитку економічних відносин із урахуванням реальних та потенційних загроз, спираючись на механізм управління ризиками.

Відтак, реформування правового забезпечення економічної політики за безпековим виміром стає пріоритетом сучасних змін, які відбуваються у правових системах більшості країн світу та наддержавних об'єднань. У зв'язку з цим особливої уваги заслуговують політико-правові трансформації, що відбуваються у Європейському Союзі, у центрі яких знаходяться питання захисту економічних інтересів Союзу, в цілому, та держав-членів, зокрема. Сучасні геополітичні та геоекономічні виклики зумовлюють пошук ефективних рішень, здатних врівноважити торговельний оборот, убезпечити Єдиний ринок від потоку товарів, що є результатом практики надвиробництва, стимульованих третіми державами, зменшити стратегічні залежності у глобальних ланцюгах постачання, впровадити механізм обумовленості у правовий режим іноземних інвестицій тощо.

Виконання Україною міжнародних зобов'язань у сфері європейської інтеграції вочевидь має передбачати поступову інтеграцію у архітектуру економічної безпеки Європейського Союзу, на що, між іншим, звертає увагу Європейська Комісія у Спільному Повідомленні Європейської Комісії до Європейського Парламенту та Ради «Зміцнення економічної безпеки ЄС» від 03.12.2025. Зокрема, артикульовано наголошується на тому, що країни-кандидати мають відображати підхід

Європейського Союзу до економічної безпеки та, за необхідності, поступово узгоджувати своє законодавство із законодавством Європейського Союзу, що має значення для досягнення цілей економічної безпеки.

Вбачається, що наближення національної системи економічної безпеки має відбуватися на ідейно-ціннісних орієнтирах та засадничих елементах концепцій «відкритої стратегічної автономії» та «технологічного суверенітету», які увійшли у чинну методологію формування механізму проактивного реагування ЄС на зовнішні та внутрішні загрози.

Вищезазначені та інші ключові аспекти означеної наукової проблематики знайшли висвітлення у межах цієї колективної монографії, яка об'єднала широке коло фахівців із різних галузей науки. Маємо сподівання, що представлені у цьому дослідженні ідеї, погляди та висновки знайдуть логічне продовження у подальших наукових розвідках та стануть предметом конструктивної наукової полеміки.

Володимир УСТИМЕНКО,
член-кореспондент НАН України,
член-кореспондент НАПрН України,
доктор юридичних наук, професор,
заслужений юрист України,
директор Державної установи
«Інститут економіко-правових досліджень
імені В. К. Мамутова Національної академії наук України»

Вступ

Початок третього десятиліття XXI століття ознаменувався для Європи переходом до якісно нового етапу розвитку, у якому питання безпеки та конкурентоспроможності перестали бути окремими напрямами політичного й економічного аналізу та перетворилися на взаємопов'язану систему стратегічного виживання і розвитку. Повномасштабна війна Росії проти України, енергетичні кризи, геополітична фрагментація, прискорення технологічної конкуренції між глобальними центрами сили, зростання ролі штучного інтелекту, цифрових платформ, блокчейн-регулювання, а також трансформація міжнародної торгівлі поставили перед Європейським Союзом безпрецедентне завдання: одночасно гарантувати безпеку, підтримувати економічну стійкість і відновлювати глобальну конкурентоспроможність.

У сучасних умовах безпека Європи вже не може розглядатися виключно у військово-політичному вимірі. Вона дедалі більше охоплює енергетичну, технологічну, фінансову, інституційну, соціальну та правову складові. Конкурентоспроможність, своєю чергою, перестає бути лише характеристикою продуктивності чи інноваційності економіки, а дедалі виразніше постає як функція здатності суспільства та інституцій адаптуватися до системних криз, забезпечувати стратегічну автономію, підтримувати технологічний суверенітет і зберігати соціальну згуртованість. Саме тому сучасна архітектура європейської безпеки формується на перетині економічної політики, інноваційного розвитку, інституційної якості, соціальної політики та правового регулювання.

Європейський Союз опинився перед подвійним викликом. З одного боку, необхідно реагувати на зовнішні загрози – військову агресію, геоекономічний примус, руйнування усталених глобальних логістичних і фінансових ланцюгів. З іншого – долати внутрішні структурні проблеми: корпоративно-технологічне відставання від США та Китаю, демографічний тиск, неоднорідність ринку праці, інвестиційні розриви, фрагментарність інноваційних екосистем та залежність від критичних ресурсів. За цих умов концепція стратегічної автономії ЄС набуває не лише безпекового, але й економічного значення, формуючи нову модель європейського розвитку, де конкурентоспроможність стає складовою

безпеки, а безпека – передумовою довгострокового економічного зростання.

Особливої актуальності ця проблематика набуває для України, яка в умовах війни, масштабної економічної трансформації та євроінтеграції стає не лише об'єктом безпекової політики ЄС, а й важливим елементом майбутньої європейської архітектури безпеки. Україна дедалі більше інтегрується до економічного, інституційного та правового простору Європейського Союзу, що вимагає переосмислення механізмів конкурентоспроможності, інноваційного розвитку, соціальної адаптації, правової гармонізації та економічної стійкості.

Ця монографія є спробою комплексного міждисциплінарного осмислення сучасної європейської безпеки через призму забезпечення конкурентоспроможності ЄС. Її концептуальна логіка базується на припущенні, що у XXI столітті стійкість Європи визначатиметься не лише військовими союзами чи політичними деклараціями, а насамперед здатністю інтегрувати економічну політику, інновації, технології, фінансові механізми, ринки праці, інфраструктуру та правові інститути у єдину систему стратегічної адаптації.

Структура монографії охоплює шість взаємопов'язаних тематичних блоків.

Перший розділ присвячений концептуальному осмисленню взаємозалежності безпеки та конкурентоспроможності, аналізу політико-економічних детермінант сучасної Європи, ролі сталих фінансів та інфраструктури якості як основи стійкого розвитку.

Другий розділ досліджує корпоративно-технологічний розрив у Європі, включаючи глобальні інформаційно-мережеві трансформації, блокчейн-регулювання, транспортну інфраструктуру та бізнес-інновації як інструменти подолання структурних обмежень.

Третій розділ зосереджується на інноваційному розвитку, цифровізації, штучному інтелекті, інвестиційних процесах, борговій безпеці та ролі малого і середнього бізнесу в інтеграції України до стратегічних секторів ЄС.

Четвертий розділ аналізує майбутнє праці, включаючи автоматизацію, структурні зміни зайнятості, перекваліфікацію, міграційні процеси та соціальну згуртованість як основу економічної стійкості.

П'ятий розділ розкриває стратегічну автономію ЄС у ширшому геополітичному контексті, охоплюючи питання безпекової архітектури, арктичної політики та інноваційного потенціалу.

Шостий розділ присвячений правовим аспектам економічної інтеграції України до ЄС, зокрема верховенству права, адаптації законодавства, економічній стійкості та розвитку солідарної економіки.

Наукова новизна монографії полягає у поєднанні безпекового, економічного, технологічного, соціального та правового вимірів у єдиній аналітичній рамці, що дозволяє розглядати конкурентоспроможність ЄС не лише як економічний показник, а як стратегічну категорію, безпосередньо пов'язану зі стійкістю європейського проєкту.

Монографія адресована науковцям, викладачам, студентам, державним службовцям, політикам, експертам з міжнародної економіки, європейської інтеграції, безпеки та права, а також усім, хто прагне глибше зрозуміти природу сучасних трансформацій у Європі.

У підсумку, головна ідея цієї праці полягає в тому, що майбутнє Європи визначатиметься здатністю поєднати безпеку, інновації, економічну стійкість, правову якість та соціальну згуртованість у цілісну модель розвитку. Саме в такому синтезі формується нова парадигма європейської конкурентоспроможності як фундаменту безпеки, стратегічної автономії та глобальної суб'єктності Європейського Союзу.

Монографія підготовлена у рамках реалізації міжнародного проєкту «Конкурентоспроможність Європи у новій глобальній економіці» № 101176059 – EuCompet – ERASMUS-JMO-2024-HEI-TCH-RSCH

Анатолій ЗАДОЯ,
доктор економічних наук, професор

Світлана ФЕДУЛОВА,
доктор економічних наук, професор

Розділ 1
Європейська безпека: пошук балансу між безпекою та конкурентоспроможністю

Глава 1
Європейська безпека та європейська конкурентоспроможність: взаємодія та взаємозалежність процесів
(А. О. Задоя)

Після 2022 р. європейська архітектура безпеки зазнала найбільшого перегляду з часів завершення холодної війни. Повномасштабне вторгнення Росії в Україну, зростання геоекономічних конфліктів між провідними державами світу, фрагментація глобальних ланцюгів постачання та технологічна конкуренція посилили увагу до здатності Європейського Союзу захищати свій економічний потенціал, стратегічні інтереси та соціально-політичну стабільність. Водночас конкурентоспроможність ЄС – одна з ключових передумов його економічної стійкості, промислової автономії та впливу у світовій системі. Саме тому дослідження взаємозалежності між безпекою та конкурентоспроможністю є нагальним і стратегічно важливим.

У документах Європейської Комісії та Європейської Ради поняття «економічна безпека» (*economic security*), «стратегічна автономія» (*strategic autonomy*) та «конкурентоспроможність ЄС» (*EU competitiveness*) дедалі частіше розглядаються як взаємопов'язані сфери політики. Зокрема, *'European Economic Security Strategy'* (2023), *'The 2024 Annual Single Market and Competitiveness Report'* та *'EU Industrial Strategy'* (2021) підкреслюють, що ринкова сила, інноваційність і технологічний потенціал Європи прямо впливають на її здатність реагувати на зовнішні загрози [1–3]. Натомість загрози безпеці,

включаючи енергетичну залежність або кібератаки, здатні підірвати конкурентоспроможність європейської економіки.

Метою цього дослідження є комплексний аналіз взаємодії між європейською безпекою та конкурентоспроможністю, визначення ключових факторів взаємозалежності та оцінка перспектив формування інтегрованої політики ЄС у цій сфері.

1.1. Теоретичні засади взаємозв'язку безпеки та конкурентоспроможності

Тривалий час Європейський Союз погоджувався з провідною роллю США як у питаннях конкуренції, так і у питаннях безпеки. Така позиція влаштовувала усіх, дозволяла європейським країнам досягати значної економії витрат на оборону та відповідала уявленням про завершення періоду «холодної війни». Однак на початку 2010-х років у ЄС посилюється усвідомлення необхідності самостійно забезпечувати обороноздатність країн-членів (не у противагу, а на додаток до НАТО). Так у 2013 р. у документах Європейського Союзу з'являється термін «стратегічна автономія», який перш за все описував намагання ЄС стати відносно самостійним гравцем у сфері безпеки.

За останнє десятиліття концепція стратегічної автономії пройшла кілька етапів розвитку та наповнення новим змістом:

2013–2016 рр. Під впливом зміни безпекової ситуації у Європі, перш за все як наслідок агресивної політики Росії (війна у Грузії, анексія українського Криму, провокативні дії на Донбасі тощо), ЄС розглядає стратегічну автономію з позиції безпеки та оборони;

2017–2019 рр. Цілий ряд подій геополітичного характеру (*Brexit,* перше президентство Д. Трампа з його особливою позицією щодо ролі США у Європі, зростаюча наполегливість Китаю у посиленні свого положення у світових економічних та політичних процесах) підштовхують ЄС розглядати стратегічну автономію як спосіб захисту європейських інтересів у ворожому геополітичному середовищі;

2020 р. Пандемія *Covid-19* призвела до розриву цілого ряду логістичних ланцюгів та продемонструвала значну залежність Європи від іноземних поставок. За цих умов стратегічна автономія набуває

більшого економічного окрасу як подолання залежності від зовнішніх чинників та посилення економічної безпеки;

з 2021 р. Поняття стратегічної автономії розширюється практично на всі сфери політики ЄС та поступово замінюється терміном «відкрита стратегічна автономія» [4]. Саме у контексті відкритої стратегічної автономії і ведеться сьогодні дослідження діалектики безпеки та конкурентоспроможності.

C. Beaucillon не тільки досліджує еволюцію поняття «стратегічна автономія», але й виникнення нової категорії – «європейський суверенітет». Стратегічна автономія розглядається автором як основа для побудови усієї системи зовнішньоекономічних відносин ЄС. Разом з тим, особлива увага приділяється удосконаленню правових відносин між самими країнами-членами ЄС, без чого послідовна реалізація принципів відкритої стратегічної автономії може виявитися неможливою [5].

A. Weiss виділяє кілька чинників, які актуалізують проблему взаємозв'язку безпеки та конкурентоспроможності: зростаюча агресивність політики Китаю у сфері зовнішньої торгівлі та міжнародного інвестування; своєрідна політики США стосовно тарифів у міжнародній торгівлі; необхідність ведення бізнесу з країнами, які не тільки не поділяють європейські цінності, а взагалі заперечують їх. Торговельна політика ЄС має не тільки сприяти посиленню його конкурентоспроможності, але й формувати відповідне безпекове середовище. Як зазначає автор, «підхід стратегічної автономії має на меті поєднати підтримку міжнародних угод та їх виконання із захистом європейських інтересів і цінностей і збереженням його автономії» [6].

Дослідження французьких авторів «Європейська конкурентоспроможність та стратегічна автономія» має підзаголовок, який по суті розкриває його зміст – «Європейський Союз та подвійний виклик: посилення конкурентоспроможності та підвищення економічної безпеки». «Більш екологічний та конкурентоспроможний Союз справді може забезпечити ефективну відповідь, щоб зробити ЄС більш стійким та безпечним», – пишуть автори [7].

Разом з тим, ряд дослідників вбачають певну суперечність між принципами відкритої стратегічної автономії та тими діями, які потрібно реалізовувати за нових умов. *S. Mariotti* «досліджує зміни у світовій економіці та міжнародному порядку, зосереджуючись на двох ключових концепціях: реконфігурації глобалізації за принципом

«виграш-програш» та відродження націй як «конфронтаційних держав», що характеризуються інтервенціонізмом, національним суверенітетом, технонаціоналізмом та мисленням з нульовою сумою» [8]. На думку автора, індустріальна політика, яку проводять великі держави сьогодні, є несумісною з традиціями вільної та справедливої торгівлі.

Якщо узагальнити підходи до аналізу взаємозалежності між безпекою та конкурентоспроможністю, які висловлюються в економічній літературі, то їх можна об'єднати у такі групи:

1. ***Геоекономічний підхід***. Прихильники розглядають економічні ресурси як інструменти геополітичного впливу (перетворення «політики та міжнародних економічних відносин на зброю» [8]). Тому конкурентоспроможність виступає основою економічної сили держав або їх інтеграційного об'єднання. Для ЄС це означає необхідність підтримувати технологічне лідерство, контроль над критичними ресурсами та стійкість ринкових структур.

2. ***Підхід з позиції економічної безпеки.*** Дослідники підкреслюють, що економічна безпека не є ізольованою від економічної ефективності. Тому і для підвищення рівня безпеки, і для забезпечення зростання ефективності необхідно здійснювати диверсифікацію постачання, контроль за критичними технологіями, інвестиції у інфраструктуру, укріплення інституційної стійкості.

3. ***Підхід з позиції конкурентоспроможності економічних систем.*** Це передбачає більш широкий погляд на конкурентоспроможність. При цьому оцінюється здатність конкурувати не окремих країн, а тих економічних систем, які у них сформувалися. Економічна система, яка здатна забезпечувати високі темпи зростання, створює матеріальну основу для підтримання безпеки.

Таким чином, з теоретичної точки зору конкурентоспроможність та безпека є не альтернативами, а взаємодоповнюючими цілями економічної політики. Кожна з них не може бути досягнута за рахунок ігнорування іншої. Наприклад, нехтування одним з основних правил економічної безпеки (диверсифікація джерел отримання ресурсів) та гіпертрофоване збільшення частки Росії у структурі споживання енергоносіїв призвело до значного зростання їх вартості у 2022–2023 рр. та негативно позначилося на загальних показниках конкурентоспроможності європейських товарів на світових ринках. З іншого боку, зниження темпів економічного зростання в країнах ЄС,

обмеженість ресурсів та недофінансування оборонної сфери створило реальні загрози не тільки економічній, а й воєнній безпеці.

1.2. Взаємозалежність європейської безпеки та конкурентоспроможності

Ключові виклики європейській безпеці сьогодні – це цілий комплекс загроз військового, політичного, економічного та технологічного характеру. Серед них варто виділити, зокрема, явні та латентні загрози.

Явні загрози Європейський Союз та НАТО офіційно визнають у своїх документах, зокрема, у прийнятому у 2022 р. «Стратегічному компасі безпеки та оборони» [9]. Вони мають чітко окреслений характер, виявляються публічно та мають прямий вплив.

До явних загроз перш за все слід віднести *військові загрози*. І тут ключову позицію займає агресія Росії проти України. Це не тільки найбільший воєнний конфлікт безпосередньо біля кордонів ЄС та НАТО, але ще й безпосередні провокативні дії Росії проти країн-членів цих організацій. Зросла загроза безпосереднього зіткнення з російськими збройними силами у Чорному та Балтійському морях.

Також до військових загроз можна віднести й терористичні атаки джихадистських та радикальних угруповань у ЄС та на його периферії, погіршення стабільності на Близькому Сході та в Північній Африці, що може викликати хвилі насильства й тиск на кордони ЄС.

Другий блок явних загроз пов'язаний з *кібербезпекою*. Хакерські атаки на державні інституції, енергетику, транспорт, банки у європейських країнах не тільки завдають безпосередньої шкоди їх функціонуванню, але й створюють загрозу ланцюгових реакцій та мультиплікації шкоди. *ENISA* у своєму звіті за період з 1 липня 2024 по 30 червня 2025 р. наводить, що за цей інтервал зафіксовано 4 875 кіберінцидентів у країнах ЄС [10]. І це мова йде про масштабні атаки. Загальна ж кількість кіберзлочинів обчислюється мільйонами [11]. До цього ж блоку слід віднести інформаційні та дезінформаційні кампанії, організовані державними та недержавними акторами, які спрямовані на підрив стабільності та посилення соціальної напруги. Також через ці кампанії іноземні держави намагаються вплинути на результати виборів у тій чи іншій європейській країні.

Серйозну явну загрозу безпеці європейські країни вбачають у *економічному та енергетичному тиску* з боку інших держав. Це особливо проявилося на перших етапах російської війни проти України, коли відбувалося маніпулювання цінами на газ та інші енергоносії. Також європейські країни зазнали тиску з боку США через підвищення мит. Сьогодні Європа відчуває суттєву залежність від постачання з Китаю рідкоземельних металів, без яких розвиток сучасних виробництв не є можливим.

Явну загрозу для Європи становить і *неконтрольована міграція*. Масштабні міграційні потоки можуть бути викликані військовими конфліктами або якимись природними катастрофами. Разом з тим, міграція може використовуватися і як інструмент тиску, що вже відбувалось у 2021 р. на кордоні Білорусі та ЄС.

Латентні загрози діють менш очевидно. Вони формуються поступово і часто не усвідомлюються як загрози до моменту, коли завдають стратегічної шкоди. Ці загрози теж можна об'єднати у кілька блоків.

1. *Технологічна залежність та асиметрія.* Свого часу саме Європа була світовим лідером у технологічній сфері. Однак сьогодні у ЄС спостерігається дефіцит власних технологій у критичних секторах: напівпровідники, штучний інтелект, телекомунікації, квантові технології [12]. Це призводить до виникнення системної залежності від зовнішніх (часто недружніх) постачальників обладнання і технологічних платформ. Крім того з'являються ризики закладених вразливостей у програмному забезпеченні та комунікаційних мережах.

2. *Демографічне старіння та дефіцит кваліфікованої робочої сили.* З одного боку, збільшення тривалості життя населення є позитивним соціальним ефектом високого рівня економічного розвитку. З іншого ж боку, цей процес стає гальмом подальшого зростання. За останні 10 років середня тривалість життя від народження у країнах ЄС мала стійку тенденцію до зростання. У 2024 р. вона становила 81,7 років проти 81,0 років у 2015 р. Зростання переривалося лише у період пандемії *Covid-19* через підвищену смертність. Ще більш яскраво вираженою є тенденція до скорочення питомої ваги працездатного населення. Якщо у 2015 р. частка населення у віці 15–64 роки становила 66,5%, то у 2024 р. вона скоротилася до 63,8%, тобто на 2,7 відсоткових пункти (таблиця 1.1). Це стало наслідком як скороченням народжуваності, так і збільшенням питомої ваги людей

старшого віку через зростання тривалості життя. Уже сьогодні Європа відчуває дефіцит кадрів, зокрема, у високотехнологічних галузях. Однак в цілому це загроза тривалої дії, що з особливою силою проявиться під час реіндустріалізації у європейських країнах, необхідність якої для забезпечення належної економічної безпеки та досягнення потрібного рівня конкурентоспроможності стає все більш очевидною [16].

Таблиця 1.1

Середня тривалість життя та питома вага працездатного населення у країнах ЄС*

Рік	Тривалість життя від народження, років	Питома вага населення віком 15–64 років (%)
2015	81,0	66,5
2016	81,2	66,0
2017	81,3	65,5
2018	81,5	65,0
2019	81,3	64,8
2020	80,4	64,5
2021	80,1	64,3
2022	80,6	64,0
2023	81,5	63,9
2024	81,7	63,8

** Розраховано за: [13-15]*

3. *Інфільтрація у стратегічні сектори через іноземні інвестиції*. Принцип відкритості економіки, який є однією з європейських цінностей (після доповнення 2021 р. навіть «стратегічна автономія» стала «відкритою»), передбачає надання іноземним інвесторам практично тих самих прав, що і вітчизняним. І це добре працює в умовах стабільної внутрішньої та міжнародної ситуації. Сьогоднішній же світ знову стає конфронтаційним. І на відміну від чіткого поділу на два полюси, який був типовим для часів «холодної війни», сьогодні можна говорити не тільки про багатополярність, але навіть про «неупорядковану структуризацію» [17]. Тому контроль іноземного капіталу над важливими інфраструктурними об’єктами чи певними виробництвами може створювати приховану залежність. Це може

містити в собі певну загрозу непрямого політичного впливу через контроль над компаніями. Таким чином, ризики, будучи непомітними у нормальних умовах, можуть перетворитися на реальні та суттєві у період криз.

4. *Поступове руйнування довіри всередині ЄС.* Країни ЄС захопила хвиля політичного радикалізму та популізму. У більшості з них зростає вплив таких сил, що знаходить відображення не тільки у настроях населення, але й у результатах виборів. Активізується поширення антиінтеграційних наративів. Наслідком є деградація суспільної солідарності, що ускладнює ухвалення спільних рішень. Це з особливою гостротою проявляється під час ухвалення санкцій ЄС щодо Росії чи у питаннях надання допомоги Україні. Найбільш демократична (консенсусна) модель ухвалення більшості рішень у ЄС, яка надійно працювала у стабільному, передбачуваному середовищі, стає забюрократизованою, негнучкою та «важкою» у кризових ситуаціях. Це створює загрозу як європейській безпеці, так і не дозволяє оперативно вирішувати питання, спрямовані на посилення конкурентоспроможності Європейського Союзу.

Аналіз подій останніх років переконливо показують, що безпекові потрясіння трансформуються у економічні наслідки та негативно позначаються на європейській конкурентоспроможності. Це знайшло свій прояв у цілому ряді процесів: підвищенні вартості енергоносіїв (як наслідок російських маніпуляцій з постачанням та вимушеної відмови європейських країн від закупівлі російських енергоносіїв), порушенні логістичних каналів (особливо між Європою та країнами Південно-Східної Азії), погіршенні інвестиційного клімату (зокрема, через суттєві відмінності систем оподаткування у країнах ЄС), зниженні технологічної та промислової самодостатності (зокрема через залежність від поставок рідкоземельних металів з Китаю).

Враховуючи зазначені події, після 2022 р. ЄС почав активно переоцінювати стратегічні вразливості, особливо у сферах енергетики, критичних матеріалів, цифрової інфраструктури, оборонного виробництва. Так, ‘*European economic security strategy*’ (2023 р.) окреслює три ключові завдання: (1) поліпшення конкурентоспроможності економіки ЄС; (2) захист від ризиків (інвестиційний контроль, експортний контроль, моніторинг постачання); (3) партнерство з демократичними країнами для зміцнення

глобальної стабільності [1]. Таким чином, цей документ безпосередньо інтегрує безпекову політику у економічну політику.

Можна стверджувати, що безпека та конкурентоспроможність тісно взаємопов'язані між собою. Схематично взаємозв'язок між безпекою та конкурентоспроможністю наведено на рис. 1.1.

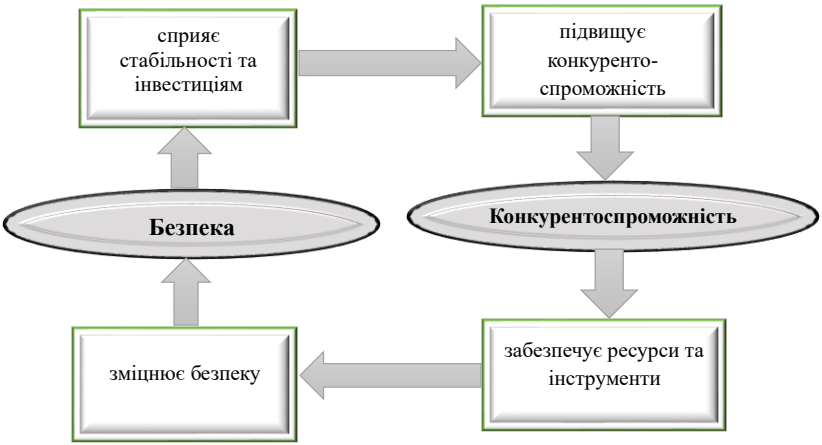


Рис. 1.1. Взаємозв'язок безпеки та конкурентоспроможності

З одного боку, висока конкурентоспроможність забезпечує фінансову базу для оборонної політики. Особливо в останні роки, коли оборонні бюджети практично усіх країн ЄС починають зростати, умовою вирішення безпекових проблем без завдання шкоди соціальній сфері є високі темпи економічного зростання на основі конкурентоспроможності. Також інвестиції у «зелені технології» дозволяють досягненню енергетичної незалежності як важливого фактору економічної безпеки. Шляхом реіндустріалізації, релокації та неаршорингу можна досягти потрібної стійкості у ланцюгах постачання [16]. Підтримка інноваційності економіки створює необхідні умови для забезпечення належної технологічної спроможності оборонної промисловості. Це дозволить подолати технологічну залежність від азійських виробників чипів, яка створює ризики для оборонної, цифрової та промислової безпеки.

З іншого боку, безпекові кризи можуть істотно підірвати конкурентоспроможність. Як уже зазначалося, європейська

енергетична кризи, зростання вартості енергоносіїв, введення економічних санкцій щодо Росії відбулися саме після початку її повномасштабної війни проти України. Кібератаки підривають цифрову інфраструктуру, порушують нормальне функціонування не тільки окремих підприємств, а інколи навіть цілих сфер діяльності. Введення контролю за іноземними інвестиціями погіршує інвестиційний клімат та зменшує матеріальну основу для зростання конкурентоспроможності. Разом з тим, підвищення рівня безпеки (енергетичної, кібербезпеки, оборонної) створює передбачуване бізнес-середовище та знижує ризики, що є умовою підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, слід говорити про «взаємне посилення» (*mutual reinforcement*) у відносинах безпеки та конкурентоспроможності. А основними секторами, де вони найбільш перетинаються у ЄС є енергетика, цифрова інфраструктура, виробництво напівпровідників, оборонна промисловість та стратегічні матеріали (літій, кобальт, інші рідкоземельні метали).

1.3. Політика ЄС у сфері поєднання безпеки та конкурентоспроможності

У 2022 р. Європейський Союз фактично здійснив історичний розворот. Тенденції, які закладалися у перший рік повномасштабної війни Росії в Україні, були документарно зафіксовані у ‘*European economic security strategy*’ та отримали реальне втілення в життя у концепції відкритої стратегічної автономії. Перш за все, це передбачало диверсифікацію торговельних партнерів.

За досить короткий період у структурі експорту та імпорту ЄС відбулися суттєві зрушення (таблиця 1.2). По-перше, зміцнилася позиція США як ринку збуту європейських товарів. Їх питома вага у 2024 р. досягла 20,6% зовнішнього експорту (проти 18% у 2021 р.) і уже перетнула межу у пів трильйона євро. По-друге, Китай залишається основним постачальником імпортних товарів до ЄС. На його долю припадає одна п’ята частина всього імпорту. По-третє, не дивлячись на вихід з ЄС, Велика Британія залишається його ключовим торговельним партнером. По-четверте, найбільші зрушення відбулися у торгівлі з Росією: питома вага експорту до цієї країни зменшилася з 4% до менше ніж 1%, а імпорту – з 9% до менше 2%.

Разом з тим, на сьогодні навряд чи можна вважати процес диверсифікації зовнішньої торгівлі завершеним. Залишається невирішеним цілий ряд проблем, які можуть за тих чи інших умов створювати (а інколи уже створюють) загрозу для національної безпеки. Звернемо увагу на кілька з них.

Таблиця 1.2

ТОР-10 зовнішньоторговельних партнерів ЄС (у відсотках від загального обсягу)*

Країна / Партнер	2021		2022		2023		2024	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
США	18	12	19	12,5	20	12	20,6	12
Китай	10	22	9	20	8,5	20,5	8,3	21,3
Велика Британія	14	13	13,5	13	13	12,8	13,2	12,5
Швейцарія	7	6	7	5,8	7,2	5,7	7,1	5,5
Туреччина	5	4	4,8	4,3	4,7	4,5	4,6	4,4
Норвегія	4	7	4	6,5	4,1	6	4	5,5
Японія	3	3	3	2,8	2,9	2,7	3	2,6
Індія	2	2	2,1	2,3	2,2	2,5	2,3	2,6
Південна Корея	2,5	3	2,4	3	2,3	2,9	2,3	2,8
Росія	4	9	3	6	2	4	<1	<2

** Розраховано за: [18–21]*

1. Показники концентрації експорту та імпорту залишаються досить високими. Частка 4 найбільших партнерів займає близько 50% зовнішньої торгівлі: у структурі експорту вона зросла з 49,0% у 2021 р. до 49,2% у 2024 р., а у структурі імпорту, відповідно, зменшилася з 53,0% до 51,3%.

2. Мало змінилися узагальнюючі показники диверсифікації зовнішньої торгівлі. На нашу думку, тут можна скористатися методикою розрахунку індексу Герфіндаля-Гіршмана, тобто розрахувати суму квадратів питомої ваги у експорті та імпорті десяти найбільших партнерів ЄС. Для експорту у 2024 р. цей показник навіть зріс порівняно з 2021 р. з 744 до 776. А для імпорту скоротився з 1001 до 852.

3. Зберігаються серйозні дисбаланси у торгівлі ЄС з окремими країнами. Так, у 2024 р. ЄС експортував до Сполучених Штатів товарів на суму 531,6 млрд євро та імпортував на 333,4 млрд євро, що призвело до позитивного сальдо торговельного балансу в розмірі 198,2 млрд євро. Порівняно з 2023 роком експорт збільшився на 5,5%, тоді як імпорт зменшився на 4,0% [18]. Разом з тим, є усі підстави очікувати, що починаючи з 2025 р. як наслідок тарифної політики США ефективність та конкурентоспроможність європейського експорту до цієї країни почне зменшуватися, що створить додаткові загрози для економічної безпеки. Діаметрально протилежна картина спостерігається у торгівлі з Китаєм. Європейський експорт у 2024 р. тут склав 213 млрд євро, а імпорт – 519 млрд євро. Відповідно дефіцит зовнішньої торгівлі досяг майже 306 млрд євро. Це формує реальну загрозу залежності від країни, позиції та цінності якої далеко не завжди співпадають з європейськими. Тим більше, що у структурі китайського імпорту є товари, критично важливі для європейської економіки [19].

Ще одним напрямом діяльності, спрямованим на поєднання посилення безпеки та підвищення конкурентоспроможності, стало проведення контролю за інвестиціями (у нормативних документах ЄС – *FDI screening*). Запровадженню цього контролю з 2020 р. передувало прийняття спеціального Регламенту ЄС [21]. Цей Регламент запроваджував механізм оцінки іноземних прямих інвестицій з метою визначення, чи становлять вони ризики для безпеки або публічного порядку держава-членів та всього ЄС. Потреба у прийнятті такого механізму була викликана рядом причин. По-перше, після 2015–2018 рр. у Європі різко збільшилась кількість поглинань компаній державними або пов’язаними з урядами інвесторами з третіх країн (особливо у високотехнологічних секторах). Надлишок коштів, отриманих Китаєм від торгівлі з європейськими країнами, повертався до ЄС, але уже у вигляді прямих інвестицій [22]. ЄС побачив у цьому ризики втрати контролю над ключовими технологіями. По-друге, *Covid-19* та подальші кризи оголили залежність ЄС від зовнішніх акторів у цілому ряді важливих секторів: медичне обладнання, фармацевтика, телекомунікації, напівпровідники, рідкоземельні метали тощо. По-третє, стало зрозумілим, що інвестиції можуть використовуватися як інструмент прихованого доступу до критичної інфраструктури, впливу на прийняття рішень, шантажу або економічної залежності. Особливої актуальності це набуває в умовах гібридних воєн, які стають

популярним методом досягнення своїх цілей у сучасних умовах. По-четверте, європейська політика відкритості у сфері інвестування не зустрічала аналогічного ставлення до європейських інвестицій в інших країнах (наприклад, у Китаї).

Крім вирішення ряду безпекових питань, контроль за прямими іноземними інвестиціями повинен сприяти й підвищенню конкурентоспроможності. Він запобігає «витоку» високотехнологічних компаній за кордон, що зберігає інноваційний потенціал ЄС. Збереження національного контролю може сприяти стабільності стратегічних ланцюгів постачання особливо у тих сферах, де ЄС має залежності. Чіткість у формулювання «правил гри» робить інвестиційний процес більш зрозумілим та приваблює «якісних» інвесторів. Вслід за Регламентом з'явився цілий ряд рішень на національному рівні, які сприяли формуванню належного інвестиційного клімату та підвищували довіру бізнесу до державного регулювання.

У ході реалізації положень Регламенту ЄС, перш за все, запустив обмін інформацією. Країна, що отримала заявку на іноземну інвестицію, зобов'язана повідомити інші країни та Єврокомісію, які можуть висловити свої зауваження. Крім того значно збільшилась кількість перевірених угод на предмет їх загрози для безпеки. Так, за даними звіту Єврокомісії у 2021 р. було перевірено 414 угод, у 2022 р. – 423 угоди, у 2023 р. – 560 угод [23]. Також був дещо розширений перелік ризикових секторів. До них додалися оборонні технології, космос, бази даних, критичні мінерали, штучний інтелект. У січні 2024 р. ЄК оприлюднила проєкт оновленого Регламенту з розширеними секторами ризику та чіткішими процедурами [24].

Третім напрямком поєднання безпеки та конкурентоспроможності у політиці ЄС є протидія економічному примусу. Під «економічним примусом» мається на увазі ситуація, коли третя країна, яка не є членом ЄС, намагається змусити ЄС або одну з країн-членів ухвалити певне політичне рішення, використовуючи економічні заходи тиску: обмеження торгівлі, інвестицій, доступу до ринків, постачання критичних товарів або послуг [25]. Такий примус – це не просто економічна конкуренція, а політичний чи стратегічний інструмент, що може підірвати безпеку, технологічну незалежність, диверсифікацію постачань, інвестиційний клімат. Зростання геополітичних ризиків, збоїв ланцюгів постачання, залежностей від стратегічних товарів

(напівпровідники, рідкісні метали, енергоресурси тощо) робить ЄС вразливим до такого механічного або політично мотивованого тиску.

Європейський Союз намагається адекватно реагувати на нові виклики. У листопаді 2023 р. ЄС ухвалив регламент, який формалізує механізм протидії економічному примусу. Регламент набрав чинності 27 грудня 2023 р. [26]. Він надає право Європейській комісії та окремим державам-членам ЄС визначати, чи є примус від третьої країни. Наступними кроками мають бути спроби вирішити питання дипломатичним шляхом. Якщо діалог не дає результату, тоді можуть бути застосовані контрзаходи: мита (тарифні заходи), ліцензування, обмеження на інвестиції, участь у державних тендерах, послугах тощо. Механізм передбачає оперативне реагування: Єврокомісія розслідує, Рада ухвалює рішення, якщо є підтверджена загроза. Іншими словами, поява механізмі захисту від економічного примусу означає, що ЄС більше не розглядає економічні відносини лише як ринок чи торгівлю, а як частину стратегічного простору безпеки.

Особливої уваги заслуговують зміни, що відбуваються в оборонній промисловості. Після довгих років недофінансування оборонного сектора європейськими країнами за останні два роки відбуваються колосальні зрушення. Якщо ще кілька років тому більшість з європейських країн-членів НАТО не виконувала рішення про виділення на потреби оборони не менше 2% ВВП на рік, то сьогодні практично усі погодилися на виділення 5%. У нинішніх умовах європейські країни не можуть лише розраховувати на виконання США захисної функції. Нестійкість позиції адміністрації Д. Трампа щодо участі США у НАТО, спроба по-особливому витлумачити безпекові гарантії підштовхує Європейський Союз до більш рішучих кроків у створенні власне європейської системи безпеки. Фундаментом її має стати оборонна промисловість.

Після 2014 р., а особливо після 2022 р., ЄС зіткнувся з безпрецедентною потребою у нарощуванні оборонного виробництва, зокрема боєприпасів, ППО, БПЛА та засобів радіоелектронної боротьби. Це обумовлено рядом причин. По-перше, тривалий час Європа недофінансовувала оборонну промисловість, розраховуючи на американське озброєння. Тому фактично ЄС не має завершеного комплексу виробництва озброєння. По-друге, висока зовнішня залежність від третіх країн робить оборонну промисловість вразливою до шантажу та зловживань. По-третє, загроза з боку Росії набуває все

більш очевидних рис і до відповідної реакції потрібно готуватися. По-четверте, війна в Україні продемонструвала суттєві недоліки традиційного уявлення про сучасні війни та показала, у якому напрямку потрібно розвивати оборонну промисловість.

Відсутність чіткої координації роботи оборонних підприємств у різних країнах призвела до того, що ринок оборонною продукції виявився фрагментарним. Озброєння одного й того ж призначення є специфічним у кожній країні та не може доповнювати одне одного. Відомо, що у країнах ЄС існує понад 20 різних систем бойових танків, десятки типів артилерії та бронетехніки. Це призводить до неефективних витрат, труднощів із стандартизацією, низької взаємосумісності, втрати ефекту масштабу, подорожчання інновацій. У низці сегментів (чипи, навігація, оптико-електронні системи, двигуни) ЄС критично залежить від поставок зі США, Південної Кореї та Японії.

Усе це вимагає, як відзначив канцлер Німеччини Ф. Мерц, значних інвестицій європейських країн у створення власної оборонної системи [27]. Уже у 2017–2025 рр. ЄС ухвалив низку інструментів зі створення повноцінної Європейської оборонної техніко-індустріальної бази. Так, у 2021 р. було створено Європейський фонд оборони – *European Defence Fund, (EDF)*. Фонд має бюджет майже 7,3 мільярда євро на 2021-2027 рр., з яких 2,7 мільярда євро виділено на спільні оборонні дослідження та 5,3 мільярда євро на спільні проєкти розвитку потенціалу, що доповнюють національні внески [28]. *EDF* створює інтегровані консорціуми між країнами-членами, що знижує фрагментацію і стимулює транс'європейську кооперацію.

EDF активно співпрацює з іншою програмою – *PESCO (Permanent Structured Cooperation*, Постійне структуроване співробітництво), запровадженою ще у 2017 р. Ця договірна рамка формує спільні оборонні програми, об'єднання інноваційних потужностей, стандартизацію та уніфікацію [29].

Після початку війни в Україні ЄС запровадив кілька нових програм, зокрема: *ASAP (Act in Support of Ammunition Production)* – це програма підтримки виробництва боєприпасів [30], *EDIRPA* – це програма ЄС, спрямована на стимулювання співпраці в оборонних закупівлях між державами-членами для спільної координації та задоволення найнагальніших і критично важливих потреб у оборонній продукції [31]. Вони мають на меті усунути «вузькі місця» у

функціонуванні оборонного комплексу: нестачу пороху, снарядів, вибухових речовин.

Особливе місце у розбудові сучасної європейської оборонної промисловості має *European Defence Industrial Strategy (EDIS)*, яка була затверджена у 2024 р. Цей документ, прийнятий Європейським Парламентом, визначає цілі до 2035 р. щодо модернізації та розширення потужностей оборонної промисловості, перехід до спільних оборонних закупівель, створення єдиного ринку оборонної продукції, підтримку малих та середніх підприємств у військово-технічному секторі [32]. Це фактично перший в історії ЄС комплексний документ, що регулює індустріальний розвиток у сфері оборони.

Важливо зазначити, що саме оборонна промисловість стала ключовою платформою для підвищення технологічної конкурентоспроможності ЄС. По-перше, тут має місце мультиплікаційний ефект. Дослідження оборонного сектору формують проривні технології, багато з яких можуть мати й цивільне застосування. По-друге, слід мати на увазі й синергетичний ефект. Створення спільного ринку оборонної продукції дозволяє отримати виграш від ефекту масштабу та стандартизації продукції, що підвищує ефективність та знижує витрати. По-третє, оборонна промисловість здатна не тільки задовольнити внутрішні потреби країн ЄС, але й збільшити експортний потенціал. Навіть сьогодні європейські виробники (такі як *Dassault, Airbus Defence, Rheinmetall, Saab*) залишаються серед ключових експортерів, а збільшення виробництва розширює їхню присутність на глобальних ринках.

Таким чином, розвиток оборонної промисловості став критичним елементом політики економічної безпеки та стратегічної автономії ЄС. Це не тільки забезпечує спроможність реагувати на загрози, але й формує технологічне зростання, інновації та конкурентоспроможність на десятиліття вперед. Успіх цієї політики залежить від усунення фрагментації, зростання спільних інвестицій, стандартизації та створення стійкої, інтегрованої оборонної техніко-індустріальної бази Європи.

Слід сказати про особливу роль України у зміцненні обороноздатності та підвищенні конкурентоспроможності ЄС. Наші попередні дослідження [16, 33] показали, що Україна може стати постачальником критичних матеріал для Європи, зменшивши її залежність від недружніх країн; важливою ланкою ланцюга

енергетичної інфраструктури; частиною європейського оборонно-технологічного комплексу; місцем неаршорингу для підвищення надійності логістичних ланцюгів. Європейська інтеграція України також означає зміцнення єдиного ринку та підвищення стратегічної автономії ЄС.

Отже, безпека та конкурентоспроможність Європейського Союзу – це дві взаємопов'язані складові єдиної стратегічної парадигми розвитку. Сучасні глобальні процеси довели, що стабільність і економічна міць ЄС залежать від здатності поєднувати безпекову, економічну та інноваційну політику. Конкурентоспроможність забезпечує фінансові, технологічні та інституційні ресурси для зміцнення безпеки. Безпека, у свою чергу, створює передбачувані умови для інвестицій, розвитку промисловості та ринків. Взаємодія безпеки та конкурентоспроможності є не тимчасовим трендом, а довгостроковою стратегією, від якої залежить позиція ЄС у глобальній системі XXI століття.

Список використаної літератури

1. Joint communication to the European Parliament, the European Council and the Council. On 'European economic security strategy'. 20.06.2023. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:52023JC0020

2. European Commission. The 2024 Annual Single Market and Competitiveness Report. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/publications/2024-annual-single-market-and-competitiveness-report_en

3. European Commission. EU Industrial Strategy. May 2021. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy_en

4. EU strategic autonomy 2013-2023: From concept to capacity. URL: https://www.europarl.europa.eu/thinktank/ro/document/EPRS_BRI%282022%29733589?utm_source=chatgpt.com

5. Beaucillon C. Strategic Autonomy: A New Identity for the EU as a Global Actor. European Papers. Vol. 8, 2023, No 2, pp. 417–428. https://doi.org/10.15166/2499-8249/664

6. Weiss W. The shift to strategic autonomy in EU trade policy. EU Trade Policy: Challenges to its Strategic Autonomy Volume14, Issue S3, July 2023, pp. 5–8. https://doi.org/10.1111/1758-5899.13240

7. Guerrieri P. & Padoan P. C. European competitiveness and strategic autonomy. Institute of European Analisys and Policy. Working paper. 5/2024. 22 p. URL: https://leap.luiss.it/wp-content/uploads/2024/03/WP5.24-European-competitiveness-and-strategic-autonomy-.pdf?utm_source=chatgpt.com
8. Mariotti S. 'Open strategic autonomy' as an industrial policy compass for the EU competitiveness and growth: The good, the bad, or the ugly? Journal of Industrial and Business Economics. 2025. 52, p. 1–26. https://doi.org/10.1007/s40812-024-00327-y
9. 2024 Progress Report on the Implementation of the Strategic Compass for Security and Defence. URL: https://www.eeas.europa.eu/eeas/strategic-compass-security-and-defence-1_en
10. EU consistently targeted by diverse yet convergent threat groups. URL: https://www.enisa.europa.eu/news/etl-2025-eu-consistently-targeted-by-diverse-yet-convergent-threat-groups?utm_source=chatgpt.com#contentList
11. Europe hit hard as global cyberattacks exceed 8 million in first half of 2025, report finds. URL: https://www.euinsider.eu/news/europe-hit-hard-as-global-cyberattacks-exceed-8-million-in-first-half-of-2025-report-finds?utm_source=chatgpt.com
12. REPORT on European technological sovereignty and digital infrastructure (2025). URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-10-2025-0107_EN.html?utm_source=chatgpt.com
13. Eurostat. EU life expectancy estimated at 81.5 years in 2023. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20240503-2?utm_source=chatgpt.com
14. Eurostat. Population projections in the EU. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Population_projections_in_the_EU
15. World Bank Group. Data Bank. World Development Indicators URL: https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators
16. Задоя А.О., Звєряков М.І. Решорінг, реіндустріалізація чи реколонізація: що чекає на Європу? Academy Review. 2026. №1 (64). С.265–279. https://doi.org/10.32342/3041-2137-2026-1-64-17
17. Kholod B., Z,adoia A., Zadoia O. Polycentrism of the modern world: a methodology for discovering world leaders. Naukovyi Visnyk

Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu, 2020, № 3, pp.171–176. https://doi.org/10.33271/nvngu/2020-3/171

18. Eurostat. Trade in goods with the United States in 2024. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20250311-1?utm_source=chatgpt.com

19. European Union, Trade in goods with China. URL: https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/country/details_china_en.pdf?utm_source=chatgpt.com

20. Eurostat. Extra-EU trade by partner. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/EXT_LT_MAINEU/default/table

21. Regulation (EU) 2019/452 of the European Parliament and of the Council of 19 March 2019 establishing a framework for the screening of foreign direct investments into the Union. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32019R0452

22. Peragovics, T., Szunomár, Á. The European Union's investment screening framework and China – a complicated picture. Asia Eur J (2025). https://doi.org/10.1007/s10308-025-00757-w

23. European Commission. Fourth Annual Report on the screening of foreign direct investments into the Union/. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52024DC0464#:~:text=This%20is%20also%20underpinnned%20by,closed%20in%20Phase%201%2C%20i.e.&text=corporate%20group%20with%20a%20presence,they%20initiate%20its%20formal%20screening

24. European Union. Procedure 2024/0017/COD. COM (2024) 23: Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on the screening of foreign investments in the Union and repealing Regulation (EU) 2019/452 of the European Parliament and of the Council. URL: https://eur-lex.europa.eu/procedure/EN/2024_17

25. Trade: Council adopts a regulation to protect the EU from third-country economic coercion. URL: https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2023/10/23/trade-council-adopts-a-regulation-to-protect-the-eu-from-third-country-economic-coercion/?utm_source=chatgpt.com

26. European Commission. Protecting against coercion. URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/protecting-against-coercion_en?utm_source=chatgpt.com

27. Європа змінює підхід до колективної безпеки, – Мерц. URL: https://uatv.ua/uk/yevropa-zminyuye-pidhid-do-kolektyvnoyi-bezpeky-merts/

28. The European Defence Fund in detail. URL: https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/european-defence-fund-edf-official-webpage-european-commission_en

29. Permanent Structured Cooperation (PESCO). URL: https://www.pesco.europa.eu/

30. The Commission allocates €500 million to ramp up ammunition production, out of a total of €2 billion to strengthen EU's defence industry. URL: https://defence-industry-space.ec.europa.eu/around-eu2-billion-strengthen-eus-defence-industry-readiness-including-ramp-ammunition-production-2-2024-03-15_en?utm_source=chatgpt.com

31. EDIRPA | Procuring together defence capabilities. URL: https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/edirpa-addressing-capability-gaps_en

32. European defence industrial strategy. URL: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/762402/EPRS_BRI(2024)762402_EN.pdf

33. Zadoia A. Economic consequences of Ukraine's access to the European Union. European Vector of Economic Development, 2023. No 2 (35). C.19–29. https://doi.org/10.32342/2074-5362-2023-2-35-2

Глава 2
Політико-економічні детермінанти європейської безпеки у 2020-х роках
(Р. М. Ключник)

Питання безпеки та конкурентоспроможності Європейського Союзу у XXI столітті набуває дедалі більшої актуальності в умовах швидких геополітичних, економічних та технологічних змін. Після завершення холодної війни Європа тривалий час сприймалася як один із найбільш стабільних і безпечних регіонів світу. Однак події останніх десятиліть продемонстрували, що навіть розвинені демократичні держави не застраховані від нових викликів та загроз, які можуть впливати як на політичну стабільність, так і на економічний розвиток. У 2020-х роках система європейської безпеки переживає період глибокої трансформації, що пов'язано зі зміною характеру міжнародних відносин, появою нових центрів сили та зростанням ролі нетрадиційних загроз.

Особливий вплив на події в Європі має повномасштабна війна Росії проти України, яка суттєво змінила безпекову ситуацію на континенті та змусила європейські держави переглянути підходи до оборони, енергетичної політики та міжнародної співпраці. Водночас безпека Європи визначається не лише військовими чинниками. Значний вплив мають кіберзагрози, міграційні процеси, радикалізація та тероризм, а також зростання глобальної економічної конкуренції з боку країн Глобального Півдня. У цих умовах забезпечення стабільності та збереження конкурентоспроможності Європейського Союзу потребує комплексного підходу, який поєднує політичні, економічні, інституційні та безпекові інструменти.

Нижче ми спробуємо розглянути основні загрози європейській безпеці у 2020-х роках, а також ключові напрями політики ЄС, спрямовані на зміцнення безпеки та підтримку конкурентоспроможності у сучасному міжнародному середовищі.

2.1. Основні загрози європейській безпеці у 2020-х роках

2020-ті роки, десятиліття, яке здавалося багатьом з нас досить далеким майбутнім, уже минуло більш ніж наполовину. Попереду нас чекають певні рефлексії та узагальнення цього періоду, але, мабуть, можна погодитися, що десятиліття, що триває, істотно відрізняється як від наших очікувань, так і від усього, що йому передувало. З певною обережністю можна вважати, що 2020-ті роки запам'ятаються наступним поколінням пандемією *COVID-19* та російсько-українською війною.

Говорячи про безпеку в Європі, слід підкреслити, що протягом тривалого часу це був досить спокійний та безпечний регіон. Втім, увесь час певні загрози безпеці були на порядку денному. Так, під час холодної війни країни Західної Європи зіштовхувалися не тільки і не стільки із загрозою з боку комуністичних режимів на чолі з СРСР, скільки з терористичними групами на кшталт *RAF, IRA* та *ETA*. На межі XX–XXI століть важливим фактором небезпеки став ісламський тероризм (багато в чому він таким і залишається). Нарешті, після 2014 р. і особливо після 2022 р. важливим чинником дестабілізації ситуації є зовнішня політика Росії.

Отже, серед основних загроз європейській безпеці і конкурентоспроможності можна назвати наступні:

– повномасштабна війна Росії проти України;

– загрози невійськового характеру (кібератаки, нелегальна міграція, екстремізм);

– конкуренція з боку країн Глобального Півдня.

Ми усвідомлюємо, що даний перелік не є повним. Він, скоріше, є запрошенням до дискусії, у ході якої можна виокремити й інші загрози.

Точкою відліку російсько-української війни в українському дискурсі вважається 2014 р. Саме тоді було відторгнуто Крим і розпочато гібридну (під чужим прапором) агресію на Донбасі.

Російська пропаганда наголошувала на відсутності на окупованих територіях російських військ, у той час як навіть простий моніторинг відкритих джерел свідчив про наявність серед сепаратистів громадян Росії, як військових, так і випадкових людей.

Після «гарячої» фази війни на Донбасі (2014–2015 рр.) на певний час настало затишшя. При цьому Росія продовжувала підтримувати невизнані «республіки» на окупованих територіях та організувала видачу російських паспортів громадянам України, які там проживали. Політика інтеграції непідконтрольних Україні територій у політичний, економічний та культурний простір Росії стала передумовою легітимації повномасштабного вторгнення.

Відкрите вторгнення Росії в Україну в 2022 р. призвело до низки наслідків: втрати життя та здоров'я людей, руйнування інфраструктури (у тому числі енергетичної), окупації територій, еміграції, логістичних труднощів, відмови частини іноземних компаній працювати в Україні тощо. Значні території потребуватимуть розмінування та відбудови, а життєві стандарти мільйонів людей будуть істотно нижчими, ніж до війни [1, с. 25–26].

Російсько-українська війна не може бути «контейнерована» лише на території двох країн-учасниць. Сама природа війни призводить до її «розповзання» по світу, передусім по європейських країнах та тих, які географічно наближені до Європи. За чотири роки війни сталася низка інцидентів із ураженням об'єктів за межами України та Росії. Серед них – влучання ракети в польському селі в листопаді 2022 р., атаки дронів на Польщу у вересні 2025 р., а також падіння уламків безпілотників у Молдові та Румунії.

Серед проблем, з якими зіштовхнулася Європа одразу після початку війни, слід відзначити енергетичну. Історично європейські економіки залежали від російських нафти та газу. Росія станом на 2021 р. постачала 40% імпортованого Європейським Союзом трубопровідного газу [2]. На початку 2022 р. тривали останні роботи з підготовки до експлуатації «Північного потоку – 2», який мав би збільшити експорт російського газу до ЄС. Політичні та бізнес-еліти європейських країн у цілому позитивно ставилися до співпраці з російськими енергетичними компаніями, а певні політичні проблеми, зокрема, події в Грузії (2008 р.) та Україні (з 2014 р.) якщо не ігнорувалися, то «виносилися за дужки».

Повномасштабне вторгнення змусило екстрено переглядати енергетичну політику ЄС. Так, було здійснено наступні кроки:

– з початку війни залежність ЄС від російського газу зменшилася з 45% від загального обсягу імпорту до 12% у 2025 р.;

– увесь імпорт російського вугілля був заборонений;

– імпорт нафти скоротився з 27% на початку 2022 р. до 2%, причому лише дві країни ЄС продовжують імпортувати російську нафту;

– решта 35 мільярдів кубометрів російського газу, які ЄС все ще імпортує щороку, має бути виведено з ринку ЄС менш ніж за два роки, відповідно, 10 мільярдів євро, які ЄС щороку витрачає на цей газ, більше не фінансуватимуть війну Росії проти України [3]. У 2022 р. постачання «Газпромом» газу в Німеччину зупинилося незадовго до підриву «Північного потоку».

Але слід зазначити, що швидке припинення постачання російського газу не пройшло безслідно для деяких країн та галузей виробництва. Так, значних втрат через підвищення цін на енергоносії зазнала автомобільна промисловість Німеччини. Вже у 2025 р. було помітно спад у виробництві та зниження конкурентоспроможності німецького автопрому. Одним із наочних прикладів є занепад німецького міста Вольфсбург у землі Нижня Саксонія, який багато в чому залежить від заводу компанії *Volkswagen*, що здатен виробляти 870 тисяч автомобілів на рік, але в 2023 р. виробив лише 490 тисяч. У цілому виробництво автомобілів у Німеччині знизилося з 5,65 мільйонів у 2017 р. до 4,1 мільйонів у 2023 р. [4]. Необхідно підкреслити, що автомобільна промисловість не лише дає роботу сотням тисяч німців, а й підтримує інші галузі з мільйонами робочих місць. Важливим фактором кризи у автомобільній промисловості Німеччини є також конкуренція з Китаєм. Експорт німецьких авто до КНР падає: вартість експортованих машин впала з 30 мільярдів євро в 2022 р. до 14 мільярдів євро у 2025 р. [5]. Більше того, китайські автовиробники стрімко завойовують європейські ринки, що не може не посилювати кризові тенденції.

Важливим наслідком війни є значні витрати країн ЄС на допомогу як Україні, так і її мешканцям, які виїхали до країн ЄС для отримання «тимчасового захисту». При цьому рішення про надання цього захисту ухвалювалися ще в лютому-березні 2022 р., коли не було відомо, що війна триватиме значно більше, ніж кілька тижнів. Оскільки на п’ятому

році збройний конфлікт являє собою війну на витривалість, то Європейський Союз вже витрачає чималі обсяги власних коштів заради підтримки України. Питання щодо джерел, з яких фінансує власну війну Росія, можна залишити «за дужками» як мінімум з трьох причин. По-перше, у Росії склалися досить стійкі відносини з країнами Глобального Півдня, які не можуть бути порушені через війну в Україні. По-друге, економічні проблеми (у тому числі зниження рівня життя) в Росії через необхідність фінансування війни або через безпосереднє руйнування інфраструктури в прикордонних регіонах (Бєлгородській, Курській, Брянській та інших областях) не впливає на рішення, які приймаються російською політичною елітою. По-третє, громадська думка не є істотним чинником політичного процесу в автократіях, до яких належить і російський політичний режим. Настрої та бажання населення не беруться до уваги представниками істеблішменту. Іншими словами, Росія буде вести війну навіть за умов настання істотних соціальних та економічних негараздів.

У країнах Європейського Союзу політичні режими є демократичними, хоча частина з них є *не full democracies*, а *flawed democracies*. Одним із основних бар'єрів у питанні допомоги Україні (фінансами, антиросійськими санкціями, зброєю тощо) є громадська думка. Далеко не всі громадяни країн ЄС погоджуються на фінансування оборони України та її гуманітарних потреб. Затягування війни посилює песимістичні настрої та небажання допомагати Україні, особливо з огляду на численні корупційні скандали. При цьому громадяни країн ЄС є виборцями і можуть проголосувати за опонентів чинної влади. Відтак, політичні еліти країн ЄС не можуть дозволити собі надавати необмежену допомогу Україні і вводити нескінченну кількість реально діючих санкцій проти Росії. Наочним прикладом є заклик президентки Єврокомісії У. фон дер Ляєн прискорити ремонт пошкодженої інфраструктури нафтопроводу «Дружба», який зазнав руйнувань унаслідок систематичних російських атак на енергетичні об'єкти України [6].

У матеріалах Єврокомісії можна також знайти актуальні дані щодо впливу війни на європейські економіки. У 2022–2023 рр. економіка ЄС зростала повільніше, ніж прогнозувалося восени 2021 р. Але експерти Єврокомісії наголошують на особливому впливі збройного конфлікту на країни, які є ближчими (*closer*) до війни. Близькість (*proximity*) до війни визначається двома змінними: 1) середнім значенням двох

відстаней між столицею країни-члена та Києвом і Москвою відповідно; 2) наявністю спільного кордону. До групи *'closer' countries* («ближчих країн») входять тринадцять держав-членів, відстань яких є меншою за медіанну (тобто з вищим рівнем близькості). До цієї групи належать країни Балтії (Естонія, Латвія, Литва), дві північні країни ЄС (Фінляндія та Швеція), країни Вишеградської групи (Чехія, Угорщина, Польща, Словаччина), а також Австрія, Болгарія, Німеччина та Румунія. Окремо досліджуються *border countries* («прикордонні країни»), які межують з Україною та / або Росією. Це Естонія, Фінляндія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Румунія та Словаччина. Країни, що межують із зоною війни, виглядають найбільш вразливими до негативних економічних ефектів, спричинених війною. З точки зору потенційного зростання, медіанна прикордонна країна втратила понад 1 відсотковий пункт на рік порівняно із середнім показником по ЄС. Подібні ефекти близькості спостерігаються у динаміці більшості компонентів витрат: приватного споживання, інвестицій, експорту та імпорту – усі показники зростали повільніше, ніж очікувалося. Єдиним винятком є державне споживання, для якого *proximity effect* не спрацював [7].

Відповідно до матеріалів Єврокомісії, існує кілька каналів, через які географічна близькість до війни може посилювати вплив її економічних наслідків. По-перше, країни, розташовані ближче до Росії та України, часто мають тісніші торговельні зв'язки з ними, що робить їх більш вразливими до санкційних обмежень, перебоїв у постачанні та змін попиту. По-друге, ці економіки зазвичай є більш енергоємними та більш залежними від російського газу й нафти, що підвищує їхню вразливість до перебоїв у постачанні енергоносіїв і пов'язаних із цим стрибків цін. По-третє, близькість може означати вищі фінансові ризикові премії, особливо для країн поза межами єврозони, що відображає підвищену геополітичну невизначеність і жорсткіші умови фінансування. По-четверте, сусідні країни прийняли значну кількість вимушено переміщених осіб з України, що може сприяти зростанню ВВП через підвищення споживання та пропозиції робочої сили, але водночас створює короткострокові бюджетні витрати. Нарешті, посилення безпекових ризиків могло вплинути як на державні, так і на приватні інвестиційні рішення: уряди збільшили оборонні видатки, а деякі компанії відклали або перенесли заплановані інвестиції [7].

Ще одним наслідком російсько-української війни для економік країн ЄС стало підвищення оборонних витрат. У 2024 р. оборонні

витрати держав-членів Європейського Союзу досягли 343 мільярдів євро, зростаючи вже десятий рік поспіль [8]. Необхідність протягом короткого терміну збільшити обсяги фінансування оборонної сфери може спричинити збільшення дефіциту бюджету, зростання державного боргу та призвести до вимушеного скорочення видатків на інші потреби.

Загрози невійськового характеру не пов'язані безпосередньо з війною, але чинять безпосередній вплив на конкурентоспроможність Європи. Однією з таких загроз є порушення кібербезпеки.

Розглядаючи кіберзагрози, М. Стодольнік [9, с. 228] пропонує класифікувати їх залежно від того, хто є джерелом загрози та які методи використовуються для досягнення поставленої мети:

1. Державні актори (*nation-state actors*), які часто є високотехнологічними та технічно розвиненими:

– кібершпигунство;

– кібератаки з метою саботажу;

– інформаційні операції з використанням кіберзасобів.

2. Ідеологічно мотивовані хактивістські колективи:

– порушення роботи ІТ-систем і сервісів (*DDoS*-атаки);

– кіберсаботаж (атаки, що змінюють параметри, завдають шкоди або впливають на надання послуг не лише шляхом їх тимчасової недоступності);

– дефейс вебсторінок (зміна або спотворення вмісту сайтів);

– атаки типу *hack-and-leak* (злам і подальше оприлюднення викрадених даних).

3. Фінансово мотивовані кіберзлочинці:

– вимагання коштів за допомогою програм-вимагачів (*ransomware*);

– вимагання коштів шляхом погрози розголошення даних.

Нелегальна міграція є однією з ключових проблем, які загрожують як економічній, так і політичній безпеці країн.

Прийняття національної політики, толерантної до нелегальної міграції, може спричинити серйозні проблеми у приймаючих країнах, такі як соціальні конфлікти, ксенофобія, етнічна сегрегація, зростання невдоволення населення, пов'язаного з несправедливою конкуренцією з боку нелегальної робочої сили, а також посилення кримінальних явищ (ухилення від сплати податків, незаконний обіг наркотиків, різні форми фізичного насильства тощо) [10, с. 165–166].

З нелегальною міграцією (але не тільки з нею) частково пов'язані явища екстремізму та тероризму. Радикалізація молоді часто пов'язана з переглядом пропагандистського контенту онлайн та взаємодією з рекрутерами через соціальні мережі [11, с. 47]. Значна частина екстремістів, які вчиняють теракти або готові їх вчиняти, – це мігранти, які переїхали до ЄС легально або нелегально, але деякі – це громадяни країн ЄС від народження. За останні кілька десятиліть у Європі сталися численні терористичні акти, від вибухів в аеропортах та потягах до нападів екстремістів-одинаків на випадкових перехожих.

Конкуренція з боку країн Глобального Півдня є важливим фактором, що впливає на конкурентоспроможність Європи. Ми виходимо з того, що до Глобального Півдня належать майже всі країни, які не є частиною західної цивілізації. Таким чином, серед його лідерів можна назвати Індію, Китай, Бразилію, Індонезію та низку інших країн, які за останні десятиліття досягли істотних успіхів в економіці та інших сферах. Так, Китай активно займається комерціалізацією космічної діяльності, намагаючися не відставати від США. З цією метою створено зовнішньоторговельну компанію *China Great Wall Industry Corporation (CGWIC)*, яка займається міжнародними продажами, маркетингом, комерційними переговорами, укладанням та виконанням договорів у сфері космічної діяльності [12, с. 634]. Важливим чинником економічного зростання Китаю є вартість енергії в країні, яка визначається витратами на її виробництво та розподіл, а також державними податками й зборами. Низькі ціни на енергію Китай використовував як стратегічний інструмент для залучення іноземних інвестицій у певні сектори та регіони [13, с. 16].

Помітними є успіхи Індії, зокрема, в розбудові ІТ-індустрії, яка успішно конкурує із відповідними секторами економік західних країн, зокрема, європейських. У країні створено мережу тренінгових та сертифікаційних ІТ-центрів, що функціонують на основі кооперації держави і приватного сектору [14, с. 58]. Конкуренція полягає не тільки у витісненні європейців з тих ринкових ніш, які вони тривалий час займали, а й у тому, що у країнах Глобального Півдня відбувається розвиток усіх сфер життя. Наприклад, покращення системи вищої освіти у країнах, що розвиваються, може призвести до того, що до країн ЄС студенти будуть їхати у меншій кількості, адже різниця між освітою вдома і за кордоном буде менш істотною. Нарешті, численні незахідні країни за останні десятиліття стали взірцями безпеки та прозорості, що

дозволяє їм «продавати» свою безпеку жителям Європи. Серед таких країн варто відзначити Об'єднані Арабські Емірати, Катар, Таїланд. Щоправда, країни Перської затоки зіштовхнулися з бойовими діями на Близькому Сході у лютому–березні 2026 р., що може значною мірою зашкодити іміджу «безпечної гавані». Особливо це стосується ОАЕ, де проживають численні заможні громадяни європейських та пострадянських країн.

Таким чином, європейська безпека в 2020-х роках не є абсолютною. Їй загрожують як аномальні явища на кшталт воєн, тероризму та екстремізму, так і цілком нейтральні, такі як зростання конкурентоспроможності країн Глобального Півдня. Подальший стан безпеки Європи багато в чому залежатиме від кроків політичних та економічних еліт окремих країн та Європейського Союзу як організації.

2.2. Безпека та конкурентоспроможність ЄС: основні напрями забезпечення

Як було розглянуто вище, європейські країни не вперше зіштовхуються з численними викликами та загрозами. Економічні, політичні, соціальні, військові та інші загрози нікуди не зникали: вони трансформувалися та ускладнювалися. Відповідно, протягом десятиліть було сформовано певні напрями забезпечення безпеки та конкурентоспроможності ЄС. Серед них можна умовно виокремити наступні:

– нормативно-інституційний напрям;
– оборонно-безпековий вимір;
– засоби «м'якої сили».

Очевидно, що повний перелік сформувати неможливо, оскільки він багато в чому залежить від світоглядних переконань дослідника. Але спробуємо коротко окреслити ті заходи, що їх використовують або можуть використовувати для забезпечення безпеки та конкурентоспроможності ЄС. Ми свідомо «виносимо за дужки» власне економічний вимір, тому що він має стати предметом окремого розгляду.

Нормативно-інституційний напрям включає, на нашу думку, формування та вдосконалення правової й інституційної бази функціонування ЄС. Йдеться про розвиток спільних норм, правил і стандартів, які регулюють політичну, економічну та безпекову

взаємодію держав-членів. Передусім варто згадати діяльність інституцій ЄС (Європейської Ради, Єврокомісії, Європарламенту, Ради ЄС, Суду Справедливості ЄС, Європейського центрального банку та Європейського суду аудиторів). Можна навести приклад діяльності Єврокомісії, яка в березні 2026 р. через механізм цивільного захисту ЄС (*EU civil protection mechanism*) організувала екстрене повернення громадян країн ЄС з країн Близького Сходу, де розпочалися бойові дії. Координаційний центр з реагування на надзвичайні ситуації (*ERCC*) здійснював логістичну координацію рейсів, які пропонували держави-члени [15].

Ще однією важливою інституцією є Рада ЄС (*The Council of the EU*). Вона працює у різних конфігураціях, однією з яких є Рада конкурентоспроможності (*Competitiveness Council*). Серед сфер діяльності *Competitiveness Council* називають єдиний ринок, промисловість, захист споживачів, дослідження, космос, цифрову економіку [16]. Важливу роль у забезпеченні безпеки та конкурентоспроможності ЄС відіграє Європарламент. Однією з його функцій є парламентський контроль: Європейський парламент здійснює нагляд за діяльністю Єврокомісії та Європейської служби зовнішніх справ (*EEAS*) та забезпечує їхню підзвітність [17]. Говорячи про Суд Справедливості ЄС (*Court of Justice of the European Union*), Н. Бочарова підкреслює, що його рішення стали джерелом принципів прямої дії і верховенства права ЄС, принципу існування автономного правового порядку ЄС, побудованого на основі установчих договорів конституційної властивості [18, с. 17]

Важливою складовою нормативно-інституційного напряму є власне нормативно-правова база, яка регулює основні сфери життя в країнах-членах. При цьому право ЄС розвивається у відповідності до змін у суспільстві та економіці. Наприклад, нормативно-правова база ЄС у сфері цифрових технологій охоплює широкий спектр актів, серед яких ключове місце посідають Загальний регламент про захист даних (*GDPR*), Акт про цифрові послуги (*DSA*), Акт про цифрові ринки (*DMA*) та Регламент про штучний інтелект (*AI Act*). Ці документи спрямовані на досягнення гармонії між інноваційним розвитком і необхідністю захисту прав людини, зокрема приватності, свободи вираження поглядів, недискримінації тощо [19, с. 460].

Оборонно-безпековий вимір є надзвичайно актуальним в умовах загострення конфліктів у світі. Світовий порядок змінюється, і саме

зараз вирішується, які країни та об'єднання будуть домінувати у наступні десятиліття. Загальновідомо, що основною організацією, яка має забезпечувати безпеку в Європі, є створене в 1949 р. НАТО. Втім, ключовою державою в НАТО були і залишаються США, а відносини між США та їхніми європейськими партнерами зараз є досить нестабільними (варто згадати промову Джей Ді Венса на Мюнхенській конференції у 2025 р.). Відповідно, європейські країни шукають можливості побудувати стійкі системи колективної безпеки поза механізмами НАТО. Одним із таких форматів є Об'єднані експедиційні сили (*Joint Expeditionary Force, JEF*). Це багатонаціональне військове з'єднання загальною чисельністю 10 тис. військових під керівництвом Великої Британії, призначене для швидкого реагування на кризові ситуації, а також для проведення гуманітарних місій та бойових операцій високої інтенсивності. До складу сил *JEF*, створених у 2015 р., входять Велика Британія, Данія, Норвегія, Ісландія, Швеція, Фінляндія, Естонія, Латвія, Литва та Нідерланди [20, с. 32]. Розглядається також проєкт *European Sky Shield Initiative (ESSI)*, який являє собою багатонаціональну ініціативу під керівництвом Німеччини, спрямовану на прискорення створення багаторівневої наземної інтегрованої системи протиповітряної та протиракетної оборони в Європі шляхом спільних закупівель, стандартизації та скоординованого розгортання відповідних оборонних систем [21, с. 28]. Втім, питання щодо фінансового забезпечення цих та інших проєктів залишається відкритим, адже деякі країни ЄС, які є одночасно членами НАТО, витрачають на оборону порівняно невеликі суми. Рішення саміту в Гаазі збільшити витрати на оборону до 5% від ВВП має бути реалізоване до 2035 р., але Росія, згідно із застереженням М. Рютте, може становити пряму загрозу для НАТО вже протягом трьох-п'яти років [22]. Крім того, як продемонстрували події 2026 р., істотну загрозу може становити Іран. Можливо, більш ефективними були б невеликі альянси та двосторонні договори між державами, що забезпечило би більшу гнучкість у випадку настання кризової ситуації.

Важливими у забезпеченні конкурентоспроможності є також засоби «м'якої сили» (*soft power*). Сучасна глобалізація та науково-технічний прогрес виступають інструментами для розширення та зміцнення національної «м'якої сили». Розуміння цього феномена є надзвичайно важливим для формування ефективної зовнішньої політики [23, с. 365]. Інтерпретуючи теорію Дж. Ная, численні сучасні

дослідники та спікери в цілому розуміють «м'яку силу» як спосіб впливу на інших на основі привабливості, а не шляхом примусу. Іншими словами, *soft power* створює привабливий імідж, який впливає на місце країни у світі.

П. Левандовскі, аналізуючи *soft power* в польських реаліях, зазначає, що Польща, як і інші країни Центральної Європи, застосовує стратегію культурної мімікрії, приймаючи культурні моделі, що походять із центру. З одного боку, це свідчить про слабкість цих держав і відсутність сформованої політики культурної безпеки, втім, з іншого боку, це дає змогу брати участь у процесах глобалізації [24, с. 132]. Прикладом успішної культурної дипломатії Німеччини називають, зокрема, діяльність Гете-інституту [25].

Європейські країни багато в чому формують свій імідж на основі історичної та культурної спадщини. Наприклад, Франція характеризується різноманіттям історичного та художнього надбання у поєднанні з високим рівнем обслуговуванням туристів (готельно-ресторанна справа, парки з атракціонами, екскурсійні тури) і дорожньо-транспортною інфраструктурою [26, с. 59]. Подібним чином використовує власну багату історію Італія, де збереглися численні пам'ятки часів Римської імперії.

Ми вважаємо, що імідж може існувати деякою мірою інерційно: для широкого загалу Німеччина все ще залишається країною з розвиненою і конкурентоздатною автомобільною промисловістю, хоча, як було сказано нами на початку, це все менше відповідає дійсності. Втім, мусимо констатувати, що конкурентоздатність часто залежить від іміджевого сприйняття, яке формується шляхом реалізації *soft power*. Якщо країна або компанія приділяє недостатню увагу іміджевій складовій, то її успіх на міжнародній арені може бути не настільки швидким, як можна було би очікувати за інших умов.

Отже, у 2020-х роках європейська безпека зазнає суттєвих трансформацій під впливом як військових, так і невійськових викликів. Повномасштабна війна Росії проти України стала ключовим фактором дестабілізації, спричинивши економічні, енергетичні та політичні наслідки для держав ЄС. Ми вважаємо, що цей військовий конфлікт є не єдиним, який загрожує європейській безпеці. Так, війни на Близькому Сході загрожують добробуту всього світу, а надто Європи, яка залежить від палива. Водночас кіберзагрози, нелегальна міграція, екстремізм і посилення глобальної економічної конкуренції з боку країн

Глобального Півдня також впливають на рівень безпеки та конкурентоспроможності Європи.

У цих умовах Європейський Союз має поєднувати нормативно-інституційні механізми, оборонно-безпекову співпрацю, інструменти «м'якої сили», а також інші засоби, доступні за нинішніх умов. Саме комплексна робота за цими напрямами може забезпечити зміцнення безпеки, стабільності та конкурентоспроможності ЄС у сучасному світі.

Список використаної літератури

1. Ключник Р. М. Основні чинники бідності в сучасних умовах. Європейський вектор економічного розвитку. 2022. № 1 (32). С. 20–30. https://doi.org/10.32342/2074-5362-2022-1-32-2

2. Where does the EU's gas come from? Council of the European Union. URL: https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/where-does-the-eu-s-gas-come-from/

3. REPowerEU – phase out of Russian energy imports. European Commission. URL: https://energy.ec.europa.eu/strategy/repowereu-phase-out-russian-energy-imports_en

4. Leggett T. Germany's once-mighty car industry is in crisis. What will it take to fix it? BBC. 12.02.2025. URL: https://www.bbc.com/news/articles/cz6pzwj6qq7o

5. German car exports to China plunge by a third in 2025, says economic institute. Reuters. 24.02.2026. URL: https://www.reuters.com/world/china/german-car-exports-china-plunge-by-third-2025-says-economic-institute-2026-02-24/

6. Угорщина та Словаччина почали використовувати стратегічні запаси нафти – Єврокомісія. Радіо Свобода. 25.02.2026. URL: https://www.radiosvoboda.org/a/news-uhorshchyna-slovachchyna-strategichni-zapasy-nafty/33687927.html

7. The cost of EU Member States' proximity to the war. European Commission. 17.11.2025. URL: https://economy-finance.ec.europa.eu/cost-eu-member-states-proximity-war_en

8. EU defence in numbers. Council of the European Union. URL: https://www.consilium.europa.eu/en/policies/defence-numbers/

9. Stodolnik M. Cyber threats as hybrid activity against the European Union in light of the current geopolitical situation. Terrorism – Studies,

Analyses, Prevention. 2025. Special edition. P. 225–248. https://doi.org/10.4467/27204383TER.25.021.21524

10. Lazăr I. Considerations regarding the legal regime and theory of illegal migration in Romania. Law, identity and values. 2023. Vol. 3. No. 2. P. 157–186. https://doi.org/10.55073/2023.2.157-186

11. Kanol E. Contexts of Radicalization of Jihadi Foreign Fighters from Europe. Perspectives on Terrorism. 2022. Vol. 16. Issue 3. P. 45–62. URL: https://pt.icct.nl/sites/default/files/2023-04/Article%201_1.pdf

12. Пічко Р. С. Міжнародно-правові питання комерціалізації космічної діяльності. Юридичний науковий електронний журнал. 2023. № 10. С. 632–636. https://doi.org/10.32782/2524-0374/2023-10/152

13. Brühl V. The economic rise of China – an analysis of China's growth drivers. International Economics and Economic Policy. 2025. Vol. 22. Article 16. https://doi.org/10.1007/s10368-024-00640-w

14. Сейко Н., Єршов М.-О. Зарубіжний досвід ІТ-освіти. Український педагогічний журнал. 2021. № 4. С. 54–65. https://doi.org/10.32405/2411-1317-2021-4-54-64

15. Commission coordinates repatriation flights from the Middle East under the EU Civil Protection Mechanism. European Commission. 05.03.2026. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_26_544

16. Competitiveness Council. Council of the European Union. URL: https://www.consilium.europa.eu/en/council-eu/council-meetings-explained/compet/

17. The European Parliament's role in external policies. European Parliament. URL: https://www.europarl.europa.eu/about-parliament/en/parliaments-powers/external-policies

18. Бочарова Н. В. Роль Суду ЄС у конституціоналізації правової системи Європейського Союзу. Право і суспільство. 2018. № 4. С. 14–18.

19. Терлюк О. І., Терлюк І. Я., Дідух Х. В. Цифрова етика у праві Європейського Союзу: нормативно-правове регулювання в контексті захисту прав людини. Електронне наукове видання «Аналітично-порівняльне правознавство». 2025. Вип. 06. Частина 2. С. 456–462. https://doi.org/10.24144/2788-6018.2025.06.2.7

20. Перспективи формування нової європейської системи безпеки та місце в ній України: аналіт. доп. / [Александров О., Веселовський А., Каракуц О., Кононенко К., Орлик В., Паламарчук М., Ярмоленко В.]; за

ред. О. Александрова, М. Паламарчука. Київ: НІСД, 2025. 45 с. Ел. наук. видання. https://doi.org/10.53679/NISS-analytrep.2025.11

21. Akagündüz Deveci E., Kazancı K., Üren Ö. An analysis of the European sky shield initiative (ESSI) and Türkiye's role in integrated air and missile defence. Journal of Defence and Security Industry: Strategy and Technology. 2026. Vol. 1. No. 1. P. 27–56.

22. Momtaz M. Taking the Pulse: Does Meeting the 5 Percent of GDP Target Enable Europe to Confront the Russian Threat? Carnegie Europe. 26.06.2025. URL: https://carnegieendowment.org/europe/strategic-europe/2025/06/taking-the-pulse-does-meeting-the-5-percent-of-gdp-target-enable-europe-to-confront-the-russian-threat

23. Baruah A. D. Influence of Soft Power in shaping Diplomacy and Foreign Policy. Electronic Journal of Social and Strategic Studies. 2024. Vol. 5. Issue 2. P. 363–389. https://doi.org/10.47362/EJSSS.2024.5214

24. Lewandowski P. Soft power Rzeczypospolitej w Inicjatywie Trójmorza. Sprawy międzynarodowe. 2020. T. 73. No. 2. P. 126–150. https://doi.org/10.35757/sm.2020.73.2.01

25. Банчук-Петросова О. В., Петрова Н. О. Культурна дипломатія як м'яка сила в міжнародних переговорах. Економіка та суспільство. 2025. Вип. 74. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-74-66

26. Кожушко С.П., Ключник Р.М. Туристична політика в умовах глобальних викликів: європейський досвід. Європейський вектор економічного розвитку. 2021. № 1(30). С. 56–66. https://doi.org/10.32342/2074-5362-2021-1-30-5

Глава 3
Сталі фінанси в оновленій архітектурі європейської безпеки
(В. Є. Намонюк)

Здатність фінансової системи відповідати на виклики, що виходять за межі традиційного ринкового ризику, тривалий час залишалася осторонь дискусій теоретиків та практиків. Концепція сталих фінансів формувалася переважно у координатах кліматичної відповідальності: йдеться про переорієнтацію фінансових потоків на підтримку низьковуглецевої трансформації, врахування екологічних та соціальних ризиків у процесі прийняття інвестиційних рішень, забезпечення прозорості щодо нефінансових показників діяльності компаній. Такий дискурс формально існував паралельно з безпековим: перший оперував горизонтами у десятиліття й апелював до глобальної відповідальності; другий – до негайних загроз, стримування та відновлення рівноваги. Ці два порядки денних перетиналися рідко і переважно випадково.

Повномасштабне вторгнення росії в Україну у 2022 р. та спровокована ним енергетична криза виявились тим каталізатором, який зруйнував цю паралельність. Виявилося, що тридцятирічна залежність ЄС від російських вуглеводнів – це не лише кліматична проблема, а насамперед безпекова: фінансові механізми, що консервували цю залежність, опинилися у прямому конфлікті зі стратегічними інтересами ЄС. Водночас з'ясувалося, що *RePowerEU*, Зелений курс, розвиток відновлюваної енергетики – це не лише відповідь на кліматичні зобов'язання, а й найефективніший

інструмент зниження геополітичної вразливості. Збіг «зеленого» і «безпекового» порядків денних виявився не випадковим, але він і не був заздалегідь концептуально осмисленим.

Саме ця концептуальна незавершеність – відсутність цілісного теоретичного обґрунтування сталих фінансів як елементу безпекової архітектури, і становить головну інтелектуальну проблему, якій присвячена дана глава. Автор виходить з тези, що сталі фінанси сьогодні вже де-факто виконують безпекову функцію, однак де-юре, у регуляторному і концептуальному вимірі, ця функція досі не інституціоналізована належним чином. Наслідком є не лише теоретична невизначеність, а й цілком практична проблема: інструменти, що могли б одночасно забезпечувати кліматичну трансформацію та безпекову стійкість ЄС, використовуються неоптимально саме через відсутність інтегрованої рамки.

Мета глави – дослідити, яким чином сталі фінанси вписуються в оновлену архітектуру безпеки ЄС, виявити концептуальні суперечності, що виникають на перетині цих двох логік, та обґрунтувати перспективи їхньої інтеграції. Практична актуальність дослідження не обмежується академічним інтересом. У своїй доповіді 2024 р. Маріо Драгі показує, що ЄС програє конкурентну боротьбу США та Китаю через розрив між промисловою, безпековою та зеленою політиками, які фактично мають розглядатися як єдина стратегічна цілісність [3]. Відповідь на це відставання лежить у тому числі в площині фінансової архітектури: в тому, як ЄС мобілізує, розподіляє і захищає ресурси. Саме тут сталі фінанси набувають нового, більш широкого сенсу.

3.1. Концептуальний синтез сталих фінансів та безпеки в сучасній науковій парадигмі

Аналіз наукової літератури, індексованої у міжнародних базах *Scopus* та *Web of Science*, свідчить про структурну фрагментацію дослідницького поля на перетині сталих фінансів та безпеки. Науковий дискурс наразі розподілений на кілька автономних кластерів, між якими відсутній інтегрований концептуальний зв'язок, що дозволив би операціоналізувати безпекову функцію фінансової системи.

Перший кластер досліджень зосереджений на методології кліматофінансових ризиків, що становить теоретичний фундамент для розуміння трансформації нефінансових чинників у системні загрози. Ключовим внеском у цій сфері є робота Е. Кампіліо та інших [1], у якій систематизовано вплив кліматичних чинників на ціноутворення фінансових активів. Автори розмежовують фізичні ризики (прямі збитки від кліматичних подій) та перехідні ризики (переоцінка активів унаслідок низьковуглецевої трансформації). Принципово важливою є теза про те, що хоча *EU Green Taxonomy* суттєво підвищує прозорість ринку, вона залишається інструментом класифікації, а не прямого вимірювання вразливості активів. Це відкриває питання про необхідність включення додаткових параметрів до регуляторної рамки – проблему, яку в межах суто клімато-фінансового підходу автори залишають без відповіді.

Емпіричну конкретизацію функціональності сталих інструментів пропонують С. Фатіка та Р. Панзіка [3]. Аналізуючи зв'язок між емісією зелених облігацій та реальною екологічною результативністю, вони встановлюють, що такі облігації дійсно сприяють зниженню вуглецевої інтенсивності активів, особливо за наявності зовнішньої верифікації. Проте результати дослідження демонструють характерну аналітичну стриманість: фокусуючись виключно на кліматичному ефекті, автори не розглядають заміщення викопного палива як одночасний внесок у безпекову та геополітичну стійкість емітента.

Ця концептуальна впевненість у «зеленій стійкості» піддається сумніву в роботі А. Чічіело та ін. [2] на прикладі пандемії *COVID-19*. Їхні висновки свідчать, що у фазі гострого шоку кредитні спреди зелених облігацій зростали інтенсивніше за конвенційні аналоги, що спростовує тезу про їхню іманентну захищеність від екзогенних криз. Такий результат доводить, що «зеленість» не є автоматичним

еквівалентом «стійкості» (*resilience*), а шоки безпекового характеру впливають на ринок у спосіб, не передбачений наявною регуляторною логікою. Системність цієї проблеми підкреслюють Ф. Релано та ін. [17], вказуючи на суттєве відставання банківського сектору, де «коричневі» активи продовжують домінувати в балансах попри запровадження стандартів розкриття інформації *SFDR*.

Питання інституційних меж сталих фінансів знаходить своє відображення у дослідженні мандатів центральних банків, узагальненому І. Вишневським та Х. Зоном [19]. Аналіз діяльності понад 135 регуляторів підтверджує лідерство європейських інституцій (*ECB, Bank of England, Banque de France*) у впровадженні кліматичних стрес-тестів. Водночас автори виявляють фундаментальну асиметрію: якщо розвинені економіки концентруються на пруденційних межах свого мандату, то країни, що розвиваються, вдаються до більш активного втручання у сталу сферу. Критичним для формування інтегрованої парадигми є той факт, що навіть найбільш прогресивні центральні банки досі не включають геополітичний ризик у свою стрес-тестову архітектуру, попри офіційні декларації про міждисциплінарну природу сучасних загроз.

Другий кластер, що досліджує геополітично-фінансову взаємодію, розкриває механізми впливу нестабільності на інвестиційну динаміку. У межах цього напряму Т. Капопулос, А. Саккас та К. Дракос [10] на основі аналізу панельних даних 43 економік за період 1985–2022 рр. доводять, що геополітичний ризик виступає значущим негативним чинником для потоків прямих іноземних інвестицій. Методологічно важливим є розмежування авторами глобального та ідіосинкратичного компонентів ризику, де обидва визначені як самостійні перешкоди для капітальних потоків. Ключовим для обґрунтування інтегрованої парадигми безпеки є виявлений взаємозв'язок між геополітичними загрозами та енергетичною залежністю: країни з високою енергетичною інтенсивністю демонструють додаткову схильність до уникнення конфронтацій, що емпірично підтверджує нерозривність енергетичної та безпекової проблематики у фінансовій площині.

Питання трансформації геополітичної нестабільності у вразливість банківського сектору деталізують К. Зехрі, Л. Аммар та В. Юссеф [20]. Спираючись на дані 47 країн за 1990–2024 рр., вони обґрунтовують, що ескалація конфліктів безпосередньо посилює фінансову фрагментацію, знижуючи здатність фінансових установ до абсорбції шоків. Автори

наголошують, що наявність потужних буферів капіталу є критичною умовою стійкості банків, що виступає вагомим аргументом для впровадження пруденційних підходів до управління геополітичними ризиками. У довгостроковій перспективі така нестабільність підриває механізми міжнародного диверсифікування ризиків, причому цей вплив виявляється диспропорційно сильнішим для ринків, що розвиваються, порівняно з розвиненими економіками.

Специфіка впливу безпекових викликів на інтеграційні об'єднання знаходить відображення у порівняльному аналізі, який провели С. Назір, О. Марьєв та К. Сохаг [13]. Досліджуючи досвід Африканського та Європейського союзів, автори виявили парадоксальну закономірність: якщо в АС геополітичний ризик може сприяти торговій інтеграції, то в ЄС він діє як стримуючий чинник. Це свідчить про те, що глибока внутрішня взаємозалежність ринку ЄС без адекватного системного захисту робить його особливо вразливим до зовнішніх шоків. Таким чином, стратегічна вразливість Союзу зростає пропорційно рівню його інтеграції, що вимагає якісно нової архітектури фінансового захисту стратегічних інтересів.

Третій напрям досліджень фокусується на ринковій реакції зелених активів на безпекові виклики, розкриваючи специфіку поведінки інвесторів в умовах високої невизначеності. К. Мерцаніс та І. Тебурбі [11], аналізуючи дані 73 країн за період 2008–2021 рр., встановлюють парадоксальну закономірність: геополітичний ризик позитивно корелює з обсягами емісії зелених облігацій. Тобто в умовах зростаючої геополітичної нестабільності держави та корпорації схильні нарощувати, а не скорочувати випуск зелених інструментів. Автори пояснюють цей феномен тим, що в періоди криз посилюється попит на активи з довгостроковим горизонтом стійкості, якими де-факто сприймаються зелені облігації. Виявлена нелінійність ефекту та часові лаги вказують на те, що хоча в короткостроковій перспективі шок може дестабілізувати ринок, у середньостроковій – він стимулює попит на захисні стійкі активи. Це спостереження має критичні регуляторні імплікації: якщо ринок уже використовує зелені облігації як інструмент хеджування геополітичних ризиків, постає логічне завдання закріпити цю безпекову функцію в офіційній регуляторній рамці.

Поглиблений аналіз цієї динаміки пропонують С. Гямера та ін. [8], досліджуючи асиметричний вплив геополітичного ризику та економічної невизначеності на дохідність зелених активів за допомогою

нелінійної *ARDL*-моделі. Результати їхнього дослідження демонструють, що позитивний шок геополітичного ризику збільшує дохідність зелених облігацій у короткостроковій перспективі, проте у довгостроковій – будь-які типи безпекових шоків діють негативно. Це свідчить про те, що статус «безпечної гавані» для зелених облігацій є тимчасовим і за умови тривалої ескалації конфлікту цей ефект вичерпується. Хоча автори концентруються на фіксації ринкових феноменів, залишаючи регуляторні висновки поза рамками праці, їхні дані підтверджують необхідність адаптації фінансової архітектури до реалій затяжних безпекових криз.

Додатковим виміром розуміння ринку є інституційно-культурні детермінанти, які дослідили у [12]. Вони доводять, що такі чинники, як довгострокова орієнтація суспільства та рівень уникнення невизначеності, є фундаментальними факторами розвитку зелених облігаційних ринків. Цей висновок дає змогу глибше пояснити суттєву географічну фрагментацію ринку в межах ЄС: значний розрив у показниках емісії, наприклад між Швецією та Польщею, зумовлений не лише рівнем розвитку капітальних ринків, а й глибокими інституційно-культурними відмінностями в оцінці ризиків та стратегічному плануванні. Таким чином, ринкова реакція на безпекові виклики є складною комбінацією раціонального хеджування та інституційного контексту, що потребує інтегрованого підходу в управлінні фінансами стійкості.

Четвертий кластер, геополітика енергетичної трансформації, формує концептуальне ядро інтеграції сталих фінансів та безпеки. Т. Єжиняк та А. Еррант-Суральєс [9] вводять концепт «подвійної геополітизації» енергетичного переходу, де паралельно зростає глобальна конкуренція за викопні ресурси та загострюється суперництво за технологічне лідерство у зеленій енергетиці й доступ до критичної сировини. У цій системі координат ЄС опиняється під «подвійним тиском», прагнучи одночасно подолати залежність від російських енергоносіїв та уникнути нової критичної залежності від китайських чистих технологій і компонентів. Автори доводять, що попри суттєву трансформацію цілей та інструментів зовнішньої енергетичної політики ЄС, його реальна геоекономічна потужність залишається обмеженою через внутрішні структурні чинники, передусім через фрагментацію ринку капіталу та відсутність цілісної промислової стратегії. Ця теза виступає концептуальною сполучною

ланкою, що об'єднує геополітику, промисловий розвиток та фінансову архітектуру Союзу.

Доповнюючи цей підхід, А. Голдто та Р. Янгс [5] формулюють ключовий нормативний аргумент щодо зміни самої природи поняття «енергетична безпека» у політичному дискурсі ЄС після подій 2022 р. Якщо класичне розуміння безпеки базувалося на фізичній доступності ресурсів та ціновій стабільності, то в нових реаліях безпека чистої енергії стає похідною від ефективної взаємодії між державними фондами та приватними компаніями, здатними до швидкої абсорбції мобілізованих ресурсів і нарощування потужностей. Такий підхід знаменує фундаментальний перехід від питання «де знайти газ» до стратегічного питання «як профінансувати трансформацію». Таким чином, автори фактично окреслюють той самий концептуальний простір, у якому розгортається дослідження даної глави: простір, де фінансова архітектура трансформується з інструменту досягнення кліматичних цілей у необхідну умову забезпечення безпекової стійкості.

Попри наявність напрацювань у кожному з кластерів, практично відсутні пропозиції щодо адаптації регуляторної рамки сталих фінансів (Таксономії, *SFDR* [14]) для виконання безпекових завдань. Теоретична база значно відстає від практичних потреб, зафіксованих у доповідях М. Драгі [3], які вимагають подолання розриву між зеленою, промисловою та безпековою політиками.

3.2. Безпекова спроможність фінансового інструментарію ЄС в умовах геополітичних шоків

Регуляторна архітектура ЄС у сфері сталого фінансування формувалась протягом останнього десятиліття як відносно самодостатня система. Її логіка – переорієнтувати приватний капітал на підтримку цілей Паризької угоди та Цілей сталого розвитку шляхом стандартизації, розкриття інформації та поступового усунення грінвошингу. З цієї перспективи архітектура виглядає достатньо завершеною: Таксономія ЄС визначає, що вважати «сталим»; Регламент *SFDR* зобов'язує фінансових учасників розкривати *ESG*-ризики; Директива *CSRD* забезпечує єдину нефінансову звітність підприємств; нарешті, Стандарт зеленої облігації ЄС (*EuGBS*), що набрав чинності у

грудні 2023 р., завершує ланцюжок від визначення до верифікації. Ця система є регуляторним досягненням, особливо порівняно з фрагментованими підходами США чи країн Азії.

Проте якщо аналізувати цю архітектуру не з точки зору кліматичних цілей, а з точки зору безпекових – картина суттєво ускладнюється. Архітектура, збудована на принципі «фінансування зеленого переходу», виявляється концептуально непристосованою до відповіді на запитання, що стало центральним після 2022 р.: як спрямувати фінансові потоки таким чином, щоб одночасно декарбонізувати економіку і зробити її стратегічно стійкою. Ці дві цілі є спорідненими, але не тотожними, і саме у розриві між ними зосереджені найгостріші практичні суперечності.

Найбільш наочним вимірником просування ЄС у сфері сталого фінансування слугує динаміка ринку зелених облігацій. Дані Європейського агентства з навколишнього середовища, зібрані за 2014–2024 рр., дозволяють кількісно описати траєкторію цього ринку (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Частка зелених облігацій у загальному обсязі емісії в ЄС-27, 2014–2024, %*

Рік	Всі емітенти	Корпоративний сектор	Урядові (суверенні)
2014	0,1	0,2	0,0
2016	0,6	2,1	0,1
2018	3,0	2,1	3,5
2020	3,8	5,6	3,3
2021	4,8	12,0	3,2
2022	7,2	10,6	6,1
2023	5,3	10,0	3,3
2024	6,9	12,8	4,2

**Складено за : [6; 7]*

Наведені дані свідчать про безсумнівний поступ: за десять років частка зелених облігацій серед усіх емітентів зросла з майже нульового показника (0,1% у 2014 р.) до 6,9 % у 2024 р. Особливо примітна динаміка корпоративного сегменту: 12,8% у 2024 р. – це новий абсолютний рекорд і свідчення того, що зелене фінансування набуло рис справжнього мейнстріму для великого бізнесу. Разом з тим слід

звернути увагу на два менш очевидних, але аналітично важливих сигнали. По-перше, відчутне падіння у 2023 р. – з 7,2 % до 5,3 % серед усіх емітентів і з 6,1% до 3,3% у суверенному сегменті – безпосередньо збіглося зі стрімким зростанням оборонних витрат держав-членів після початку повномасштабної агресії Росії проти України. Це підтверджує тезу про бюджетну конкуренцію між «зеленим» та «безпековим» порядками денними. По-друге, уповільнення урядових зелених облігацій, попри відновлення у 2024 р. до 4,2%, показник залишається суттєво нижчим за пік 2022 р., сигналізує про те, що саме суверенний рівень відчуває цю конкуренцію найгостріше.

Дані щодо географічного розподілу зеленого облігаційного ринку в ЄС переконливо засвідчують територіальну поляризацію (рис. 3.1).

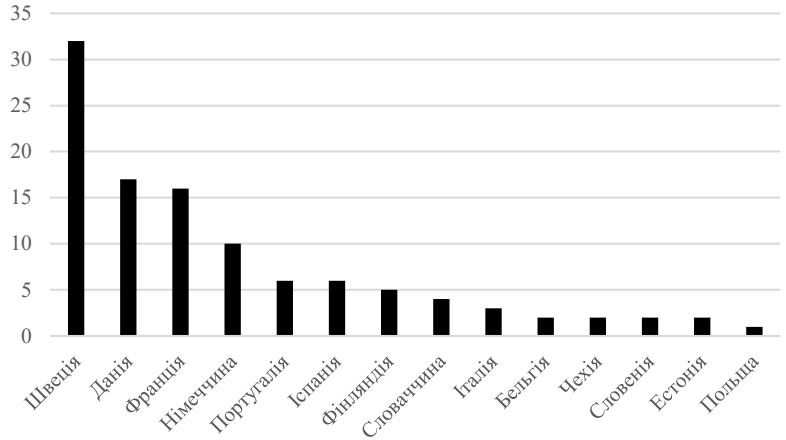


Рис. 3.1. Частка зелених облігацій у загальному обсязі емісії за країнами-членами ЄС у 2024 р., %*

**Складено за [6; 7]*

Дані за 2024 р. демонструють виражену територіальну поляризацію: у той час як ядро ринку формують Швеція (32%), Данія (17%) та Франція (16%), тринадцять держав-членів взагалі не здійснювали емісію зелених інструментів. Ця поляризація не є випадковою: вона відображає структурні відмінності у розвитку ринків

капіталу, зрілості інституційного інвестора та рівні регуляторної спроможності. Але для нашого аналізу принципово важливо інше: держави, що найбільше відстають у розвитку зеленого ринку, – Польща, країни Балтії, Словаччина, Чехія, Угорщина – є водночас найбільш безпосередньо вразливими до геополітичних загроз зі Сходу. Саме ці держави першими опинились у ситуації гострого бюджетного вибору між оборонними видатками та зеленою трансформацією і першими зробили вибір на користь першого. Фрагментація зеленого ринку ЄС є, таким чином, не лише фінансовою, але й безпековою проблемою.

Фундаментальна внутрішня суперечність регуляторної архітектури ЄС пронизує всі рівні сталого фінансування, де Таксономія ЄС залишається за своїм характером виключно кліматоцентричною. Критерії «суттєвого внеску» (*Substantial Contribution*) та «не завдай значної шкоди» (*Do No Significant Harm*) детерміновані виключно шістьма екологічними цілями: пом'якшенням кліматичних змін, адаптацією до них, сталим водокористуванням, циркулярною економікою, запобіганням забрудненню та захистом біорізноманіття. Жоден із цих параметрів не передбачає прямого безпекового виміру, навіть у сферах, де екологічна та стратегічна логіки очевидно перетинаються.

Яскравим прикладом такої концептуальної обмеженості є розвиток відновлюваної енергетики. У межах поточної регуляторної логіки сонячні панелі чи вітрогенератори класифікуються як «сталі» активи виключно на основі їхнього внеску в декарбонізацію, тоді як їхня роль у зниженні критичної залежності від імпорту енергоресурсів залишається «невидимою». Така системна «сліпа пляма» має безпосередні практичні наслідки для вартості капіталу та пріоритетності інвестицій: безпекова функція фінансів не враховується при розрахунку ризиків, що створює перешкоди для фінансування стратегічної стійкості.

Внаслідок такого дизайну інструментів інвестиції в оборонну спроможність та захист критичної інфраструктури фактично опиняються «за рамкою» сталого фінансування. Після 2022 р. це сформувало концептуальний тупик: реальні потреби держав-членів у посиленні безпеки вступають у пряму бюджетну конкуренцію з цілями «зеленого» переходу, замість того, щоб підсилювати їх у межах єдиної стратегії стійкості.

Схожі структурні обмеження властиві Регламенту *SFDR*, який,

запроваджуючи класифікацію фінансових продуктів за ступенем інтеграції ESG-факторів, фактично ігнорує геополітичний ризик як самостійну аналітичну категорію. Внаслідок цього інвестиційні фонди, що фокусуються на стратегічно важливих оборонних ланцюгах постачання, не отримують регуляторних преференцій порівняно з проєктами, що мають вищі екологічні показники, але є менш значущими для суверенної стійкості ЄС. Така логіка розкриття інформації створює реальну загрозу деінвестування з критичних секторів економіки, які можуть залишатися вуглецевоємними у перехідний період, проте є фундаментом безпеки Союзу.

Дискусія щодо включення безпекових критеріїв до сталого регулювання, що триває з 2022 р., досі не призвела до реальних законодавчих змін, що є промовистим свідченням концептуальної ригідності наявної системи. Основним контраргументом опонентів реформи виступає теза про ризик «розмивання» наукової строгості Таксономії ЄС та втрату її кліматичної цілісності. Однак така позиція видається надмірно консервативною з огляду на два ключові аспекти:

- ***регуляторна прецедентність***. Таксономія вже є продуктом політичного компромісу, про що свідчить включення ядерної енергетики та природного газу до категорій перехідної діяльності;
- ***фундаментальна взаємозалежність***. Стратегічна безпека є не зовнішнім чинником, а іманентною умовою сталості, оскільки жодна довгострокова екологічна трансформація не може бути реалізована в умовах геополітичної дестабілізації чи відкритого конфлікту.

У кінцевому підсумку, консервація концептуальної ізоляції сталих фінансів від безпекових реалій лише поглиблює структурний дефіцит архітектури стійкості ЄС. Подолання цієї ригідності вимагає переходу до інтегрованої моделі, де безпекова верифікація активів стане органічним доповненням до кліматичних стандартів, забезпечуючи життєздатність економіки в умовах системних шоків.

3.3. Стратегія фінансів стійкості як інструмент інтегрованого захисту стратегічних інтересів

Результати попереднього аналізу дозволяють артикулювати

засадничий інституційний парадокс: володіючи досконалим регуляторним арсеналом сталих фінансів, Європейський Союз водночас стикається з критичним зростанням безпекових потреб, ресурсне забезпечення яких залишається за межами цієї системи. Незважаючи на рівнозначну стратегічну значущість, ці два вектори функціонують у паралельних правових площинах, позбавлених механізмів системної конвергенції. Подолання такої фрагментації вимагає обґрунтування цілісної концептуальної моделі, здатної інтегрувати безпекову та сталу трансформацію ЄС у єдиний фінансово-стратегічний проєкт.

В основі пропонованої архітектури лежить переосмислення самого поняття стійкості у фінансовому контексті. Класична фінансова теорія трактує стійкість (*resilience*) вузько – як здатність системи поглинати шоки і повертатися до рівноваги. Регуляторна традиція ЄС, спираючись на *Basel* III/IV та механізми банківського союзу, розробила інструменти забезпечення фінансової стійкості саме у цьому вузькому сенсі: стрес-тести, буфери капіталу, механізми врегулювання неплатоспроможності. Концепція сталих фінансів розширила поняття стійкості, включивши до нього здатність справлятись із кліматичними шоками – і це є якісним кроком вперед [15]. Але повна стійкість фінансової системи ЄС у реаліях третього десятиліття XXI століття вимагає ще одного розширення: врахування геополітичних і безпекових шоків як системних ризиків, порівнянних за своїм потенціалом із кліматичними.

Саме тому автор пропонує розглядати концептуальну рамку «фінансів стійкості» (*resilience finance*) як інтегративну категорію, що охоплює три взаємопов'язані, але аналітично різні виміри: кліматичну стійкість (здатність економіки та фінансової системи витримати кліматичні трансформаційні тиски); соціальну стійкість (здатність зберігати суспільну злагоду та інклюзивність у процесі трансформації); і безпекову стійкість (здатність зберігати стратегічну автономію і критичну функціональність перед лицем зовнішніх геополітичних загроз). Ці три виміри є взаємозалежними: без соціальної стійкості кліматична трансформація не отримає демократичної підтримки; без безпекової стійкості вона може бути перервана зовнішнім примусом; без кліматичної стійкості довгострокова безпека є ілюзією. Відтак «фінанси стійкості» – це не компроміс між цілями, а їхня синтетична операціоналізація.

Конкретним проявом такої синтетичної логіки є вже існуючі інструменти, що де-факто реалізують принципи «фінансів стійкості»,

навіть якщо формально не вписані у таку концептуальну рамку (табл. 3.2).

Таблиця наочно демонструє: де-факто подвійна функція вже реалізується. Відновлювана енергетика, профінансована зеленими облігаціями, одночасно зменшує вуглецевий слід і залежність від імпортованих вуглеводнів. *RePowerEU* є одночасно і зеленим інструментом, і геополітичною відповіддю на енергетичний шантаж росії. Фінансування критичної сировини через *CRM A*ct – це і циркулярна економіка, і зниження стратегічної залежності від Китаю. *Ukraine Facility* – це і зелена відбудова, і закріплення України в архітектурі ЄС. Проблема полягає у тому, що ця подвійна функція є наслідком практичної необхідності, а не наслідком концептуального задуму: вона не закріплена у рамці, не виміряна, не верифікована і не оптимізована.

Таблиця 3.2

Ключові інструменти ЄС з подвійною кліматичною та безпековою функцією*

Фінансовий інструмент	Кліматична / сталісна функція	Безпекова функція (de facto)
Зелені облігації ЄС (EuGBS)	Фінансування проєктів, узгоджених із Таксономією	Розвиток відновлюваної енергетики → зниження енергетичної залежності
RePowerEU облігації	Прискорення переходу від викопного палива	Диверсифікація постачальників енергії, стратегічна незалежність від РФ
InvestEU	Підтримка сталих інвестицій, інновацій, МСП	Стійкість критичної інфраструктури та стратегічних виробничих ланцюгів
Фонд стратегічних технологій (STEP)	Цифрова та зелена трансформація	Технологічний суверенітет ЄС у критичних секторах
Ukraine Facility	Зелена відбудова відповідно до стандартів ЄС	Безпекова стабілізація і прив'язка України до архітектури ЄС
CRM Act / фінансові механізми	Підтримка замкнених циклів і стійкого видобутку	Зниження залежності від стратегічної сировини Китаю / РФ

**Складено автором за: [6; 16; 18]*

Тому першим конкретним кроком до «фінансів стійкості» має стати розширення *EU Taxonomy* шляхом введення сьомої екологічно-стратегічної цілі – «стійкість до геополітичних і системних ризиків». Ця ціль могла б охоплювати: інвестиції у диверсифікацію енергетичних джерел і маршрутів постачання; розвиток виробництва стратегічних матеріалів і компонентів на території ЄС; захист і дублювання критичної інфраструктури; кіберстійкість фінансових і енергетичних систем. Включення такої цілі до Таксономії не означало б зняття кліматичних критеріїв – принцип *Do No Significant Harm* зберігався б у повній мірі. Проте воно означало б визнання того, що стратегічна стійкість є такою ж необхідною умовою довгострокового сталого розвитку, як і власне кліматична трансформація.

Другим напрямом є реформування *SFDR* у бік запровадження геополітичного ризику як самостійної категорії розкриття інформації. Нині фінансові продукти розкривають ESG-ризики у тому сенсі, як вони впливають на дохідність інвестицій. Безпековий вимір або відсутній, або зводиться до *S*-компоненту у вигляді соціальних стандартів. Натомість логіка «фінансів стійкості» вимагає, щоб інституційні інвестори розкривали, наскільки їхні портфелі концентровані у стратегічно вразливих активах – залежних від геополітично ненадійних постачальників чи розташованих у юрисдикціях підвищеного безпекового ризику. Такий підхід є технічно реалізованим: методологія *Country Risk Assessment і Supply Chain Risk* відпрацьована достатньо, щоб слугувати основою для стандартизованого розкриття.

Третім і, мабуть, найсуттєвішим структурним кроком є завершення будівництва Союзу ринків капіталу (*Capital Markets Union, CMU*) як фінансової основи стратегічної автономії ЄС. Окреслена теза корелює з актуальним стратегічним порядком денним Європейського Союзу та знайшла своє детальне обґрунтування у програмних доповідях Е. Летти та М. Драгі, а також у відповідних інституційних документах Європейської Комісії. Але у контексті «фінансів стійкості» вона набуває конкретного нового сенсу: фрагментований ринок капіталу ЄС є безпосередньою перешкодою для мобілізації масштабних довгострокових інвестицій у стійкість. Про що свідчать дані щодо зелених облігацій: 13 держав-членів не розмістили жодної зеленої облігації у 2024 р. – це означає, що значна частина ЄС просто виключена з механізмів сталого фінансування. Ці ж країни, як було показано, є найбільш безпосередньо вразливими до зовнішніх загроз. Відтак *CMU*

є не лише інструментом підвищення ефективності ринку, а й умовою територіально рівномірного розподілу «фінансів стійкості», що є самостійним безпековим пріоритетом.

Окремої уваги в цьому контексті заслуговує роль України. Автор розглядає включення України до зеленої фінансової архітектури ЄС не як гуманітарний жест, а як стратегічний мультиплікатор подвійного призначення. З одного боку, Україна має значний потенціал для розвитку відновлюваної енергетики – сонячної, вітрової, а у перспективі і зеленого водню, що є прямим внеском у декарбонізацію і енергетичну незалежність розширеного ЄС. З іншого боку, відбудова України у відповідності до стандартів ЄС, включаючи Таксономію та стандарти зеленої облігації, є потужним інструментом безпекової прив'язки: фінансова і регуляторна інтеграція передує і фактично прокладає шлях для повноправного членства. *Ukraine Facility* вже де-факто функціонує у цій логіці, але її потенціал для «фінансів стійкості» використовується лише частково – передусім через відсутність чіткої концептуальної рамки, яка дозволила б оптимізувати розподіл коштів між відновлювальними та безпековими пріоритетами.

Слід також розглянути роль центральних банків і ЄЦБ у новій архітектурі «фінансів стійкості». Після 2022 р. ЄЦБ зробив принципово важливі кроки у напрямі «кліматизації» монетарної та пруденційної політики: кліматичні стрес-тести, коригування забезпечення при операціях РЕРР з огляду на кліматичні ризики, декарбонізація корпоративних облігаційних портфелів. Проте геополітичний ризик залишається поза монетарним мандатом ЄЦБ так само, як і поза Таксономією. З точки зору «фінансів стійкості» питання полягає не в тому, чи має ЄЦБ безпосередньо фінансувати оборонні видатки – очевидно, ні. Питання в тому, чи має він враховувати системний геополітичний ризик при формуванні пруденційних вимог, розрахунку буферів капіталу та сценарному стрес-тестуванні. Відповідь, на думку автора, є ствердною: системний ризик залишається системним незалежно від його природи.

Нарешті, необхідно окреслити обмеження запропонованої концепції. Ризик надмірного розширення поняття «сталі фінанси» є реальним. Якщо включити до нього все – від кліматичних до безпекових, від соціальних до технологічних цілей, поняття втрачає операціональну чіткість і стає непридатним для регуляторного застосування. Автор визнає цей ризик, однак стверджує, що він є

керованим. Збереження термінологічної чіткості досягається не шляхом розмивання визначень, а через ієрархізацію критеріїв: кліматичні стандарти Таксономії зберігаються як базовий поріг, на додаток до якого вводиться окремий шар «безпекової верифікації» для визначеної категорії стратегічних активів. Такий дворівневий підхід дозволяє зберегти наукову строгість кліматичної класифікації та водночас ввести безпекову функцію у верифіковану, а не довільну рамку.

Таким чином, концепція «фінансів стійкості» постає не як альтернатива, а як закономірна еволюція парадигми сталих фінансів у відповідь на нові системні реалії. В умовах поглиблення геополітичної нестабільності Європейський Союз потребує відмови від штучного розмежування «зеленої» та безпекової трансформацій, які тривалий час функціонували у відмінних концептуальних та регуляторних системах координат. Стратегічний вектор такої конвергенції, чітко окреслений у доповіді М. Драгі 2024 р., формує запит на невідкладну операціоналізацію цієї інтеграції. Наразі критичним завданням для наукової та регуляторної спільноти є перехід від стратегічних декларацій до розробки конкретних фінансових механізмів, системи стимулів та адаптації пруденційних вимог, що дозволять реалізувати безпекову функцію в межах єдиної фінансової архітектури ЄС.

Висновки

Результати проведеного дослідження дають підстави для системного переосмислення ролі та місця сталих фінансів у сучасній архітектурі безпеки Європейського Союзу. Комплексний аналіз теоретичних засад та регуляторної практики дозволяє стверджувати, що за останнє десятиліття сталі фінанси трансформувалися з нормативного проєкту «відповідального капіталізму» у системний інструмент переорієнтації глобальних капітальних потоків. Ця еволюція супроводжувалася послідовним розширенням категорії фінансового ризику, від кредитного до кліматичного та системного, проте науковий дискурс виявився інертним щодо включення геополітичного та безпекового вимірів у єдину аналітичну рамку.

Динаміка ринку зелених облігацій ЄС засвідчує переконливий кількісний прогрес, де частка сталих інструментів у загальній емісії досягла 6,9%, а в корпоративному сегменті – рекордних 12,8% у 2024 р. Разом із тим, аналіз виявив тривожні структурні сигнали: падіння ринку

у 2023 р. чітко корелює зі зростанням оборонних видатків держав-членів, що свідчить про гостру бюджетну конкуренцію між «зеленим» та безпековим порядками денних. Глибока географічна фрагментація ринку, де найбільш геополітично вразливі країни Східної Європи демонструють мінімальну активність у сфері сталого фінансування, перетворює цей фінансовий розрив на реальну загрозу для стратегічної стійкості всього Союзу.

Наявна регуляторна архітектура, представлена Таксономією ЄС, Регламентом *SFDR* та стандартами *EuGBS*, демонструє високу технічну досконалість у межах кліматоцентричної логіки, проте залишається структурно непристосованою до нових безпекових реалій. Поточна Таксономія оперує виключно екологічними цілями, залишаючи «невидимою» безпекову функцію таких активів, як об'єкти відновлюваної енергетики чи критичної інфраструктури, що знижують стратегічну залежність Союзу. Консервація такої концептуальної ригідності та відсутність рішення щодо включення безпекових інвестицій до сталої рамки обмежує можливості для оптимальної мобілізації капіталу в умовах системних шоків.

Водночас прикладна площина вже випередила теоретичне обґрунтування: механізми *RePowerEU*, Фонду стратегічних технологій (*STEP*), *Critical Raw Materials Act* та *Ukraine Facility* де-факто реалізують подвійну кліматичну та безпекову функцію. Ця практика свідчить про те, що концептуальна інтеграція зазначених логік є не лише теоретично бажаною, а й фактично готовою до впровадження. Вона потребує передусім регуляторного визнання реальності, де сталий розвиток і стратегічна автономія є двома сторонами єдиного процесу зміцнення суверенітету ЄС.

Центральним елементом пропонованого розв’язання постає концепція «фінансів стійкості» (*resilience finance*) як інтегративна рамка, що забезпечує необхідну еволюцію сталих фінансів. Її операціоналізація передбачає три конкретні кроки: розширення Таксономії ЄС через запровадження стратегічно-безпекової цілі, інтеграцію геополітичного ризику в межі розкриття інформації *SFDR* та завершення будівництва Союзу ринків капіталу для подолання територіальної фрагментації ресурсів.

У цій оновленій архітектурі Україна трансформується з об'єкта підтримки на потенційний стратегічний мультиплікатор. Включення процесів відбудови України до зеленої фінансової рамки ЄС на основі

стандартів Таксономії та *EuGBS* є водночас кліматично та безпеково доцільним. Це не лише прискорює інтеграцію України до структур Союзу, а й розширює регіональний потенціал чистої енергетики, створюючи нові інвестиційні можливості для європейського бізнесу та зміцнюючи спільний простір стійкості.

Сукупність викладених висновків дозволяє сформулювати тезу, що виходить за межі суто фінансового аналізу: у третьому десятилітті XXI століття Європейський Союз не може дозволити собі роздвоєння стратегічного порядку денного на «кліматичний» та «безпековий». Ці виклики мають спільну природу, оскільки є наслідком накопичених структурних вразливостей та залежності від зовнішніх ресурсів. Відповідно, сталі фінанси, переосмислені в межах парадигми «фінансів стійкості», мають стати центральним інструментом формування нової, захищеної та конкурентоспроможної Європи.

Список використаної літератури

1. Campiglio E., Daumas L., Monnin P., Jagow A. Climate-related risks in financial assets. Journal of Economic Surveys. 2023. ol. 37, № 3. P. 950–992. https://doi.org/10.1111/joes.12525
2. Cicchiello A. F., Cotugno M., Monferrà S., Perdichizzi S. Credit spreads in the European green bond market: a daily analysis of the COVID-19 pandemic impac. Journal of International Financial Management & Accounting. 2022. Vol. 33, № 3. P. 383–411. https://doi.org/10.1111/jifm.12150
3. Draghi M. The Future of European Competitiveness: report. Brussels: European Commission, 2024. 328 p. URL: https://commission.europa.eu/topics/strengthening-european-competitiveness/eu-competitiveness-looking-ahead_en
4. Fatica S., Panzica R. Green bonds as a tool against climate change? Business Strategy and the Environment. 2021. Vol. 30, № 5. P. 2688–2701. https://doi.org/10.1002/bse.2771
5. Goldthau A. C., Youngs R. The EU Energy Crisis and a New Geopolitics of Climate Transition. JCMS: Journal of Common Market Studies. 2023. Vol. 61, № S1. P. 115–124. https://doi.org/10.1111/jcms.13539

6. Green Bonds: EEA Indicators. European Environment Agency. 2024. URL: https://www.eea.europa.eu/en/analysis/indicators/green-bonds-8th-eap

7. Green bonds in Europe. *European Environment Agency (EEA)*. URL: https://www.eea.europa.eu/en/analysis/indicators/green-bonds-8th-eap?activeAccordion=309c5ef9-de09-4759-bc02-802370dfa366

8. Gyamerah S. A., Agbi-Kaiser H. O., Asare C., Dzupire N., Jiménez Macías E. Asymmetric Impact of Heterogenous Uncertainties on the Green Bond Market. Discrete Dynamics in Nature and Society. 2024. Article ID 6644658. https://doi.org/10.1155/2024/6644658

9. Jerzyniak T., Herranz-Surrallés A. EU Geoeconomic Power in the Clean Energy Transition. JCMS: Journal of Common Market Studies. 2024. Vol. 62, № 4. P. 1028–1045. https://doi.org/10.1111/jcms.13590.

10. Kapopoulos T., Sakkas A., Drakos K. Geopolitical Risk and Foreign Direct Investment Inflows: The Moderating Role of Water and Energy Risks. International Journal of Finance & Economics. 2025. Vol. 30, № 4. P. 4039–4062. https://doi.org/10.1002/ijfe.3106

11. Mertzanis C., Tebourbi I. Geopolitical risk and global green bond market growth // European Financial Management. 2025. Vol. 31, № 1. P. 26–71. https://doi.org/10.1111/eufm.12484

12. Mertzanis C., Tebourbi I. National culture and green bond issuance around the world. European Financial Management. 2024. Vol. 30, № 2. P. 879–934. https://doi.org/10.1111/eufm.12419

13. Nazir S., Mariev O., Sohag K. Geopolitical risk and natural resources: a comparative analysis of trade integration in the African and European Unions. Natural Resources Forum. 2024. Vol. 50, № 1. P. 614–633. https://doi.org/10.1111/1477-8947.12586

14. Regulation (EU) 2019/2088 on sustainability-related disclosures in the financial services sector (SFDR): Official Journal of the European Union. 2019. L 317/1.

15. Regulation (EU) 2020/852 on the establishment of a framework to facilitate sustainable investment (Taxonomy Regulation) : Official Journal of the European Union. 2020. L 198/13.

16. Regulation (EU) 2023/2631 on European Green Bonds (EuGBS) : Official Journal of the European Union. 2023. L 290.

17. Relano F., Paulet E., Mavoori H. Addressing the climate finance interaction in a new light: from green to brown assets disclosure in the banking industry // Strategic Change. 2024. Vol. 33, № 5. P. 399–416. https://doi.org/10.1002/jsc.2593

18. REPowerEU Plan : Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM(2022) 230 final. Brussels : European Commission, 2022. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2022:230:FIN

19. Vyshnevskyi I., Sohn W. Central Banks' Support for Climate Action: A Literature Review and Key Issues. Journal of Economic Surveys. 2025. Vol. 40, № 1. P. 182–198. https://doi.org/10.1111/joes.12709

20. Zehri C., Ammar L. S., Youssef W. A. Geopolitical Risk, Financial Fragmentation and Banking Vulnerabilities: A Global Autoregressive Distributed Lag Analysis. Economics of Transition and Institutional Change. 2025. Vol. 34, № 2. P. 243–260. https://doi.org/10.1111/ecot.70009

Глава 4
Інфраструктура якості в країнах ЄС як основа забезпечення конкурентоспроможності та безпечності товарів та послуг
(П. О. Черномаз)

У сучасних умовах глобалізації та інтеграційних процесів питання якості, безпеки та відповідності продукції міжнародним вимогам виходять на передній план для економік як розвинутих країн, так і тих, що прагнуть інтегруватися в єдині економічні простори. Європейський Союз вже тривалий час розвиває інфраструктуру якості (ІЯ) – систему, що поєднує стандартизацію, метрологію, оцінку відповідності, акредитацію та ринковий нагляд, як ключовий елемент забезпечення єдиного ринку товарів і послуг зі стандартами безпеки, довіри та взаємного визнання [1; 2]. У межах ЄС така система не лише сприяє захисту прав споживачів, але й створює конкурентні переваги для виробників, стимулюючи інновації та зменшуючи технічні бар'єри в торгівлі [3].

Водночас діяльність із посилення ІЯ є важливим чинником економічної безпеки держави, оскільки гарантована відповідність продукції вимогам безпечності мінімізує ризики для здоров'я населення, довкілля та бізнесу [2]. Це особливо важливо для країн, що розвивають свої національні системи технічного регулювання згідно з європейськими стандартами, зокрема для України. Україна з 2014 р. активно працює над реформуванням національної ІЯ, гармонізуючи стандарти і технічні регламенти з європейськими, що включає модернізацію метрології,

стандартизації, акредитації та оцінки відповідності [4].

Важливою складовою цієї роботи є інтеграція України до внутрішнього ринку ЄС, оскільки це передбачає не лише узгодження національного законодавства з правовими нормами ЄС [5], але й ефективне функціонування національних структур ІЯ в умовах війни та післявоєнної відбудови економіки [6]. За оцінками експертів, Україна вже просунулася у виконанні частини зобов'язань Угоди про асоціацію з ЄС, хоча залишається значний обсяг роботи над засадами технічного регулювання, стандартів та оцінки відповідності продукції [4]. Це підкреслює як важливість системної побудови ІЯ для забезпечення конкурентоспроможності українських товарів на європейському ринку, так і складність такого процесу.

Таким чином, ІЯ в країнах ЄС виступає не лише механізмом захисту інтересів споживачів і бізнесу, але й вагомою складовою конкурентоспроможності на міжнародних ринках та економічної безпеки, що створює підґрунтя для аналізу її механізмів, засад формування та шляхів інтеграції – ключових питань, які розкриваються в цій главі.

4.1. Концептуальні засади та інституційна архітектура інфраструктури якості в Європейському Союзі

Інфраструктура якості в Європейському Союзі є стратегічним інструментом державної політики, що забезпечує сталий розвиток Єдиного ринку через баланс між інтересами бізнесу (конкурентоспроможність) та захистом суспільних інтересів (безпека, здоров'я, екологія). Теоретичною основою ІЯ є концепція «екосистеми довіри», де кожен елемент підсилює інший, формуючи цілісний механізм технічного регулювання.

4.1.1. Складові елементи ІЯ в країнах ЄС

Функціонування ІЯ в ЄС базується на п'яти фундаментальних стовпах: стандартизація, метрологія, акредитація, оцінка відповідності та ринковий нагляд. Коротко розглянемо ці складові елементи ІЯ, кожен з яких має власну інституційну архітектуру (рис. 4.1).



Рис.4.1. Структурна схема ІЯ в країнах ЄС*
**Складено автором*

Стандартизація. Центральну роль у розробці гармонізованих стандартів відіграють європейські організації: *CEN* (загальні галузі), *CENELEC* (електротехніка) та *ETSI* (телекомунікації). Стандарти в ЄС є добровільними, проте їх застосування створює «презумпцію відповідності» законодавчим вимогам, що значно спрощує виробникам доступ до ринку [7].

Метрологія. Забезпечення єдності вимірювань та координація наукових досліджень у цій сфері здійснюється Європейською асоціацією національних метрологічних інститутів (*EURAMET*), яка забезпечує метрологічну простежуваність до міжнародних еталонів у

межах ЄС. Метрологічна точність є фундаментом для достовірності результатів оцінки відповідності. Без належного метрологічного забезпечення неможливо гарантувати безпеку продукції, особливо у сферах з високим ступенем ризику. Отже, метрологічна простежуваність до міжнародних еталонів є обов'язковою умовою для того, щоб результати оцінки відповідності визнавалися в усьому світі [8].

Акредитація. У ЄС акредитація визнана останньою ланкою публічного контролю компетентності. Координатором у цих питаннях є Європейська кооперація з акредитації (*EA*), яка через систему багатосторонніх угод про взаємне визнання сертифікатів між акредитаційними органами (*EA Multilateral Agreement, EA MLA*) забезпечує міжнародне визнання сертифікатів відповідності. Це усуває потребу в повторній оцінці товарів при перетині кордонів у межах ЄС [9].

Оцінка відповідності. Ця процедура демонструє, що продукт відповідає встановленим вимогам. Вона реалізується або через самостійне декларування виробником, або через залучення третьої сторони – нотифікованого органу з оцінки відповідності (орган з сертифікації, випробувальна лабораторія, орган з інспектування), діяльність якого базується на принципах прозорості та технічної незалежності [10].

Ринковий нагляд. Ринковий нагляд є завершальною та водночас ключовою ланкою інфраструктури якості ЄС, що забезпечує практичне дотримання вимог технічного регулювання вже після введення продукції в обіг. Він здійснюється національними органами держав-членів відповідно до гармонізованого європейського законодавства та спрямований на виявлення, обмеження або вилучення з ринку небезпечної чи такої, що не відповідає встановленим вимогам, продукції. Важливим інструментом координації ринкового нагляду на рівні ЄС є система швидкого оповіщення *Safety Gate (RAPEX)*, яка забезпечує оперативний обмін інформацією між державами-членами щодо небезпечних непродовольчих товарів. Таким чином, ринковий нагляд виконує функцію захисту суспільних інтересів, доповнюючи механізми оцінки відповідності та запобігаючи недобросовісній конкуренції, що є критично важливим для підтримання довіри до Єдиного ринку ЄС [11].

Таким чином, описані складові елементи ІЯ в країнах ЄС утворюють цілісну та взаємозалежну систему, у межах якої стандартизація формує єдині технічні правила, метрологія забезпечує точність і простежуваність вимірювань, акредитація гарантує компетентність органів оцінки відповідності, а процедури оцінки відповідності підтверджують виконання встановлених вимог на етапі введення продукції в обіг. Водночас ринковий нагляд забезпечує регуляторний контроль за дотриманням вимог на етапі перебування продукції на ринку, виконуючи ключову роль у захисті споживачів, суспільних інтересів і добросовісної конкуренції. Лише за умови узгодженої взаємодії всіх зазначених інституцій досягається стратегічна мета технічного регулювання в країнах ЄС – формування «екосистеми довіри», яка мінімізує технічні бар'єри в торгівлі, забезпечує високий рівень безпеки продукції та дозволяє Єдиному ринку функціонувати як цілісний і стабільний механізм [1; 2]. У такій архітектурі якість виступає не лише технічною характеристикою продукції, але й фундаментальною основою економічної та соціальної безпеки і глобальної конкурентоспроможності Європейського Союзу.

4.1.2. Принципи Нового та Глобального підходів як основи технічного регулювання в ЄС

Сучасна модель технічного регулювання в ЄС базується на стратегічному розмежуванні відповідальності між державою та приватним сектором, що було закріплено принципами Нового та Глобального підходів. Ця система дозволяє поєднувати жорсткий контроль безпеки з гнучкістю, необхідною для інноваційного розвитку.

Ключовою особливістю Нового підходу є те, що директиви ЄС (в Україні їм відповідають технічні регламенти) встановлюють лише загальні, так звані «суттєві вимоги» до безпеки, здоров'я та захисту довкілля. Технічні ж деталі та методи випробувань виносяться у гармонізовані європейські стандарти (розроблені *CEN, CENELEC, ETSI*). Такий підхід гарантує, що законодавство залишається технологічно нейтральним і не потребує постійного перегляду при появі нових технологій. Виробник має право обирати: застосовувати гармонізований стандарт і отримати «презумпцію відповідності», або довести безпечність продукту іншим шляхом, що, однак, є складнішою процедурою [10].

Глобальний підхід доповнив цю систему уніфікованими процедурами оцінки відповідності (модулями). Центральним елементом тут є декларація відповідності вимогам законодавства ЄС, яку складає виробник, беручи на себе повну юридичну відповідальність за відповідність товару нормам ЄС. Лише за наявності такої декларації та (у разі потреби) залучення нотифікованого органу на продукцію наноситься маркування СЄ. Це маркування є не знаком якості в побутовому розумінні, а «паспортом», який гарантує вільний обіг товару на всьому просторі Єдиного ринку ЄС без додаткових перевірок на національних митницях [3].

Для розуміння основ технічного регулювання на ринку ЄС важливим є принцип взаємного визнання товарів, щодо яких на рівні ЄС ще не прийнято єдиних гармонізованих правил (негармонізовані сектори) [12]. Згідно з цим принципом, держава-член ЄС не може заборонити продаж на своїй території продукту, який законно виробляється та продається в іншій державі ЄС, навіть якщо він виготовлений за іншими технічними правилами. Обмеження можливі лише за умови доведення прямої загрози безпеці чи громадському порядку.

Поєднання зазначених підходів створює в країнах ЄС середовище, де технічне регулювання не є бар'єром, а виступає каталізатором конкурентоспроможності. Виробники отримують зрозумілі правила гри, а споживачі – гарантований рівень безпеки незалежно від країни походження товару.

4.1.3. Ринковий нагляд та захист суспільних інтересів

Інфраструктура якості в країнах ЄС не обмежується лише попередньою оцінкою відповідності товарів перед їх випуском в обіг. Вирішальним етапом забезпечення безпеки та конкурентоспроможності є ринковий нагляд, який гарантує, що продукція, яка вже перебуває в торговельних мережах, продовжує відповідати встановленим вимогам протягом усього життєвого циклу.

Ринковий нагляд – це діяльність, що здійснюється, та заходи, що вживаються спеціальними наглядовими органами для забезпечення відповідності продукції вимогам, установленим у гармонізаційному законодавстві ЄС, а також для забезпечення захисту суспільних інтересів, охоплених цим законодавством [11].

Одним із найефективніших інструментів захисту європейського споживача є система швидкого обміну інформацією про небезпечні непродовольчі товари – *RAPEX* (англ. *Rapid Alert System for non-food dangerous products*), яка з 2021 р. функціонує під брендом *Safety Gate*. Згідно з Регламентом (ЄС) 2019/1020, органи ринкового нагляду зобов'язані здійснювати регулярні перевірки (як документальні, так і фізичні випробування продукції), а у разі виявлення серйозного ризику – негайно вносити дані до централізованої системи [11]. Це дозволяє миттєво синхронізувати дії всіх 27 країн-членів для вилучення небезпечного товару з ринку або заборони його ввезення на митних кордонах. Такий механізм є критичним для забезпечення економічної безпеки, оскільки він перешкоджає поширенню неякісного імпорту, що міг би зашкодити здоров'ю громадян.

ІЯ в країнах ЄС має тісний взаємозв'язок із захистом прав споживачів та екологічними вимогами. Сучасна архітектура ІЯ в країнах ЄС дедалі більше інтегрується з цілями «Зеленого курсу» (*European Green Deal*). ІЯ стає основою для впровадження вимог щодо екодизайну, енергомаркування та циклічної економіки. Як зазначається у звітах Українського центру європейської політики, трансформація системи технічного регулювання передбачає не лише безпеку використання товару, але й мінімізацію його впливу на довкілля. Наприклад, через обмеження використання небезпечних речовин в електричному та електронному обладнанні згідно з Директивою 2011/65/ЄС [13]. Це створює синергію між технічними стандартами та захистом прав споживачів на отримання безпечної та екологічно стійкої продукції.

Більше того, розбудова ефективного ринкового нагляду є обов'язковою передумовою для укладення Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (англ. *Agreement on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products*) – Угоди *ACAA* («промислового безвізу»). Це вимагає від держав-партнерів не лише прийняття законів, але й розбудови інституційної спроможності органів нагляду та забезпечення їхньої незалежності [4]. Таким чином, ринковий нагляд замикає цикл ІЯ, перетворюючи її на динамічну систему, здатну оперативно реагувати на нові технологічні та безпекові виклики.

4.2. Вплив інфраструктури якості на глобальну конкурентоспроможність та безпекову складову ЄС

Інфраструктура якості в ЄС є не лише внутрішнім технічним інструментом, але й потужним важелем зовнішньоекономічної політики. Вона трансформує високі стандарти безпеки в економічні переваги, забезпечуючи ЄС роль глобального регулятора. Її вплив проявляється у двох взаємопов'язаних вимірах: економічному та безпековому. З одного боку, ефективне функціонування ІЯ дозволяє знижувати трансакційні витрати виробників, стандартизувати процеси виробництва та оцінки відповідності продукції, а з іншого – забезпечує високий рівень захисту споживачів і підтримує репутацію ЄС як надійного ринку.

4.2.1. Конкурентні переваги відповідності європейським стандартам

Економічна ефективність ІЯ в ЄС проявляється через декілька стратегічних векторів, що формують лідерство європейських виробників на міжнародній арені.

Одним із ключових феноменів сучасної світової економіки є так званий «ефект Брюсселя», згідно з яким європейські стандарти та норми технічного регулювання стають де-факто глобальними [14]. Через значний обсяг та привабливість Єдиного ринку ЄС виробники з усього світу добровільно адаптують свої процеси під його вимоги. У результаті ЄС посилює свою роль як глобального нормативного центру, що визначає технічні та безпекові параметри розвитку таких секторів, як відновлювана енергетика, сталий промисловий дизайн, цифрова безпека та захист споживачів.

Функціонування ІЯ у межах Єдиного ринку ЄС базується на принципі «один стандарт – одне випробування – визнання всюди». Це дозволяє підприємствам, особливо малим та середнім (МСП), уникати витрат на адаптацію продукції під суперечливі національні вимоги всіх країн-членів. Як результат, гармонізація стандартів та процедур оцінки відповідності знижує виробничі витрати, що є прямим внеском у цінову конкурентоспроможність європейських товарів.

Маркування *СЄ* (фр. *Conformité Européenne*) виступає для глобального споживача візуальним гарантом того, що товар відповідає

найсуворішим вимогам безпеки та якості, прийнятим у розвинених країнах. Це маркування означає, що продукція відповідає обов'язковим вимогам законодавства Європейського Союзу щодо безпеки, охорони здоров'я, захисту довкілля та споживачів і може вільно вводитися в обіг та реалізовуватися на Єдиному ринку ЄС [10]. Висока довіра до системи європейської акредитації та метрологічної простежуваності створює додаткову додану вартість для бренду європейських товарів. Це перетворює відповідність стандартам з «технічного обов'язку» на потужний маркетинговий інструмент, що відкриває доступ до преміальних ринків світу.

Таким чином, відповідність європейським стандартам формує стратегічні конкурентні переваги, підвищує ефективність виробництва та комерціалізації продукції, а також зміцнює позиції ЄС як глобального лідера у сфері безпеки та якості товарів. Європейська ІЯ формує унікальне середовище, де високі вимоги до безпечності продукції не гальмують бізнес, а навпаки – стимулюють інновації та забезпечують глобальне домінування європейської моделі технічного регулювання.

4.2.2. ІЯ в країнах ЄС як елемент економічної безпеки

ІЯ в країнах ЄС відіграє системоутворюючу роль у забезпеченні економічної безпеки, оскільки поєднує регуляторні, технічні та інституційні механізми захисту внутрішнього ринку від небезпечної, неякісної продукції та недобросовісної конкуренції. У сучасних умовах глобальної конкуренції, геополітичної нестабільності та зростання технологічних ризиків ІЯ виходить за межі суто технічного регулювання і перетворюється на інструмент стратегічної автономії та сталого розвитку [15].

Одним із ключових напрямів впливу ІЯ в ЄС на економічну безпеку є захист критичної інфраструктури та споживачів. Через механізми технічного регулювання, оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС мінімізує ризики потрапляння на ринок продукції, яка може загрожувати життю і здоров'ю громадян, довкіллю або стабільному функціонуванню інфраструктурних систем. Особливої ваги це набуває у сферах енергетики, транспорту, медичних виробів, цифрових технологій та засобів зв'язку, де відмови або дефекти продукції можуть мати системні наслідки.

Економічна безпека ЄС безпосередньо залежить від здатності контролювати якість компонентів, що використовуються в енергетиці, транспорті та охороні здоров'я. Система ринкового нагляду, що спирається на метрологічну простежуваність та результати випробувань, проведених акредитованими органами, є базовим бар'єром запобігання потраплянню на ринок фальсифікованої продукції або такої, що не відповідає встановленим вимогам. Ефективна ІЯ дозволяє ідентифікувати загрози на ранніх етапах, мінімізуючи ризики техногенних катастроф та системних збоїв у роботі критичних мереж.

Контроль над розробкою стандартів стає ключовим фактором геополітичного впливу. Встановлюючи технічні вимоги до нових видів продукції, ЄС забезпечує переваги своїм виробникам на глобальному ринку, формуючи так званий «технологічний суверенітет». Стандарти дедалі частіше виконують функцію непрямого регулювання, впливаючи на структуру глобальних ланцюгів створення вартості та обмежуючи залежність від зовнішніх технологічних центрів. Це дозволяє Євросоюзу уникати залежності від технологічних рішень третіх країн і гарантувати, що всі товари на його ринку відповідають європейським цінностям безпеки та конфіденційності.

Особливої актуальності ці процеси набувають в умовах цифровізації та переходу до нових моделей виробництва, пов'язаних з «Індустрією 4.0», кіберфізичними системами та автоматизацією. Європейська ІЯ поступово адаптується до нових викликів, зокрема шляхом розробки стандартів у сфері кібербезпеки, функціональної безпеки програмного забезпечення, надійності алгоритмів та захисту даних. Це дозволяє поєднати інноваційний розвиток із високим рівнем захисту суспільних інтересів, що є характерною рисою європейської моделі регулювання [16].

Сучасна трансформація ІЯ спрямована на відповідність викликам цифрової епохи. Зокрема, впровадження концепції «Метрологія 4.0» передбачає перехід до цифрових сертифікатів калібрування та дистанційного моніторингу вимірювальних систем, що є критичним для автоматизованих виробництв.

Окремий вимір економічної безпеки пов'язаний із реалізацією цілей «зеленої» економіки [17]. Через інструменти ІЯ в ЄС формуються вимоги до екодизайну, енергоефективності та сталості виробничих процесів. У цьому контексті стандарти та процедури оцінки відповідності виступають механізмами трансформації екологічної

політики ЄС у практичні вимоги до бізнесу, одночасно захищаючи внутрішній ринок від імпорту продукції, що не відповідає встановленим екологічним критеріям.

Таким чином, ІЯ в країнах ЄС виступає не лише технічним механізмом забезпечення відповідності продукції, але й ключовою складовою економічної безпеки, що поєднує захист споживачів і критичної інфраструктури, технологічну незалежність та сталий розвиток в єдину регуляторну систему.

4.3. Правове забезпечення інтеграції України до ІЯ країн ЄС

Інтеграція України до європейської ІЯ є стратегічним пріоритетом, що визначає спроможність національної економіки до повноправної участі у внутрішньому ринку ЄС. Правове забезпечення інтеграції України до ІЯ країн ЄС є важливим аспектом реалізації політики євроінтеграції та економічної безпеки держави. У цьому контексті інтеграція охоплює не лише технічні та організаційні механізми (стандартизацію, метрологію, акредитацію, оцінку відповідності, ринковий нагляд), але й гармонізацію національного законодавства та процедур з правовими вимогами ЄС, що визначено у відповідних угодах та директивах [4; 6].

4.3.1. Зобов'язання України за Угодою про асоціацію з ЄС у сфері технічного регулювання

Одним із ключових інструментів європейської інтеграції України є Угода про асоціацію з ЄС, яка передбачає комплексне наближення національного законодавства до acquis communautaire у сфері технічного регулювання [18]. Фундаментальною основою реформування національної ІЯ є статті 53–58 глави 3 «Технічні бар'єри у торгівлі» Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що передбачають:

– гармонізацію національних технічних регламентів та стандартів, які регулюють безпечність, якість та екологічність продукції;

– впровадження механізмів оцінки відповідності та акредитації, що відповідають європейським вимогам;

– взаємне визнання сертифікатів та декларацій відповідності, що спрощує доступ української продукції до Єдиного ринку ЄС.

Україна взяла на себе безпрецедентне зобов'язання щодо повної гармонізації своєї системи ІЯ (стандартизації, метрології, акредитації, оцінки відповідності та ринкового нагляду) з європейською моделлю. Це передбачає не лише переклад та прийняття технічних регламентів ЄС як національних, але й скасування всіх суперечливих стандартів (зокрема застарілих ГОСТів) та перехід на європейські стандарти (*EN*). Стаття 56 Угоди про асоціацію з ЄС прямо зобов'язує Україну забезпечити відповідність адміністративної та інституційної інфраструктури вимогам відповідних міжнародних та європейських організацій, таких як *CEN, CENELEC, ETSI, EURAMET* та *EA*. На практиці це означає не лише зміну нормативно-правових актів, але й створення системи інституційної підтримки, включно з органами стандартизації, метрології, акредитації, оцінки відповідності та ринкового нагляду, що відповідають стандартам ЄС.

Процес імплементації європейського законодавства регулюється Планом заходів з виконання Угоди про асоціацію з ЄС та конкретними секторальними програмами. Україна вже завершила ключовий етап горизонтальної гармонізації (прийняття базових законів про стандартизацію, метрологію, оцінку відповідності та ринковий нагляд). Наступним кроком є вертикальна адаптація – впровадження понад 80 технічних регламентів за «Новим підходом». За даними офіційного моніторингу, рівень виконання зобов'язань у сфері технічних бар'єрів у торгівлі є одним із найвищих серед усіх розділів Угоди про асоціацію з ЄС, що відкриває шлях до підписання Угоди *ACAA*. Проте викликом залишається практичне застосування цих норм органами ринкового нагляду та забезпечення довіри європейських партнерів до результатів української сертифікації [19].

Реалізація цих зобов'язань має на меті перетворити українську ІЯ з ізольованої системи пострадянського типу на невід'ємну частину глобальної архітектури безпеки продукції. Це створює юридичне підґрунтя для усунення технічних бар'єрів у торгівлі та повноцінного визнання українських промислових товарів у країнах ЄС. Таким чином, правове забезпечення інтеграції України до ІЯ країн ЄС є ключовим механізмом системного наближення національної економіки до європейських вимог, підвищення якості продукції та її безпечності, а також формування довіри до українських товарів на міжнародних ринках.

4.3.2. Угода про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів як ключовий інструмент інтеграції

Угода про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (*Agreement on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products, ACAA*) є формою визнання еквівалентності систем ІЯ, що дозволяє усунути технічні бар'єри в торгівлі між Україною та ЄС.

В експертних та політичних колах Угода *ACAA* отримала назву «промисловий безвіз». Її сутність полягає в тому, що з набранням нею чинності результати оцінки відповідності (сертифікати, протоколи випробувань), видані українськими акредитованими органами, будуть автоматично визнаватися в ЄС без потреби в повторних випробуваннях [20]. Для українських експортерів це означає суттєве скорочення витрат на сертифікацію, пришвидшення виходу товарів на ринок ЄС та підвищення інвестиційної привабливості виробничих потужностей в Україні.

Укладення Угоди *ACAA* вимагає виконання низки правових та інституційних передумов. Ключовою з них є досягнення високого рівня гармонізації національного законодавства України з *acquis* ЄС у сфері технічних регламентів, стандартів, ринкового нагляду та відповідальності за небезпечну продукцію. Не менш важливим є належне функціонування національної ІЯ, зокрема Національного агентства з акредитації України (НААУ), органів з оцінки відповідності, випробувальних лабораторій та метрологічної системи, які мають відповідати європейським вимогам щодо незалежності, компетентності та прозорості.

Укладенню Угоди *ACAA* має передувати жорсткий процес оцінювання європейськими фахівцями української інфраструктури якості за трьома наступними напрямами.

1. **Законодавчий:** повна адаптація горизонтального та вертикального законодавства (технічних регламентів).
2. **Інституційний:** забезпечення компетентності та незалежності НААУ та його визнання з боку Європейської кооперації з акредитації через угоду *EA MLA*.
3. **Ринковий нагляд:** створення дієвої системи контролю, яка гарантує, що на ринок України не потрапить небезпечна продукція. Тільки після позитивного висновку оціночної місії ЄС щодо спроможності українських органів здійснювати нагляд та оцінку на

рівні європейських стандартів стає можливим підписання відповідного Протоколу до Угоди про асоціацію з ЄС.

Оцінювання готовності України до укладення Угоди *ACAA* здійснюється Європейською Комісією на основі комплексного аналізу нормативно-правової бази та практики її застосування. Особлива увага приділяється ефективності ринкового нагляду, процедурі нотифікації органів з оцінки відповідності та спроможності держави забезпечувати рівень захисту суспільних інтересів, еквівалентний рівню ЄС.

Україна та ЄС визначили три пріоритетні сектори промислової продукції, які мають бути охоплені Угодою *ACAA* на першому етапі:

– безпека машин (машинобудування);

– електромагнітна сумісність (електротехнічна продукція);

– низьковольтне електричне обладнання (побутова техніка, промислове електрообладнання) [18].

Ці сфери охоплюють значну частку українського експорту з високою доданою вартістю. Успішна реалізація першого етапу дозволить у майбутньому розширити дію Угоди *ACAA* на інші сектори, такі як медичні вироби, будівельні матеріали та обладнання, що працює під тиском.

Таким чином, Угода *ACAA* є інструментом, що фактично інтегрує українську промисловість до Єдиного ринку ЄС, перетворюючи географічну близькість на реальну економічну перевагу через спільне правове та технічне поле.

4.3.3. Виклики та перспективи для українського ринкового нагляду

Ефективний ринковий нагляд є «другою стороною медалі» Угоди *ACAA*. Якщо оцінка відповідності підтверджує безпечність товару до виходу на ринок, то ринковий нагляд гарантує безпеку протягом усього циклу перебування продукції в обігу. Для України цей напрям залишається одним із найбільш критичних у контексті євроінтеграції.

Саме через систему ринкового нагляду держава забезпечує практичну реалізацію технічних регламентів, захист споживачів і недопущення на ринок небезпечної або неякісної продукції. В умовах євроінтеграції перед Україною постає низка системних викликів, пов’язаних із необхідністю наближення національної моделі ринкового нагляду до підходів та стандартів ЄС.

Одним із ключових викликів є посилення інституційної спроможності та забезпечення незалежності органів ринкового нагляду. Йдеться не лише про достатній рівень фінансування та кадрового забезпечення, але й про чітке розмежування повноважень між різними органами, уникнення дублювання функцій та мінімізацію політичного або комерційного впливу на їхню діяльність. Європейська практика виходить з того, що органи ринкового нагляду повинні діяти незалежно, професійно та на основі ризик-орієнтованого підходу, що дозволяє концентрувати ресурси на найбільш небезпечних секторах та продукції [11].

Для України актуальним залишається також питання практичної реалізації повноважень органів ринкового нагляду, зокрема щодо проведення перевірок, відбору зразків продукції, застосування обмежувальних заходів та ефективної взаємодії з митними органами. Недостатня матеріально-технічна база, обмежений доступ до сучасних випробувальних лабораторій та нерівномірність застосування законодавства у різних секторах знижують ефективність нагляду і можуть стати бар'єром для визнання української системи еквівалентною європейській.

Згідно з рекомендаціями ЄС, органи ринкового нагляду повинні мати достатній кадровий потенціал, належне фінансування для проведення лабораторних випробувань та прозорі процедури перевірок. Важливим аспектом є подолання корупційних ризиків та перехід від «каральної» моделі контролю до моделі, що базується на аналізі ризиків. Як зазначається у звіті Урядового офісу координації європейської та євроатлантичної інтеграції, розвиток інфраструктури випробувальних лабораторій, здатних проводити експертизу за європейськими стандартами, є необхідною умовою для довіри з боку ЄС [19].

Водночас суттєві перспективи розвитку українського ринкового нагляду пов'язані з розширенням співпраці з європейськими інституціями ІЯ. Йдеться насамперед про обмін інформацією, методологіями та кращими практиками з органами ринкового нагляду держав-членів ЄС, участь у спільних навчальних програмах, проєктах технічної допомоги та поступове залучення до європейських інформаційних систем. Така взаємодія дозволяє підвищити прозорість та ефективність національного нагляду, а також сприяє формуванню довіри до українських інституцій з боку Європейської Комісії.

Перспективи інтеграції українського ринкового нагляду до єдиного європейського простору пов'язані з активною участю у спільних заходах та мережах обміну інформацією, зокрема в межах:

– системи *Safety Gate (RAPEX)*: Україна вже розпочала процес технічного приєднання до системи швидкого сповіщення про небезпечну нехарчову продукцію. Це дозволяє українським органам отримувати оперативні дані про виявлені в ЄС загрози та вживати аналогічних заходів на внутрішньому ринку у відповідності з чинним законодавством;

– *ICSMS (Information and Communication System for Market Surveillance):* майбутня інтеграція до цієї системи дозволить координувати дії з колегами з 27 країн ЄС, уникаючи дублювання перевірок та підвищуючи загальну безпеку ринку.

Окрему роль у цьому процесі відіграє адаптація українського ринкового нагляду до цифрових інструментів, зокрема використання електронних реєстрів, ризик-орієнтованих систем аналізу даних та механізмів швидкого обміну інформацією про небезпечну продукцію. Крім того, виклики «Індустрії 4.0» вимагають від органів ринкового нагляду опанування нових методів перевірки «розумної» продукції та Інтернету речей (IoT). Співпраця з Європейською Комісією у межах експертних груп (*ADCO – Administrative Cooperation Groups*) відкриває доступ до кращих практик нагляду за цифровими ринками та електронною комерцією.

Таким чином, виклики, що стоять перед українським ринковим наглядом, мають комплексний характер і стосуються як інституційної спроможності, так і практики застосування законодавства. Водночас поглиблення співпраці з інституціями ІЯ країн ЄС та впровадження європейських підходів створюють реальні передумови для підвищення ефективності ринкового нагляду та його поступової інтеграції до європейського простору. У підсумку розвиток ринкового нагляду в Україні має трансформуватися з технічного процесу перевірки документів у динамічну систему захисту суспільних інтересів, яка є інтегрованою частиною загальноєвропейської мережі безпеки.

Висновки

Слід підкреслити, що ІЯ в країнах ЄС не обмежується функціями технічного регулювання, а виступає стратегічною основою

конкурентоспроможності, економічної та соціальної безпеки об'єднаної Європи. Через взаємопов'язану систему стандартизації, метрології, акредитації, оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС забезпечує високий рівень довіри до продукції та послуг, стабільність внутрішнього ринку і захист споживачів. Саме ця довіра створює передумови для інновацій, розвитку торгівлі та стійкого економічного зростання, водночас мінімізуючи техногенні, споживчі та соціальні ризики.

Європейська ІЯ еволюціонувала від суто технічного інструменту усунення бар'єрів у торгівлі до стратегічної основи конкурентоспроможності та безпеки. Вона забезпечує «ефект Брюсселя», перетворюючи європейські стандарти на глобальні еталони, що гарантує технологічний суверенітет ЄС. Система, побудована на синергії інструментів ІЯ, є головним запобіжником від зовнішніх загроз, захищаючи критичну інфраструктуру та суспільні інтереси в умовах цифрової трансформації.

Інтеграція України до ІЯ країн ЄС має багатовимірне значення, що виходить за межі економічної доцільності. Вона розглядається як внесок до спільної європейської безпекової архітектури, оскільки узгоджені правила, прозорі процедури оцінки відповідності та ефективний ринковий нагляд знижують ризики потрапляння на ринок небезпечної, фальсифікованої або нестандартної продукції. Гармонізація української системи технічного регулювання з *acquis communautaire* сприятиме зміцненню стійкості внутрішнього ринку ЄС, підвищуватиме передбачуваність торговельних відносин та посилюватиме довіру між інституціями.

Особливе місце у цьому контексті займає перспектива укладення Угоди *ACAA* («промислового безвізу»), яка символізує не лише технічну готовність України, але й інституційну зрілість держави у сфері якості, оцінки відповідності та ринкового нагляду. Досягнення еквівалентності систем є важливим сигналом для європейських партнерів щодо здатності України діяти за єдиними правилами та стандартами. Для України наближення до європейської ІЯ та підготовка до підписання Угоди *ACAA* є не лише економічним питанням, але й актом приєднання до спільного безпекового простору. Впровадження європейського *acquis* у сфері технічного регулювання дозволить українській продукції стати частиною європейських ланцюгів доданої вартості.

На основі аналізу досвіду ЄС, можна запропонувати такі кроки для посилення національної ІЯ:

– **інституційна незалежність**: забезпечення сталого фінансування та політичної нейтральності органів ринкового нагляду й акредитації для гарантування довіри з боку європейських партнерів;

– **цифрова трансформація**: впровадження концепції «Метрологія 4.0» (цифрових сертифікатів калібрування) та інтеграція національних баз даних до європейських систем *Safety Gate* та *ICSMS*;

– **секторальне розширення Угоди *ACAA***: після успішного завершення першого етапу (машини, електромагнітна сумісність, низьковольтне обладнання) необхідно прискорити підготовку до включення сфер медичних виробів та будівельної продукції, що є критичними для післявоєнного відновлення України;

– **стимулювання сталого розвитку**: орієнтація національної стандартизації на показники «зеленої» економіки та енергоефективності;

– **впровадження механізмів соціальної відповідальності як запобіжника системних ризиків**: критичною загрозою для успішного впровадження європейських норм побудови ІЯ в Україні є ризик формального копіювання нормативних вимог без реальної трансформації філософії ведення бізнесу. Ігнорування принципів соціальної відповідальності може звести реформу ІЯ до створення нових бюрократичних бар'єрів замість формування «екосистеми довіри». Лише реальна інтеграція міжнародних стандартів соціальної відповідальності (зокрема, ISO 26000) у стратегії вітчизняних підприємств дозволить повноцінно використовувати інструменти ІЯ для досягнення успіху на міжнародних ринках.

Останній за переліком, але найважливіший за значенням крок, на нашу думку, потребує особливої уваги. Неврахування принципів соціальної відповідальності може суттєво послабити ефективність української ІЯ і створити ризики для сталого розвитку ринку та довіри споживачів. Доведено, що соціально відповідальна діяльність бізнесу сприяє зміцненню корпоративної репутації, довіри ділових партнерів та формуванню прозорого бізнес-середовища, що стає особливо важливим у період інтеграційних трансформацій та наближення до стандартів ЄС [21]. Якщо при побудові національної ІЯ не буде дотримано принципів соціальної відповідальності, зокрема належної звітності, етичних

стандартів та прозорості діяльності, то це може призвести до дефіциту суспільної довіри, посилення ризиків соціальних конфліктів, зниження конкурентоспроможності українських товарів на європейському ринку, а також створити додаткові бар'єри для інтеграції до ЄС. У зв'язку з цим формування відповідної нормативно-правової бази і корпоративних механізмів, що заохочують і забезпечують соціально відповідальну діяльність, повинно стати невід'ємною складовою вітчизняної політики якості в контексті євроінтеграції.

Таким чином, розбудова сучасної ІЯ за європейським зразком є ключовим фактором стійкості України як держави, де технічна досконаліть має поєднуватися з високими стандартами соціальної відповідальності для забезпечення повноправної інтеграції до Єдиного ринку ЄС.

Список використаної літератури

1. Мирна Н. В., Соколова В. В. Становлення та розвиток системи технічного регулювання в Європейському Союзі. *Актуальні проблеми державного управління*. 2020. №2 (58). С. 188–192. URL: https://periodicals.karazin.ua/apdu/article/download/19438/17726/
2. Посібник з розвитку інфраструктури якості в Україні. Внесок Глобальної програми якості та стандартів (GQSP). *Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (UNIDO)*. Відень, 2018. 48 с. URL: https://hub.unido.org/sites/default/files/publications/ua_v3.pdf
3. Бортнікова М. Г., Руда М. В., Петришин Н. Я. Особливості реформування системи технічного регулювання в Україні. *Економіка та управління підприємствами*. 2021. Вип. 19 (40). С. 13–18. URL: https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/jun/21867/st8.pdf
4. Україна та Угода про асоціацію: моніторинг виконання 2014-2022. Київ: UCEP, 2023. URL: https://ucep.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/final_report_aa_ucep_2023_ukr.pdf
5. Віткін Л. М., Мельниченко Т. Ю. Реформування системи технічного регулювання в Україні відповідно до міжнародних норм і стандартів. *Стандартизація. Сертифікація. Якість*. 2016. № 5. С. 8–17. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ssia_2016_5_5

6. Інтеграція України до внутрішнього ринку ЄС в умовах війни: виклики та можливості. Київ: UCEP, 2023. URL: https://ucep.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/zvit_internmarket_2023_ukr.pdf

7. Regulation (EU) No 1025/2012 of the European Parliament and of the Council on European standardisation. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32012R1025

8. Joint BIPM, OIML, ILAC and ISO declaration on metrological traceability. International Bureau of Weights and Measures (BIPM). 2018. 4 p. URL: https://www.bipm.org/documents/20126/42177518/BIPM-OIML-ILAC-ISO+joint+declaration+%282018%29.pdf/7f1a4834-da36-b012-2a81-fc51a79b072

9. Regulation (EC) No 765/2008 setting out the requirements for accreditation and market surveillance. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32008R0765

10. The Blue Guide on the implementation of EU product rules 2022. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.C_.2022.247.01.0001.01.ENG&toc=OJ%3AC%3A2022%3A247%3ATOC

11. Regulation (EU) 2019/1020 of the European Parliament and of the Council on market surveillance and compliance of products. 2019. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32019R1020

12. Regulation (EU) 2019/515 of the European Parliament and of the Council of 19 March 2019 on the mutual recognition of goods lawfully marketed in another Member State. *Official Journal of the European Union*. L 91. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32019R0515

13. Directive 2011/65/EU of the European Parliament and of the Council of 8 June 2011 on the restriction of the use of certain hazardous substances in electrical and electronic equipment (recast). *Official Journal of the European Union*. L 174. P. 88–110. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32011L0065

14. Bradford A. The Brussels Effect: How the European Union Rules the World. Oxford: Oxford University Press, 2020. 424 p.

15. Quality Infrastructure for Sustainable Development Index: REPORT and result of the 2022 edition. Vienna: United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). 2022. 54 p. URL: https://hub.unido.org/sites/default/files/publications/Quality%20Infrastructure%20for%20Sustainable%20Development%20Index_REPORT_online.pdf

16. A New Industrial Strategy for Europe : Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM(2020) 102 final. Brussels: European Commission, 2020. 20 p. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52020DC0102

17. The European Green Deal : Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM(2019) 640 final. Brussels: European Commission, 2019. 24 p. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2019%3A640%3AFIN

18. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Закон України від 16.09.2014 № 1678-VII. *Відомості Верховної Ради України*. 2014. № 40. Ст. 2021. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011

19. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом за 2023 р. / *Урядовий офіс координації європейської та євроатлантичної інтеграції*. Київ, 2024. 118 с. URL: https://eu-ua.kmu.gov.ua/wp-content/uploads/Zvit-pro-vykonannya-Ugody-pro-asotsiatsiyu-mizh-Ukrayinoyu-ta-YEvropejskym-Soyuzom-za-2023-rik.pdf

20. Доступ українських товарів до ринку ЄС. Угода АСАА / *Представництво України при Європейському Союзі*. URL: https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/dostup-ukrayinskih-tovariv-do-rinku-yes-ugoda-asaa

21. Дикань О. В., Бела О. О., Черномаз П. О. Стандарти соціально відповідальної діяльності бізнесу як інструмент успіху на міжнародних ринках. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2023. № 84. С. 223–232. URL: http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/21946/1/Dykan.pdf

Розділ 2
Корпоративно-технологічний розрив у Європі та шляхи його подолання

Глава 5
Глобальна інформаційно-мережева економічна система в мінливому світі (В. І. Дубницький)

Сьогодні ми спостерігаємо не просто розвиток технологій, а формування швидкісної, нестабільної економіки, де традиційні правила гри більше не працюють. В умовах «мінливого світу» (*VUCA*-світ: волатильність, невизначеність, складність та неоднозначність) глобальна інформаційно-мережива економічна система стає єдиним механізмом, здатним адаптуватися до змін. Мінливість світу вимагає миттєвої реакції. Глобальна інформаційно-мережева економічна система, в умовах технологічної та цифрової революції перетворює час на головний ресурс. На фінансових ринках рішення приймаються за мілісекунди на основі аналізу великих даних (алгоритмічний трейдинг), а ціни на послуги змінюються щохвилини залежно від попиту, який відстежує мережа (динамічне ціноутворення) [1].

Важливу роль в межах інформаційно-мережевої цифрової економічної системи в управлінні суспільною суспільства виконують медіамережи, які формують (при використанні «суддитивних» інформаційних психотехнологій) точку зору на те, що відбувається – спосіб життя, цінності. Важливо розуміти, у цій економічній системі капітал мігрує туди де найкраща IT-інфраструктура та інтелектуальний ресурс. Країни, що не встигають за цифровою мережевою трансформацією, ризикують назавжди залишитися в ролі «сировинних» придатків. Вплив технологічного розриву є суттєвим для функціонування, розвитку та підвищення ефективності глобальної цифрової економічної

системи, що функціонує в умовах цифрової трансформації.

Метою цього дослідження є вивчення теоретичних аспектів формування глобальної інформаційно-мережевої економічної системи (ГІМЕС) та аналіз впливу глобальних технологічних компаній (ГТК) на розвиток цифрових бізнес-екосистем у контексті технологічного розриву світової економіки. Сучасна епоха цифровізації економіки характеризується інтеграцією технологій та бізнес-структур у єдину мережеву платформу.

5.1. Теоретичні аспекти функціонування глобальної мережевої економічної системи

Для усвідомлення головних тенденцій XXI століття слід виходити із уявлення про світ як глобального (інформаційно-мережевого) простору. В свою чергу глобальний простір це симбіоз на основі принципів конвергенції частинних функціональних просторів (економічний, техніко-технологічний, інноваційний, цифровий інформаційно-комунікаційний, фінансовий, екологічний та інші), які відображають ту чи іншу сферу діяльності людини, сферу бізнесу та заповнюють весь глобальний простір.

Людство не завжди своєчасно могло пояснити свою поведінку та світ, в якому воно живе. Але уроки історії не проходять дарма – вони змушують реагувати на нові загрози та виклики. Техногенний світ розчавив свідомість людини, порушуючи гармонію її душевного стану. Протест проти цього виходить у зовнішнє середовище та позначається на поведінці людини. Здоровий прагматизм часто спирається на уявлення про ідеальні глобальні системи. Проте самоствердження окремої особи в таких ідеалах може мати катастрофічні наслідки для мільйонів людей. В сучасному світі формуються поняття, такі як «національні інтереси», «національна безпека», «глобальна конкурентоспроможність», «інформаційно-мережеве суспільство», «економіка знань», «інформаційно-інноваційний цифровий бізнес» та інші, які складно сприймати без матеріального або практичного контексту. До цієї ж категорії належать і поняття «сталий розвиток», «глобальна економіка», «цифрова економіка», «поведінкова

економіка», що відображають техногенно-технологічний світогляд сучасної людини. Водночас існує й протилежний підхід, який прагне замінити технологічну парадигму, що базується на раціональності та матеріальному успіху, духовно-моральними цінностями альтруїстичного характеру [2].

Глобальні простори мають дивні властивості: при повній взаємозалежності, в умовах розширеної взаємодії, вони мають властивості ієрархії – панування одного різновиду простору над іншим. Слід зазначити, що стратегічна гра на ієрархічних рівнях виступає першим ключовим горизонтом стратегічного оперування в глобально-інформаційно-економічному просторі.

Другий рівень стратегічного оперування полягає в поясненні проблеми, яка пов'язана з поведінкою того чи іншого простору (а тому, і глобального простору в цілому), в тих або інших цивілізаційних координатах розвитку. І нарешті, третій рівень стратегічного оперування – поведінка простору в інформаційно-мережевих координатах. Засновник та перший президент Римського клубу Аурелло Печчеі ще в «Проекті-69» сформулював принцип, за яким «людство і умови його існування виступають як інтегрована макросхема, яка виникає із агрегації дії великої кількості різноманіття взаємодіючих систем і підсистем».

Інтернаціоналізація призвела до якісно нового стану – до господарської та інформаційно-мережевої глобалізації, і це вже далеко не проста сума національних структур. Інтегрована система запрацювала за своїми законами жорстко та динамічно. Кожна держава у рамках мінливого світу піклується про своє майбутнє, вибудовує стратегічну перспективу, формує власну доктрину і стратегію розвитку. Напрацювання фундаментальних основ національної доктрини і стратегічного арсеналу її реалізації в умовах глобального економіко-інформаційного простору в теперішньому мінливому світі обумовлюється декількома принциповими моментами (орієнтирами).

1. Всеосяжна глобалізація та рівень цифровізації сучасного суспільства стирає межі внутрішньої та зовнішньої політики. Всесвітні глобальні інформаційні потоки та процеси (в основному у цифровому форматі) в економічній, політичній, соціальній, виробничій, фінансовій та інших сферах стають орієнтирами розвитку будь-якої національної економіки. Нехтування цим знанням відкидає зусилля щодо формування національної стратегії розвитку.

2. Стрімко набирає силу процес економізації та цифровізації політики. Це означає:

– досягнення мети та розв'язання задач економіко-інформатизаційними методами;

– зміщення впливу на вектору стратегічного розвитку політичних, ідеологічних, інформаційних та економічних маніпулювань і інших методів;

– економізація мислення в межах формування інформаційно-мережевого цифрового світового суспільства;

– слідування пріоритетам геоекономічних інтересів над геополітичними та геостратегічними в зовнішньому середовищі.

3. Попереднє вивчення геоекономічного та інформаційного просторів, у яких функціонуватиме національне господарство в умовах цифрової трансформації економіки, а також тенденцій їх подальшого розвитку є необхідною передумовою для формування ефективної економічної політики.

4. Умовою формування техніко-технологічної, економіко-соціальної, екологічної та інформаційно-мережевої стратегії є виявлення закономірностей трансформації національної та регіональних економік, які визначають характер і формування цілісної економічної та інформаційно-мережевої системи [2, с. 9–10].

З виходом на світові ринки, будь-яка національна економіка стикається з такими параметрами всесвітнього інформаційно-комунікаційного та економічного розвитку, врахування яких передбачає відповідь на корінне питання – чи відповідає національна економіка системі світової економіки на рівнях інформаційних та економічних зв'язків. До таких параметрів передусім відносяться:

– єдність світової, у глобальному масштабі, інформаційно-мережевої цифрової економічної системи та її цілісність;

– модифікація товарного виробництва у геоінформаційному просторі.

Прискорений розвиток нових «проривних» технологій, перехід до інформаційно-мережевого та інноваційного шляху соціально-економічного розвитку суспільства, заснованому на знаннях та комунікаціях стали ключовими характеристиками теперішнього часу. Сьогодні жодна розвинена країна та країни, що розвиваються, не можуть уявити себе поза глобального інформаційно-мережевого

простору, діючого на принципах мережної взаємодії та економічної конвергенції.

Ми живемо в швидкоплинному світі, причому який змінюється кардинальним чином. Сутність змін, що відбуваються, якщо їх коротко охарактеризувати, полягає в переході від «матеріального» до «інформаційно-мережевого» суспільства, яке засноване на виробництві, інтелектуальних послугах, розповсюдженні і споживанні інформації. Це нова якісна сходинка розвитку людства. На наших очах матеріальна складова в структурі життєвих благ поступається першістю інформаційній в сукупності з інтелектуальними послугами. Причому мова йде не стільки про техніко-технологічну інформацію, необхідну для сучасного матеріального виробництва: на перше місце (і це важливо підкреслити) висувається не технологічна та неекономічна, а духовно-творча інформація. Поки що, даний перехід людства від «матеріального» існування до інформаційно-мережевого, наукою до кінця не усвідомлено.

Ми немов по-старому перебуваємо в матеріальному світі. Нас цікавить обсяг видобутку вуглеводних, а також інших матеріальних ресурсів, як основи для роботи промислового сектору економіки, а не виробництво інформації. І навіть не просто виробництво інформації (це тільки «зовнішній», перший шар інформаційно мережевого суспільства), а мова йде про інформаційне переповнення всього життя суспільства, яке пов'язано зараз з новими інформаційними засобами на основі цифрового формату.

Теорії інформаційного суспільства в сучасному вигляді представляють собою одну з модифікації концепції постіндустріалізму, які розглядають варіанти переходу до нової фази історичного розвитку, що припадають на зміну цивілізації індустріального типу. Виникнення інформаційного суспільства було передбачено ще на початку 50-х років XX століття засновником кібернетики Н. Вінером, який стверджував, що в майбутньому, «розвитку обміну інформацією між людиною та машиною, між машиною та людиною і між машиною та машиною судитиметься відігравати все більш зростаючу роль» [3]. Значний вклад в дослідження проблеми сутності інформації внесено американським вченим К. Шенноном.

Суттєвою характеристикою трансформуючого соціуму американський соціолог Д. Белла вважав появу інтелектуальної технології, яка використовувалась в прийнятті управлінських рішень. В

своїй книзі «Майбутнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування» (1973 р.) він передбачає третю в історії людства технологічну революцію [3, с.34].

Конвергенція практично одночасно народжуваних ідеологій (Р. Арона, Г. Маркузе та У. Ростоу, Д. Белл, А. Турен та інші), постіндустріалізму та інформаційного суспільства, відбувається в 70–90-х роках XX століття. В подальшому, терміни «постіндустріальне суспільство» та «інформаційне суспільство» стали використовуватися як синоніми. Слід відмітити, що в науковій літературі термін «інформаційне суспільство» з'явилося завдяки роботам японських та американських авторів, Г. Умесао, К. Катоями, Ю. Хаяши, Ф. Махлупа та інших. Загальновизнаним вважається, що введення в науковий обіг терміну «інформаційне суспільство» належить Ю. Хаяші, професору Токійського технологічного інституту.

Поява нового інформаційного сектору економіки, названого «четвертинним», в слід за сільським господарством, промисловістю та сферою послуг, призвело до того, що комунікація, під якою зазвичай розуміється тип взаємодії між людьми, соціальними спільнотами та інститутами, які передбачають обмін інформацією, сьогодні охоплює своїм впливом всі області соціальної дійсності та по-новому організує суспільні відносини [4, с. 38]. На думку вчених США, Японії, Франції, Швеції, субстанцією суспільства стає інформація, а не вартість (як в індустріальній цивілізації, яка заснована на капіталістичній економічній системі), а субстратом – символічний світ, як непредметний (в протилежність предмету субстрату товарного світу речей індустріальної цивілізації) [5, с. 23].

У становленні концепції Д. Белла відіграли роботи футурологів Е. Тоффлера, Дж. Нейсбіта та значна робота Й. Масуди «Інформаційне суспільство як постіндустріальне суспільство» [4]. На думку Й. Масуди фундаментом нового суспільства стане комп'ютерна технологія, головна функція якої бачиться вченим в заміщенні або значному посиленні розумової праці людини. Потенційним ринком стає «межа пізнаного», зростає можливість розв'язання поточних проблем та розвитку співробітництва на основі ділових партнерських відносин [4]. На думку Е. Тоффлера, на відміну від індустріального суспільства, характерною цінністю якого є споживання товарів, інформаційне суспільство висуває в якості характерної цінності – час. Миттєвість

інформаційних потоків та глобалізація бізнесу призводять до формування «економіки реального часу» [4, с.67–72].

Основними ознаками нового «інформаційного суспільства» американський економіст П. Дракон, один із засновників сучасної теорії менеджменту, називає перехід від індустріального господарства до економічної системи, заснованої на знаннях та інформації, подолання приватної капіталістичної власності, формування нової системи цінностей сучасної людини та трансформацію національного господарства під впливом процесів глобалізації економіки та соціуму. З розвитком нових інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) людство отримує, на думку вченого, реальний шанс перетворити капіталістичне суспільство в суспільство, засноване на знаннях.

Інформація визначальним чином впливає і на інші процеси в економіці, в умовах інформаційно-мережевого суспільства. Іспанський вчений-філософ – Мануель Кастельс в фундаментальному дослідженні «Інформаційна ера: економіка, суспільство та культура», нове суспільство назвав «мережним». Інформаційна ера розглядається ним як епоха глобалізації. При цьому мережні структури стають одночасно і засобами, і результатом глобалізації суспільства. Він стверджує, «інформаційно-мережеве суспільство» зароджується та будується таким чином, що збір, аналіз і передача необхідної інформації стали фундаментальними джерелами продуктивності та влади [6, с. 46]. Мережеве суспільство, як відмічає М. Кастельс, представляє «новий соціальний порядок інформаційного століття...який утворює культуру віртуальності» [7, с. 41].

Мегатрендами суспільного розвитку інформаційно-мережного суспільства стають цифрові технології (інформаційні, біо, квантові технології, креативні технології, мікроелектроніка, нейромережі), а також цифрова економіка в сукупності з технологією штучного інтелекту (ШІ), інструментарієм поведінкової економіки та електронної комерції, цифровою культурою, цифровими бізнес-екосистеми.

З урахуванням інструментарію цифровізації цифрові мережі та інформаційні мережі є глобальними, оскільки вони не знають меж в своїй здатності перебудовуватись. В цілому інформаційно-мережеве цифрове суспільство (ІМЦС) – це глобальне суспільство із системою і процесами, які відбуваються в глобальних мережах та зачіпають усіх. Це пов’язано з тим, що основні види діяльності, які формуються та контролюють людське життя, бізнес та послуги, організовані в ці

глобальні мережі: фінансові ринки, ТНК, глобальні технологічні компанії (ГТК), управління та розподіл товарів і послуг, висококваліфікована виробнича сила, наука і техніка, засоби комунікації, культура, міжнародні інститути, які управляють глобальною економікою та міжурядовими відносинами, соціальні мережі Інтернет, кримінальна економіка [8].

В цілому, глобальна інформаційно-мережева економічна система (ГІМЕС) – це сучасна модель господарювання, де інформація, знання, цифрові технології і штучний інтелект стали ключовими ресурсами й товарами, що об'єднують учасників в єдину світову мережу. Ця система базується на автоматизації, онлайн активності, розширеній взаємодії, зниженні витрат та високої ролі інтелектуальних послуг, визначає прогрес суспільства [9].

Ключовими характеристиками ГІМЕС виявляються:

– інформація як головний капітал: акцент переміщується на виробництво, обробку та розповсюдженя знань;

– мережева структура: діяльність виконується через електронні мережі, що дозволяє миттєво зв'язатися фізичним та юридичним особам по всьому світу;

– технологічна основа: використання ІКТ в поєднанні з ЦТ та ШІ для управління ресурсами, оптимізацією та автоматизацією процесів (у частині програмного забезпечення, очікується впровадження квантових комп'ютерів);

– нові бізнес-моделі: розвиток електронної комерції, платформної економіки, цифрового маркетингу в сукупності з використанням інструментарію поведінкової економіки, гнучких рішень, які базуються на технологіях ШІ, креативу та інших високоінтелектуальних послугах.

Система ГІМЕС перетворює соціально-економічне життя, роблячи знання основою глобального процесу. В рамках ГІМЕС функціонує мережева економіка, яка розуміється як середовище (інформаційно-мережевий цифровий простір – ІМЦП), в якому будь-яка компанія, організація та індивід, що знаходяться в будь-якій економічній системі, інтегрованій в ГІМЕС, можуть контактувати з мінімальними витратами з іншою компанією чи організацією / індивідом з приводу спільної роботи, торгівлі, обміну ідеями (стартапами).

Цифрова трансформація перетворює ГІМЕС із засобу зв'язку та інтеграції в базову інфраструктуру життєдіяльності світової економіки. Цей процес характеризується переходом від простого обміну даними (у

ракурсі інформації, комерційної та соціальної взаємодії та ін.) до створення глобальних інтелектуальних самоорганізуючихся мереж, які функціонують в рамках глобальних технологічних компаній (*Apple, Amazon, Alibaba, Meta, Microsoft, Nvidia*), а також достатньо ефективно реалізуються у нових організаційних структурах – цифрові бізнес-екосистеми, глобальні кластерні об'єднання тощо.

До ключових напрямків трансформації ГІМЕС в умовах світової економіки слід віднести:

– інтелектуалізацію мереж: використання ШІ та машинного навчання (МН) дозволяє системі не просто передавати, а й аналізувати дані в реальному часі, прогнозувати попит та оптимізувати логістику, електронну комерцію;

– глобальну конвергенцію: цифрові технології та інструментарій цифровізації стирають межі між галузями (наприклад, Фінтех на стику фінансів, ІКТ, ШІ) і країнами (мега регіонами), що створює єдиний інформаційно-мережевий цифровий економічний простір (ЄІМЦЕП);

– зміну бізнес-моделей, з урахуванням впливу ГТК: традиційні лінійні ланцюги змінюються цифровими платформами та екосистемами (наприклад, *Amazon, Google, Alibaba, Facebook, Meta, Microsoft, Nvidia*), які об'єднують мільйони виробників та споживачів напряму. При цьому необхідно враховувати вплив шести ГТК на розробку світових стандартів, інструментальне та програмне забезпечення інтегрованих бізнес-процесів у світовій економіці;

– децентралізацію (блокчейн): технології розподіленого реєстру трансформують фінансові та юридичні зв'язки, забезпечуючи прозорість та довіру без посередників;

– економіку речей (IoT), в рамках якої, до глобальної мережі підключаються мільярди пристроїв, які створюють промисловий та консалтинговий Інтернет-речей; де обладнання самостійно координує виробничі, інформаційно-менеджмент-маркетингові, логістичні цикли;

– культурний зсув: цифрова трансформація потребує від організації бізнесу постійного експериментування та фундаментальної зміни способів уявлення про цінності клієнтів (наприклад, в підприємницьких екосистемах);

– наслідки для суспільства: цифровізація підвищує конкурентоздатність, ефективність, але одночасно посилює ризики в галузі кібербезпеки та захисту даних. Виникає також проблема

«цифрового розриву» чи «цифрової нерівності» між розвиненою країною та країною, яка розвивається.

5.2. Вплив технологічного розриву на ефективність глобальної інформаційно-мережевої цифрової економічної системи в умовах цифрової трансформації

Процеси адаптації та розвитку глобальної інформаційно-мережевої цифрової економічної системи в умовах цифрової трансформації світової економіки, у тому числі платформної моделі в корпоративно-організаційному секторі національних економік передбачають створення цифрових платформ, спрямованих на роботу з учасниками світового ринку, у тому числі B2B сектору та формування бізнес екосистем на цифровому інструментарії та в сукупності з функціональними екосистемами (фінансовими, підприємницькими, маркетинговими, промисловими, інноваційними). До цифрових платформ у бізнес-екосистемах та корпоративному бізнесі відносять алгоритмізовані інформаційно-мережеві системи, спрямовані на координацію взаємодії суб'єктів бізнес-спільноти.

Цифрові бізнес екосистеми – це цифрове середовище в рамках глобального інформаційно-мережевого простору (ГІМП), що дозволяє формувати ціннісні пропозиції в бізнес-спільноті в рамках світової економіки. Масштабування платформної моделі в умовах цифрової трансформації економіки спрямовано на отримання позитивних ефектів цифровізації як на рівні окремих бізнес-організацій так і в цілому для регіональної та національної економік [10].

Сучасні дослідження фіксують суттєву трансформацію споживчих секторів економіки під впливом цифровізації та поведінкової економіки. Насамперед це пов'язано з активним поширенням платформних технологій, використання яких на споживчих ринках і у сфері бізнес- та державних послуг набуло масового характеру. При цьому, про активну цифрову інтеграцію в корпоративно-організаційному секторі світової економії йдеться тільки як про майбутню перспективу.

Причин, що констатують таке становище, досить багато. Насамперед – це існування технологічного розриву у світовій економіці. Технологічний розрив у світовій економіці – це різниця в рівнях технологічного розвитку і впровадження інновацій між країнами, де

одна країна (іноватор) володіє новими технологіями, а інша (імітатор) відстає, створюючи тимчасову торгову ренту. Розрив стимулює міжнародну торгівлю, при цьому, посилює економічну нерівність, в тому числі в сукупності за рахунок цифрової та фінансової нерівності, вимагаючи часу для дифузії технології та готовності бізнесу до цифровізації в рамках ГІМЕС, у тому числі за рахунок досягнення високого рівня цифрової зрілості та цифрової компетентності.

Глобальний технологічний розрив загалом – це значне відставання у розвитку та впровадженні технологій між різними країнами, мегарегіонами, або навіть окремими компаніями, що призводить до нерівномірного економічного зростання (у тому числі, необхідно враховувати величину національного економічного розриву), а також формування конкурентних переваг. Сутність розриву полягає в нерівномірному доступі до інновацій та їх ефективному застосуванні. В перспективі – це можливості як посилення цього розриву (особливо між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються), так і його подолання за рахунок міжнародного співробітництва, передачі знань і технологій та наявності інвестиції в освіту та науку [11].

Теорію технологічного розриву розробив американський економіст Майкл Познер в 1961 році. Застосування в аналізі міжнародної торгівлі цієї концепції означало відмову від припущення Хекшера-Оліна – використання у всіх країнах однакової технології виробництва однойменних товарів. М. Познер виходив з того, що та сама технологія не завжди одночасно використовується в різних країнах, а її поширення в міжнародних масштабах потребує певного часу. Тому одна країна може користуватися тією чи іншою новою технологією, тоді як в іншу країну ця інновація ще не дійшла. Крім того, фірма-інноватор не зацікавлена в тому, щоб її новітні технології якнайшвидше ставали загальним надбанням.

Таким чином, формується технологічне відставання, яке представляється як один із ключових аспектів створення технологічного розриву у світовій економіці, і розуміється як нездатність окремих країн чи регіонів слідувати за технологічним прогресом, що призводить до зниження конкурентоспроможності в рамках глобальної економіки. Ще одним аспектом технологічного розриву у світовій економіці є нерівний доступ та існування цифрового розриву. Розрив виникає через нерівномірний доступ до інвестицій, наукових досліджень, освіти та інфраструктури, необхідної для

розвитку та впровадження технологій і забезпечення готовності бізнесу та суспільства до цифрової економіки.

Природньо, у межах цифрової трансформації економіки, теорія Хекшера-Оліна (теорія співвідношення чинників виробництва, 1924 р.) теж має враховувати цифровізацію, оскільки, твердження, відповідно до якого країна експортує товар, для виробництва якого інтенсивно використовується її відносно надмірний фактор виробництва та імпортує товари, для виробництва яких вона відчуває відносний недолік факторів виробництва, в сучасних умовах потребує аналізу впливу цифрових і платформних технологій на структуру ресурсів і виробничі процеси. Необхідно враховувати, що ця теорія є складовою загальної моделі міжнародної торгівлі Хекшера-Оліна-Самуельсона.

Розуміння сутності технологічного розриву як концепції М. Познера пояснює торгівлю не лише з точки зору наявності ресурсів, а й здатності країн виробляти та впроваджувати нові технології, враховуючи такі фактори:

– динаміка: спочатку країна-інноватор отримує перевагу (технологічна рента) та експортує продукцію, створену на основі нових технологій;

– подолання: згодом технології поширюються, країни освоюють їх, і розрив скорочується, хоча країна/фірма-інноватор прагне зберегти монополію;

– причини: відмінність у науково-технічному та технологічному розвитку та наявність факторів економічного розриву, а також відставання в освітньо-інтелектуальних ресурсах та інвестиціях у фундаментальні і прикладні дослідження;

– наслідки: економічна вигода для обох сторін – експортер отримує прибуток від монополії, а імпортер – доступ до передових товарів та послуг [9].

Слід зазначити, що відповідно до теорії технологічного розриву, торгівля між країнами здійснюється навіть при однаковій наділеності факторами виробництва і може бути викликана техніко-технологічними змінами, що виникають в якійсь одній галузі в одній з торгуючих країн через те, що технічні і технологічні нововведення спочатку з’являються в одній країні, через що, остання набуває переваг: нова технологія дозволяє виробляти товари з меншими витратами.

Якщо ж нововведення полягає у виробництві нового продукту, то підприємець/суб’єкт бізнесу в країні-новатора протягом певного часу

має так звану «квазімонополію», інакше кажучи, отримує додатковий прибуток, експортуючи новий товар чи послугу. Звідси й нова оптимальна стратегія: випускати не те, що відносно дешевше, а те, що більше поки що ніхто випускати не може, але необхідно всім чи багатьом. Як тільки цю технологію зможуть освоїти інші – робити щось нове і знову таке, що іншим недоступне.

У концепціях XXI століття технологічного розриву сформульованих вченими К. Б. Фреєм [9], S. Bhatt [10], С. Джонсоном і Д. Аджемоглу [11], вказується, що в умовах глобальної інформаційно-мережевої цифрової економічної системи вирішальний вплив набувають глобальні технологічні компанії, які є лідерами світового ринку інформаційного бізнесу, а саме: *Apple, Open AI, Meta, Alibaba, Microsoft, Nvidia*, які монополізували технології цифровізації, програмного забезпечення (ПЗ) та виготовлення обладнання і техніко-технологічних та метрологічних пристроїв як в мережі Інтернет, так і в інструментарії цифрових платформ, а також багатьох інновацій. Поява даних ГТК, в основному в США, визначила значну технологічну перевагу перед країнами Європейського Союзу, а також виділила технологічний розлом з Китаєм, що визначило глобальні перегони провідних інноваційних технологій в розрізі світової економіки. На рис. 5.1 представлений вплив технологічних компаній США, Китаю, ЄС та Великобританії.

Аналізуючи дані рис. 5.1 слід розуміти, що у боротьбі за лідерство у визначальних галузях техніки і технології на світовому ринку зійшлися навіть США та Китай, і саме вони визначили технологічний розлом в умовах цифрової трансформації світової економіки. Технологічний розлом, що ініціюється 6-ма провідними ГТК, розуміється як зростаючий розрив у продуктивності та конкурентоспроможності між США та Китаєм, а також ГТК і рядом технологічних компаній ЄС та Японії, Тайваню, південної Кореї, що активно впроваджують передові, в основному «проривні» технології у галузях штучного інтелекту, машинного навчання, інтернету-речей (IoT) та суб'єктами бізнесу, які використовують «застарілі» методи.

Основні аспекти технологічного розлому, наступні:

– цифровий розрив у зрілості бізнесу: різниця між високою активністю цифровізації та її низькою реальною ефективністю у використанні – Індустрія 4.0, Маркетинг 4.0, Консалтинг 4.0, а також у

рамках формування концепцій – Індустрія 5.0, Маркетинг 5.0, Консалтинг 5.0;

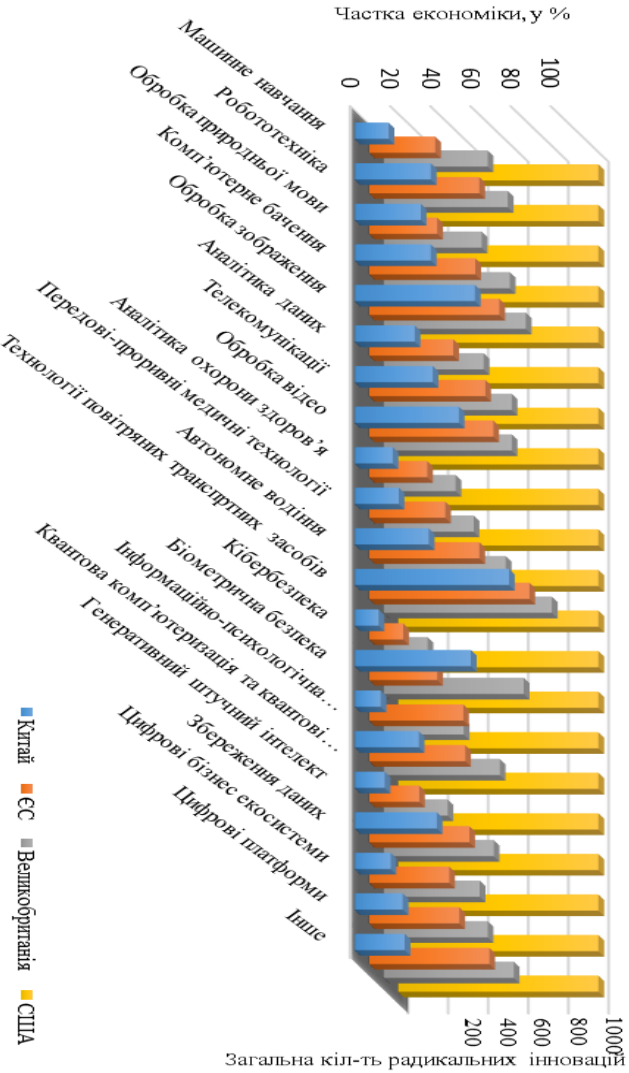


Рис. 5.1. Глобальне суперництво технологій: порівняння США, ЄС, Китаю, Великобританії

Складено автором за [9; 12; 13; 14]

– ключові технології розлому: розрив формується у сферах штучного інтелекту та високотехнологічних послугах; аналізу великих даних (*Big Data*); хмарних технологій та інтернету-речей; ефективних цифрових технологічних бізнес-систем; кібернетичної, біометричної, інформаційно-психологічної безпеки, а також виробництва квантової комп'ютерної технології та базових мікропроцесних пристроїв і метрологічного обладнання, розробки цифрових платформ для корпоративного сектору економіки;

– соціально-економічні наслідки: розрив призводить до збільшення цифрової, технологічної, інформаційної, інноваційної та економічної нерівності, оскільки впровадження технологій та їх практичних методів адаптації підвищує продуктивність праці та конкурентоспроможність як самої продукції так і країни в рамках світових ринків, а їх відсутність – знижує;

– імпортозаміщення як бар'єр: необхідність впровадження та адаптації квантових комп'ютерних пристроїв створює квантово-комп'ютерний розрив (особливо, як результат впливу 6-ти ГТК, в основному в США) в інформаційно-мережевому цифровому просторі та формує перевагу США та частково Китаю.

Цифровий розрив і технологічний розлом, що насувається, в рамках глобальної інформаційно-мережевої цифрової економічної системи між США і Китаєм, між розвиненими і країнами, що розвиваються, мегарегіонами, структурами бізнесу (компаніями, підприємствами, організаціями сфери підприємництва), які знаходяться на різних стадіях цифрової трансформації світової економіки – залишається однією з головних проблем на шляху формування глобального інформаційно-інноваційного цифрового суспільства. Виконаний аналіз [12–14] дозволив представити індекс цифровізації бізнесу по країнах Європи (рис. 5.2), а також надати інформацію з використання технологій штучного інтелекту компаніями та підприємствами в країнах ЄС, США, Японії, Великобританії, Китаї та Україні (рис. 5.3).

Якщо говорити про критично значущі технології на період до 2030 року: глобальне завдання розробки та адаптації/інтеграції комплексу «проривних» технологій у більшості сфер економіки дозволить створити тенденцію скорочення технологічного розриву та глобального розлому між лідерами – США та Китаєм, ЄС та іншими країнами [11].

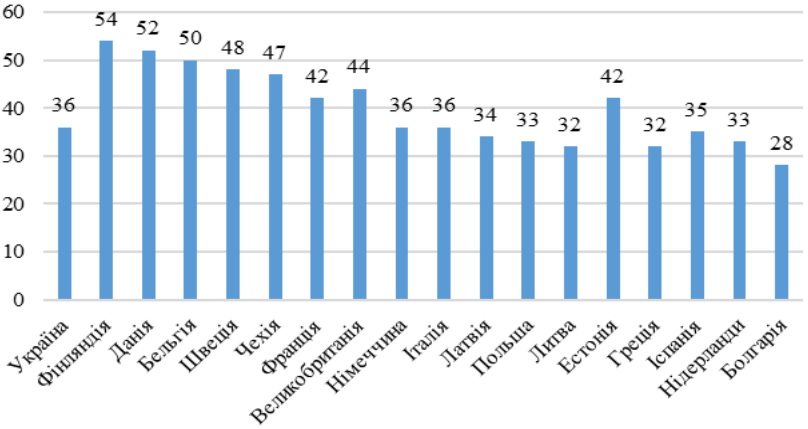


Рис. 5.2. Індекс цифровізації бізнесу по країнах Європи*

**Складено автором за [13; 14]*

Розглянемо приклади технологічного розриву в умовах ГІМЕС США та Європейського Союзу. Відразу зазначимо, що європейські користувачі, що включають бізнес-структури, позбавлені доступу до новітніх технологій через рішення таких американських ГТК, як *Apple, Open AI, Meta*, які відкладають запуск своїх продуктів у країнах ЄС та за строгих регуляцій та невизначеності. Це не просто тимчасові затримки – Європа залишається на узбіччі технологічного прогресу. Недоступність технологій уповільнює освітній розвиток та знижує конкурентоспроможність бізнесу країн ЄС. Малий та середній бізнес, звичайні користувачі змушені задовольнятися застарілими рішеннями, що обмежує їхні можливості та посилює технологічне відставання та частково цифрову нерівність.

ГТК *Apple* також зіткнулася з проблемами під час випуску нового *iPhone* 16 з AI-інтеграцією. Європейський закон про цифрові ринки (ДМА) вимагає від компанії *Apple* відкритості платформ для сторонніх розробників, що, на думку постачальника *Apple,* створює загрозу безпеці користувачів. За заявою *Apple*, компанія не може піти на компроміс у питаннях безпеки своїх користувачів, тому відкритість платформи для сторонніх розробників, необхідна ЄС, не є прийнятною. В результаті новий *iPhone* з AI-технологіями в 2025 р. так і не з’явився

на європейському ринку, залишаючи користувачів без доступу до важливих нововведень.

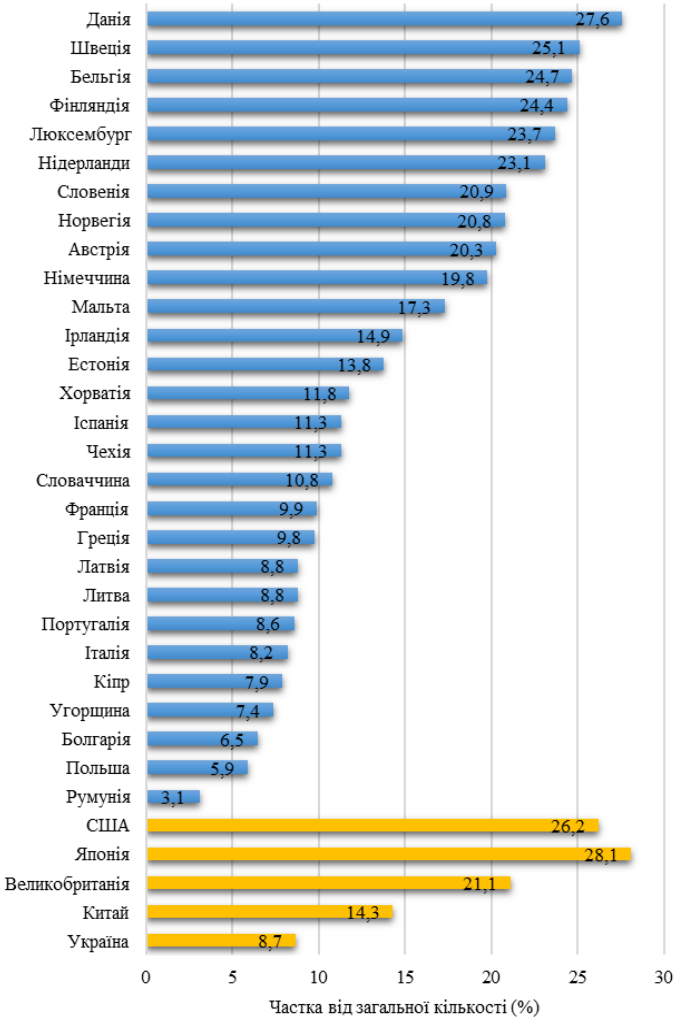


Рис. 5.3. Використання технологій ШІ підприємствами у країнах ЄС, США, Японії, Китаї, Великобританії, Україні*

**Складено автором за [13]*

Рішення ГТК *Apple, Open AI, Meta* посилюють технологічний розрив між Європою та США, іншими регіонами світу. Згідно з дослідженнями *McKinsey*, у 2023 р. лише 19% європейських компаній впровадили передові AI-рішення, тоді як у США цей показник досяг 34%, а у Великій Британії показник досяг 28%. У 2024 р. рівень впровадження передових AI-рішень в ЄС дещо збільшився до 27%, але при цьому він дорівнює 47%. Обмеження доступу до AI-технологій веде до зниження якості освіти, неможливості впровадження інновації в бізнесі, і як наслідок, втрати бізнесу ЄС і конкурентоспроможності на глобальному ринку.

Відмова технологічних гігантів від виходу на європейський ринок серйозно позначається на місцевих компаніях та користувачах. Малі європейські компанії, зокрема технологічні, позбавляються можливості впроваджувати передові «проривні» технології, що знижує їх конкурентоспроможність на глобальній арені в рамках інформаційно-мережевого цифрового суспільства.

Можна зазначити, якщо глобальні технологічні компанії продовжать уникати європейський ринок, то Європейський Союз ризикує опинитися на узбіччі прогресу. В умовах глобальної конкуренції вкрай важлива в рамках ГІМЕС і наявності технологічного розриву між країнами світової економіки, з урахуванням існування технологічного розлому між США та Китаєм, знайти баланс між захистом даних та стимулюванням інновацій. Без цього ЄС ризикує відстати від передових світових процесів та збільшити технологічний (зокрема у цифровій сфері) розрив з США і Китаєм, що створює тривожні перспективи його майбутнього.

Висновки

Існування цифрових і технологічних розривів у світовій економіці значно гальмує розвиток ГІМЕС, що не сприяє активній прояві позитивних ефектів цифровізації. Нестача методичних та емпіричних робіт, що описують функціонування бізнес-екосистем і цифрові розриви в умовах цифрової трансформації не дозволяють сформувати ефективні стратегії та способи вирішення даної проблеми, чим актуалізують подальші дослідження розвитку ГІМЕС у світі, що змінюється.

Сьогодні ми спостерігаємо не просто чергову технологічну революцію під впливом цифровізації на світову економіку, а народження економіки нового типу. Якщо раніше основою капіталу були земля, заводи та ресурси, то у мінливому світі (*VUCA* та *BANI*-реальність) основою стали потоки: інформаційні, фінансові та людські, а також знання. Глобальна інформаційно-мережева цифрова економіка – це система, де виробництво товарів та послуг, управління новітніми організаційними структурами (бізнес-екосистемами, стратегічними кластерами тощо) організовано навколо цифрових мереж, які працюють у реальному часі.

Мінливий світ характеризується високою невизначеністю. Інформаційно-мережева система адаптується до цього через такі механізми, що потребують подальших досліджень: фундаментальні зрушення у даній системі; адаптація до мінливості (Resilience); цифрові двійники та моделювання; економіка платформ; ризики та виклики «інформаційно-мережевої епохи» (ризик, кібервразливість, алгоритмічна упередженість, цифровий феодалізм); математика мережевого ефекту; ефективність штучного інтелекту та технологій креативу.

Розвиток вищезгаданих механізмів дозволять сформулювати стратегії та способи зменшення технологічного розриву між країнами глобальної економіки.

Список використаної літератури

1. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. К.: Логос. 2004, 848 с.

2. Дубницький В.І., Колодінський С.Б., Гуцалюк О.М., Мішустіна Т.С. Інформаційний бізнес та інтернет-маркетинг: навч. посібник. К.: вид. дім «Кондор», 2025, 408 с.

3. Ziemba E. Towards a sustainable information society: people, business and public administration perspectives. Cambridge scholas publishing. 2016, 387 p.

4. Masuda Y. Joho Shakai. Introduction to an Information Society. Tokyo: Citedinito, 1991, 352 p.

5. Jan Van Dijk. The Network Society. Social Aspects of New Media. London: Sage Publication. 2006, 364 p.

6. Castells M. The theory of the Network Society. Great Britain by MPG. Books Ltd. Bodmin Cornwall. 2006.

7. Castells M. The Rise of the Network Society: The Information Age: Economy Society and Culture. London: John Wiley Sons, 2000.

8. Захарченко В.І., Єрмак С.О., Опешко С.В. Теорія створення і функціонування організаційно-технічних систем у високотехнологічному виробництві: монографія / за ред. проф.. В. І. Захарченко. Одеса: Фенікс, 2022, 324 с.

9. Frey K.B. Now progress End: Technology, Innovation and the Fate of Nations. Oxford: Fond Diter Scharz, 2025, 430 p.

10. Swati Bhutt. Entrepreneurship today: The Resurgence of Small, Technology – Driven Business in a Dynamic New Economy. London: Palgrave Macmillan, 2022, 416 p.

11. Daron Acemogln, Simon Johnson. Power and Progress: Our Thousand Year Struggle over Technology and Prosperity. John Murray, 2023, 560 p.

12. Bruegel Econs online, 2025.

13. Digitalisation in Europe – 2025 editon. Europe stat: official websity 2025. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/web/interactive-publications/digitalisation

14. State of the Digital Decade package. European Commission. 2025. URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/2025-state-digital-decade-package

Глава 6
Діалектика глобальної економічної безпеки через призму міжнародного регулювання технологій-блокчейн (О. Є. Литвин)

У сучасних умовах глобальної цифровізації економічних процесів питання забезпечення глобальної економічної безпеки набуває принципово нового змісту, оскільки технологічні інновації дедалі більше впливають на функціонування фінансових ринків, транснаціональних ланцюгів вартості та міжнародних механізмів економічного управління. Однією з ключових технологій, що визначає сучасну траєкторію трансформації економічних систем, виступає блокчейн, як децентралізована технологія розподіленого реєстру (DLT), що забезпечує можливість фіксації та верифікації даних без посередників.

Зростаюче впровадження блокчейн-рішень у сфері міжнародних розрахунків, торгівлі, цифрової ідентифікації, логістики, смартконтрактів та децентралізованих фінансів (*DeFi*) актуалізує необхідність формування комплексного міжнародного регуляторного середовища, здатного забезпечити баланс між технологічною інноваційністю та економічною стабільністю. Глобальна економічна безпека традиційно визначається, як здатність міжнародної економічної системи підтримувати стабільність і передбачуваність фінансових потоків, протидіяти кризовим явищам, мінімізувати загрози, пов'язані з незаконними фінансовими операціями, економічною дестабілізацією, кіберризиками, а також захищати

інституційну стійкість держав і наднаціональних економічних структур.

Водночас блокчейн-технології створюють специфічну діалектичну суперечність у межах даного поняття. З одного боку, блокчейн сприяє підвищенню рівня прозорості та підзвітності завдяки незмінності записів, криптографічному захисту та потенційній можливості відстеження транзакцій, з іншого боку, технологія децентралізації та псевдоанонімності може виступати чинником посилення транснаціональних ризиків, зокрема відмивання коштів, ухилення від оподаткування, обходу санкційних режимів, фінансування тероризму, кібервимагачів, а також спричиняти загрози фінансовій стабільності через неконтрольовану волатильність цифрових активів. Таким чином, блокчейн виступає одночасно інструментом підвищення економічної ефективності та джерелом нових викликів для системи глобального економічного управління. Дослідження саме цих питань і є метою даної глави.

6.1. Міжнародне регулювання блокчейн-технологій як фактор забезпечення глобальної економічної безпеки

Блокчейн-технології, виступаючи інструментом підвищення ефективності економічних взаємодій і скорочення трансакційних витрат, одночасно генерують нові системні ризики для транснаціональних механізмів економічного управління, що зумовлює необхідність модернізації глобальної регуляторної інфраструктури. Ця подвійність формує потребу у дослідженні діалектики глобальної економічної безпеки через призму міжнародного регулювання блокчейн-технологій. Проблематика ускладнюється тим, що глобальне нормативне середовище характеризується високим рівнем фрагментації, асиметричністю регуляторних підходів та відсутністю уніфікованих стандартів правового визначення цифрових активів.

Унаслідок цього виникає феномен регуляторного арбітражу, коли суб'єкти ринку використовують різницю у правових режимах для мінімізації контролю. Водночас посилюється конкуренція держав за технологічне лідерство у сфері цифрових фінансів, що поглиблює суперечність між відкритістю інноваційного середовища та необхідністю захисту національних економічних інтересів і суверенітету.

На цьому тлі міжнародні та наднаціональні інституції, зокрема, такі як: *FATF*, МВФ, Світовий банк, ООН, Європейський Союз, а також регіональні фінансові регулятори, дедалі активніше формують механізми глобального та регіонального регулювання у сфері блокчейн-економіки. У центрі уваги перебувають питання запровадження *AML/CFT* стандартів, формування правових механізмів відповідальності учасників крипторинку, забезпечення фінансової прозорості, захисту прав споживачів та попередження системних ризиків [1]. Прийняття Регламенту ЄС про ринки криптоактивів (*MiCA*) і розвиток правових інструментів фінансового моніторингу є проявом тенденції до регуляторної конвергенції та гармонізації, що має на меті зменшення правових прогалин і підвищення стабільності цифрового фінансового середовища.

Країни ЄС демонструють одну з найбільш структурованих моделей регулювання блокчейн-екосистеми, що базується на принципах правової визначеності, єдиного внутрішнього ринку та інституційної відповідальності. Регламент *MiCA* спрямований на встановлення уніфікованих правил для емітентів криптоактивів, постачальників криптопослуг та операторів ринку, забезпечуючи підвищення прозорості, посилення нагляду і захисту споживачів [1]. У цьому контексті регуляторна політика ЄС відображає стратегічне прагнення до забезпечення цифрового суверенітету, мінімізації ризиків фінансової дестабілізації та протидії транснаціональним загрозам.

Водночас США демонструють переважно правозастосовну (*enforcement-based*) модель, що формується в умовах регуляторної конкуренції між *SEC, CFTC* та *FinCEN*, а також відсутності чіткого законодавчого консенсусу щодо класифікації криптоактивів [2]. Це створює нормативну невизначеність, що, з одного боку, може стримувати інституційну інтеграцію блокчейн-рішень у фінансову систему, а з іншого – стимулює розвиток ринку через інноваційний потенціал приватного сектору. При цьому США дедалі частіше

інтегрують регулювання криптоактивів у ширший контекст національної та міжнародної безпеки, розглядаючи блокчейн як фактор санкційних ризиків, кібератак та стратегічної конкуренції.

Велика Британія, зберігаючи прагнення до глобальної конкурентоспроможності після *Brexit,* формує власну модель регулювання крипторинку, орієнтовану на розвиток фінансових інновацій за умов жорсткого контролю ризиків. Діяльність *Financial Conduct Authority (FCA)* акцентує увагу на підвищенні стандартів комплаєнсу, захисті інвесторів та посиленні вимог до реєстрації криптофірм [3]. Такий підхід демонструє спробу досягнення балансу між ринковою лібералізацією та фінансовою безпекою, що є характерним проявом діалектичної взаємодії інновацій і регуляторного контролю.

Китайська Народна Республіка, навпаки, реалізує централізовану модель управління блокчейн-технологіями, що базується на пріоритеті державного контролю та економічного суверенітету. Заборона криптовалютного майнінгу та обмеження операцій із цифровими активами супроводжуються активним розвитком державних блокчейн-ініціатив, включаючи створення цифрової валюти центрального банку (*CBDC*). Проєкт цифрового юаня (*e-CNY*) є стратегічним інструментом посилення монетарної автономії, забезпечення контролю за фінансовими потоками та потенційного впливу на міжнародну валютну архітектуру, що свідчить про використання блокчейну як інструменту геоекономічної конкуренції.

Інші держави також формують різні моделі регуляторної політики. Японія виступає прикладом ранньої інституціоналізації крипторинку через систему ліцензування криптобірж і підвищені вимоги до кібербезпеки. Сінгапур реалізує гнучкий, але контрольований підхід через *Monetary Authority of Singapore (MAS)*, стимулюючи розвиток фінтеху та підтримуючи високий рівень регуляторної дисципліни. Швейцарія та ОАЕ позиціонують себе як криптоорієнтовані юрисдикції, спрямовані на залучення міжнародного капіталу, проте їхня політика викликає дискусії щодо ризиків регуляторного арбітражу [3]. Індія демонструє суперечливу регуляторну траєкторію, що відображає напруження між економічними перспективами цифрових активів та ризиками для фінансової стабільності.

Порівняльний аналіз регулювання та впровадження блокчейн-технологій у різних країнах світу наведено у табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Порівняльний аналіз регулювання та впровадження блокчейн-технологій у різних країнах*

Країна	Регуляторна модель	Державна політика та ключові ініціативи	Основні технологічні напрями	Ключові виклики / ризики
ЄС	Гармонізаційна, регламентна	MiCA, AML/CFT стандарти, Єдиний ринок цифрових активів	Криптоактиви, DeFi, CBDC (e-Euro), смартконтракти	Фрагментація на рівні держав, ризики регуляторного арбітражу, баланс між інноваціями та безпекою
США	Правозастосовна (enforcement-based)	Регуляторна конкуренція між SEC, CFTC, FinCEN; законодавча невизначеність	Криптобіржі, токенізація активів, DeFi-проекти, приватні блокчейни	Відсутність уніфікованого регулювання, нормативна невизначеність, потенційні ризики
Велика Британія	Ліберальна з контролем ризиків	FCA, стандарти комплаєнсу, ліцензування криптоплатформ	FinTech-інновації, токенізація, блокчейн для банківських сервісів	Баланс між ринковою лібералізацією та фінансовою безпекою
Китай	Централізована, державний контроль	Заборона приватних криптовалют, розвиток CBDC, державні блокчейн-проекти	Державні блокчейн-платформи, цифрова валюта, державна логістика	Обмеження інновацій приватного сектору, контроль фінансових потоків, геоекономічна конкуренція
Японія	Інституціоналізована, ліцензійна	Ліцензування криптобірж, регуляторні вимоги до кібербезпеки	Криптобіржі, смартконтракти, DeFi	Забезпечення кібербезпеки, регуляторна адаптація до нових технологій
Швейцарія / ОАЕ	Крипто юрисдикції	Привілейовані регуляторні умови для криптофірм, залучення між. капіталу	Токенізація активів, смартконтракти, DeFi	Ризик регуляторного арбітражу, контроль фінансових потоків
Україна	Перехідна, частково регламентована	Закон про віртуальні активи, розвиток Diia City для цифрової економіки, ліцензування криптобірж	Криптобіржі, токенізація активів, DeFi, державні блокчейн-ініціативи	Обмежена інтеграція у банківську систему, ризики регуляторної невизначеності, потреба у міжнародній гармонізації

**Джерело: [2,3]*

Таким чином, діалектика глобальної економічної безпеки у сфері блокчейн-технологій проявляється в системній суперечності між

децентралізацією як технологічним принципом і державним суверенітетом як правовою категорією, між глобальним характером цифрових фінансових потоків і локальними механізмами регуляторного контролю, а також між інноваційним потенціалом блокчейну та ризиками дестабілізації міжнародної фінансової системи. У межах даного дослідження здійснюється аналіз міжнародних регуляторних методів блокчейн-управління, визначаються ключові виклики правового характеру та оцінюється ефективність існуючих механізмів забезпечення економічної стабільності в умовах цифровізації. Зрештою, формування узгоджених міжнародних підходів до регулювання блокчейн-технологій є необхідною передумовою зміцнення глобальної економічної безпеки та забезпечення сталого розвитку цифрової економіки.

6.2. Аналіз наукових підходів до дослідження блокчейн-технологій у контексті глобальної економічної безпеки

Блокчейн-технології у сучасній світовій економіці дедалі більше проявляють себе як амбівалентний фактор глобальної економічної безпеки. Їхня роль не може бути однозначно оцінена лише як позитивна або негативна, оскільки блокчейн одночасно здатний мінімізувати низку традиційних ризиків і породжувати нові загрози системного характеру. Саме ця подвійність зумовлює діалектичний характер дослідження блокчейн-економіки у контексті міжнародного регулювання.

З одного боку, блокчейн виступає механізмом підвищення прозорості та довіри у міжнародних економічних відносинах. Завдяки незмінності записів у розподіленому реєстрі знижується ризик фальсифікацій, маніпуляцій із фінансовими даними, подвійного обліку та корупційних схем у державних закупівлях, логістичних процесах або транскордонній торгівлі. Смартконтракти дозволяють автоматизувати виконання фінансових зобов'язань, зменшуючи трансакційні витрати та людський фактор, що є важливим елементом стабілізації міжнародного економічного середовища. У глобальному вимірі це сприяє зміцненню передбачуваності фінансових потоків та зниженню рівня економічної невизначеності.

Децентралізований характер блокчейн-систем, особливо у сегменті криптовалют і *DeFi*, посилює ризики, пов'язані з міжнародною

фінансовою стабільністю. Волатильність цифрових активів створює потенційну загрозу для інвесторів, фінансових установ і національних економік, особливо в країнах із низьким рівнем регуляторної спроможності. Крім того, значна частина криптоінструментів може використовуватись для прихованих транзакцій, обходу валютного контролю та санкційних обмежень, що підриває ефективність міжнародних механізмів економічного тиску та безпеки.

Особливої актуальності набуває питання використання блокчейн-екосистем у незаконних фінансових практиках. Незважаючи на те, що блокчейн не є повністю анонімним, використання міксерів, приватних криптовалют, кросчейн-обмінників і нецентралізованих протоколів ускладнює ідентифікацію учасників транзакцій. Унаслідок цього міжнародні регулятори дедалі більше розглядають блокчейн як технологічний інструмент, що може бути інтегрований у фінансування тероризму, відмивання коштів, кіберзлочинність і нелегальний рух капіталів.

Так, 8 жовтня 2023 р. у Великій Британії набули чинності нові правила щодо реклами криптовалют, запроваджені Управлінням з фінансового регулювання та нагляду (*FCA*), після чого регулятор одразу посилив контроль за дотриманням вимог і визначив компанії, реклама яких не відповідає встановленим стандартам, що змусило багато криптоплатформ терміново оновлювати свої застосунки та вебсайти [4].

Водночас *FCA* оновило перелік неавторизованих фірм, яких громадянам рекомендовано уникати, додавши до нього ще 143 компанії, зокрема *HTX* (колишня *Huobi*) та *KuCoin*, тоді як *Binance* і *Coinbase* були внесені до цього списку ще у 2021–2022 рр. Згідно з новими правилами, будь-яка організація, яка має намір рекламувати цифрові активи, повинна бути зареєстрована або авторизована *FCA*, або ж її рекламна кампанія має бути схвалена уповноваженою компанією [4]. Крім того, рекламні матеріали повинні бути чіткими, справедливими, не вводити в оману, містити помітні попередження про ризики та не стимулювати людей до необдуманого інвестування. Також запроваджено 24-годинний «період охолодження» для нових клієнтів, що дозволяло їм придбати криптовалюту лише через добу після реєстрації, а додатково *FCA* заборонило агресивні промо-інструменти, включаючи реферальні програми та бонуси на кшталт «Приведи друга».

На думку С. Цукана (2024), контролюючі органи Великої Британії наголошують, що криптовалюти є специфічним та унікальним явищем,

тому їх неможливо повністю прирівняти ні до традиційних інвестиційних інструментів, ні до звичайних платіжних засобів. При цьому порядок оподаткування доходів, отриманих від операцій із криптоактивами, визначається залежно від характеру здійснюваної діяльності та суб'єктів відповідних правовідносин [5].

Зокрема, податок на додану вартість (ПДВ) застосовується у випадках, коли товари або послуги реалізуються в обмін на криптовалюту. Загалом операції з криптовалютами для цілей оподаткування розглядаються аналогічно до інших фінансово-господарських операцій і регулюються на основі чинних корпоративних податкових норм, а доходи, отримані внаслідок таких операцій, підлягають оподаткуванню у встановленому порядку. Водночас слід підкреслити, що у Великій Британії фізичні особи, які отримують прибуток від операцій із криптовалютами, зобов'язані сплачувати податок на приріст капіталу.

На думку Гаутамі Тріпатхі, Мохд Ахада та Габріелли Казаліно (2023), блокчейн-технологія має значний потенціал для забезпечення переваг широкому колу учасників, зокрема бізнесу, державним структурам, приватному сектору та споживачам. Незважаючи на те, що блокчейн перебуває на відносно ранньому етапі розвитку, він демонструє стрімке поширення та зростання популярності у різних сферах застосування [6].

Така активна інтеграція технології супроводжується як позитивними ефектами, так і низкою суттєвих проблем. З одного боку, блокчейн забезпечує високий рівень прозорості та незмінності транзакцій завдяки використанню криптографічних механізмів, а з іншого – його масове впровадження стримується через недостатність нормативно-правового регулювання, проблеми масштабованості, високі інфраструктурні вимоги та складність реалізації. Автори підкреслюють, що детальний аналіз існуючих викликів свідчить, що широкомасштабне застосування блокчейну поки залишається перспективою майбутнього, а не реальною практикою. Тому, попри значні можливості технології у різних галузях, її використання має бути обґрунтованим і залежати від конкретних потреб застосування, а також витрат на впровадження.

Окремо Гаутамі Тріпатхі, Мохд Ахад та Габріелла Казаліно акцентують увагу на здатності блокчейну підвищувати безпеку транзакцій та вважають перспективним напрямом його застосування у

сфері багатофакторної автентифікації як додаткового рівня захисту порівняно з традиційними підходами. Також вони пропонують розвивати рішення на основі *Zero-Knowledge Proof*, що можуть забезпечити ефективні механізми автентифікації із збереженням конфіденційності. Додатково перспективною темою для подальших досліджень визначається використання поведінкової біометрії, яка дозволяє аналізувати індивідуальні поведінкові характеристики користувачів та застосовувати їх для підтвердження особи в цифрових системах [6].

За словами Л. Джудіджанто, С. Екасарі та А. Аль-Амін (2025), блокчейн-технологія стала одним із ключових елементів розвитку Економіки 5.0, пропонуючи інноваційні рішення для підвищення прозорості та безпеки економічних транзакцій. Вона дозволяє фіксувати операції у незмінному вигляді, що робить їх легко відстежуваними для всіх учасників мережі та зменшує ризик шахрайства та помилок. Завдяки складним криптографічним механізмам блокчейн забезпечує високий рівень захисту даних від кібератак та спроб маніпуляцій. Крім того, використання технології дозволяє автоматизувати бізнес-процеси через смартконтракти та сприяє поглибленню інтеграції між різними секторами економіки. Загалом впровадження блокчейну в Економіку 5.0 обіцяє підвищення операційної ефективності, стимулювання інновацій та підтримку більш сталого і інклюзивного економічного розвитку [7].

Блокчейн, який лежить в основі криптовалют, таких як *Bitcoin*, має значний потенціал для підвищення економічної безпеки у різних секторах (*PwC,* 2018). Завдяки розподілу даних у блоки, *пов'язані* криптографічними методами, технологія пропонує численні переваги для створення більш прозорої та захищеної економіки [8]. По-перше, кожна транзакція у блокчейні фіксується назавжди і не може бути змінена, що суттєво знижує ризики шахрайства та підробок, оскільки записи перевіряються децентралізованою мережею комп'ютерів. На відміну від традиційних систем, де дані зберігаються на централізованих серверах, які вразливі до кібератак, блокчейн усуває єдину точку відмови, що робить систему більш стійкою.

Крім того, на думку Гарріс (2023), технологія дозволяє використовувати смартконтракти, які автоматизують угоди та транзакції на основі заздалегідь визначених умов, скорочуючи витрати та мінімізуючи ризик людських помилок [9]. Чень (2023) зазначив, що

у фінансовому секторі блокчейн здатен значно покращити платіжні системи та міжнародні перекази, скорочуючи час виконання операцій із днів до хвилин або секунд, що робить процес ефективнішим і доступнішим для людей у віддалених регіонах або країнах, що розвиваються [10].

Сінгх (2023) вважав, що блокчейн також підвищує надійність ведення записів активів, наприклад, у сфері майнових чи земельних прав, де дані значно важче змінити порівняно з паперовими чи централізованими системами, що спрощує купівлю та продаж майна [11]. У ланцюгах постачання технологія дозволяє всім учасникам від виробництва до доставки відстежувати та перевіряти кожен етап у реальному часі, підвищуючи ефективність та забезпечуючи якість продуктів.

За словами Сімонсена (2022), у корпоративному управлінні та бухгалтерії блокчейн полегшує аудит і забезпечує фінансову прозорість, зменшуючи ризик шахрайства та маніпуляцій і відновлюючи довіру інвесторів [12]. На думку Лі та Лі (2022) уряди також можуть застосовувати блокчейн для підвищення ефективності та прозорості державних послуг, наприклад, у виборах або контролі за державними витратами, що знижує ризик шахрайства та корупції [13]. Загалом блокчейн має величезний потенціал для зміцнення економічної безпеки, але для повного його впровадження необхідно вирішити питання регулювання, масштабованості та прийняття технології.

В узагальненому вигляді позитивні ефекти та ризики блокчейн-технологій для глобальної економічної безпеки наіедені у табл.6.2.

Отже, блокчейн створює системну суперечність. Дана технологія підвищує прозорість економічної взаємодії, але одночасно формує новий тип глобальних ризиків, що складно контролюються традиційними інструментами регулювання. Це підтверджує необхідність міжнародної координації та створення глобальних стандартів управління цифровими активами як ключового елементу забезпечення глобальної економічної безпеки.

Таблиця 6.2

Позитивні ефекти та ризики блокчейну для глобальної економічної безпеки*

№	Напрямок дослідження	Методологія	Основні висновки	Ефект / Ризики
1	Прозорість та безпека транзакцій	Аналіз криптографічних механізмів блокчейну	Забезпечує незмінність записів, знижує ризик шахрайства та помилок, підвищує довіру в МЕВ	– Підвищує прозорість, довіру – Ризики для прихованих транзакцій
2	Автоматизація економічних процесів	Використання смартконтрактів; кейс-стаді фінансових операцій	Смартконтракти автоматизують угоди, зменшують трансакційні витрати та ризик людського фактору	– Економія часу і витрат – Можливі технічні помилки при невірному коді
3	Фінансові послуги та трансграничні операції	Аналіз міжнародних платіжних систем; порівняння швидкості транзакцій	Прискорює міжнародні перекази, знижує витрати, покращує доступ до фінансових послуг	– Доступність фінансів для віддалених регіонів – Волатильність криптоактивів
4	Надійність ведення активів	Порівняння централізованих і децентралізованих реєстрів	Записи майнових прав важче підробити, спрощується купівля-продаж	– Зменшення шахрайства – Необхідність інфраструктури
5	Ланцюги постачання	Трекінг продукції через блокчейн; кейс-аналіз харчової промисловості	Відстеження кожного етапу у реальному часі підвищує ефективність та контроль якості	– Підвищення якості продукції – Складність інтеграції між учасниками
6	Корпоративне управління та аудит	Порівняння традиційного аудиту і блокчейн-реєстрів	Забезпечується прозорість фінансової звітності	– Відновлення довіри інвесторів – Високі витрати
7	Державне управління та публічні послуги	Аналіз кейсів використання блокчейн у виборах та бюджетному контролі	Підвищується ефективність і прозорість державних послуг, зменшується ризик корупції	– Зниження корупції та шахрайства – Потреба у регуляторній підтримці
8	Масове впровадження та ризики	Огляд наукових досліджень та кейсів використання блокчейн	Масове застосування стримується через нормативні, технічні та інфраструктур. бар'єри	– Недостатнє регулювання, масштабованість, високі витрати
9	Роль блокчейну в Economy 5.0	Аналіз концепцій цифрової економіки та інтеграційних процесів	Сприяє підвищенню прозорості, автоматизації та інтеграції між секторами економіки, стимулює інновації і	– Підвищення інноваційності – Потребує узгодженої міжнародної політики

**Розроблено автором на основі [4–13]*

6.3. Забезпечення економічної безпеки України через міжнародне регулювання блокчейн-технологій

Сучасна глобальна економіка переживає значні трансформації, обумовлені цифровізацією, розвитком фінансових технологій та появою нових інструментів обігу цифрових активів [6,7]. На нашу думку, блокчейн-технології, що лежать в основі криптовалют і децентралізованих платформ, набувають особливої значущості в контексті забезпечення економічної безпеки держави. В Україні, де цифрові фінансові ринки активно розвиваються, блокчейн може стати як інструментом підвищення прозорості та стабільності економіки, так і джерелом нових викликів.

Блокчейн забезпечує незмінність та прозорість транзакцій. Кожен запис у розподіленому реєстрі підтверджується мережею комп'ютерів і не може бути змінений без узгодження з іншими учасниками системи [8]. Це суттєво знижує ризики шахрайства, подвійного обліку та маніпуляцій із фінансовими даними, підвищуючи довіру до банківської системи, державних закупівель та міжнародних фінансових операцій в Україні. Смартконтракти дозволяють автоматизувати виконання фінансових зобов'язань, скорочуючи транзакційні витрати та мінімізуючи людський фактор, що сприяє стабілізації економічного середовища та підвищенню передбачуваності фінансових потоків [9, 11].

Разом із тим, децентралізований характер блокчейн-систем створює нові ризики. Волатильність криптовалют, анонімність транзакцій та потенційне використання цифрових активів у незаконних операціях вимагають ретельного національного регулювання. Без належного контролю такі технології можуть стати джерелом фінансової нестабільності, особливо для країн із недостатньо розвинутими регуляторними інституціями [5]. Для України це особливо актуально, враховуючи потребу у посиленні захисту національної економіки та інтеграції у глобальні фінансові ринки.

Міжнародний досвід регулювання блокчейн-економіки є ключовим для формування української політики у цій сфері. У ЄС запроваджено регламент *MiCA*, який встановлює вимоги до ліцензування постачальників послуг з криптоактивами, прозорості транзакцій та захисту прав споживачів. Велика Британія обмежує рекламу криптовалют та вводить 24-годинний «період охолодження»

для нових клієнтів, що запобігає необдуманим інвестиціям (*FCA*, 2023). Аналогічні практики застосовують США та Сінгапур, зосереджуючи увагу на контролі ризиків та забезпеченні прозорості фінансових потоків. Для України адаптація таких підходів дозволить створити правове поле, яке забезпечить баланс між розвитком цифрових технологій та безпекою економіки.

Після прийняття Закону України «Про віртуальні активи», від 17.02.2022 р., який ще не набув чинності через відсутність необхідних змін у податковому законодавстві, в Україні з'являться передумови для легалізації діяльності криптовалютних компаній [14]. Нова ініціатива була представлена у законопроєкті № 10225-д, який мав врегулювати крипторинок і визначити податкові правила. Він був ухвалений у першому читанні 3 вересня 2025 р., але досі очікує на друге читання та голосування в цілому.

В. Захарків (2023) вважає, що прогресивне регулювання сфери віртуальних активів в Україні, а також гнучка система оподаткування потенційно можуть зацікавити іноземних інвесторів і позитивно вплинути на розвиток вітчизняних стартапів і національної цифрової економіки. На думку автора, слід звернути увагу на те, що прийнятий Закон офіційно розділив цифрові активи на 3 групи: 1) незахищені (поширені цифрові валюти з плаваючим курсом (*Bitcoin, Ethereum* тощо)); 2) застраховані (активи, які дають компанії законне право на отримання доходу); 3) фінансові (фіатна криптовалюта та дорогоцінні метали) [15].

В результаті, на нашу думку, українські та міжнародні криптобіржі, а також банківські установи отримають можливість офіційно відкривати рахунки для суб'єктів крипторинку, що сприятиме забезпеченню правового та судового захисту власників віртуальних активів. Разом із тим для повноцінного функціонування даної системи регулювання необхідним є внесення змін до Податкового кодексу України, які мають визначити порядок оподаткування доходів, отриманих від операцій із віртуальними активами. Реалізація таких кроків може стати важливим фактором підвищення інвестиційної привабливості України та залучення іноземного капіталу у сферу цифрової економіки.

На думку Г. Дарчика (2025), для формування ефективної системи регулювання криптовалют в Україні доцільно орієнтуватися на міжнародні підходи та загальновизнані стандарти, зокрема на

європейський регламент *MiCA*, який встановлює комплексні правила функціонування ринку криптоактивів. Водночас суттєвим обмеженням залишається те, що на сьогодні криптовалюти в Україні не мають статусу платіжного засобу, що стримує їх практичне застосування у повсякденних економічних операціях та звужує потенціал розвитку цифрової економіки [16].

У зв'язку з цим доцільним є розроблення спеціальних правових норм, які б забезпечили можливість легального використання криптовалют у господарських відносинах, із одночасним запровадженням механізмів контролю та захисту учасників ринку. За умов належного нормативного врегулювання криптоактиви можуть стати важливим каталізатором розвитку фінансових технологій, стимулювати інновації та сприяти формуванню нових сегментів ринку. Ключовим завданням при цьому є чітке визначення правового статусу криптовалют, а також забезпечення прозорості щодо емітентів, процедур емісії та функціонування відповідних платформ, що дозволить створити безпечне, прогнозоване та стабільне середовище для розвитку криптоіндустрії в Україні.

Отже, особливу увагу слід приділяти правовому статусу криптоактивів та смартконтрактів. Попри ухвалення Закону України «Про віртуальні активи», відсутні детально прописані механізми регулювання оподаткування та контролю операцій із криптовалютами. Упровадження податкових норм, що враховують специфіку цифрових активів, дозволить інтегрувати їх у національну економіку та залучити іноземні інвестиції [5]. Формування нормативно-правових рамок захисту користувачів, контролю за транзакціями та ліцензування постачальників послуг є важливим елементом посилення економічної безпеки України.

У фінансовому секторі блокчейн здатен значно покращити міжнародні перекази та платіжні системи. Традиційні транскордонні операції часто займають дні і супроводжуються високими комісіями, тоді як блокчейн дозволяє виконувати аналогічні операції у режимі реального часу з мінімальними витратами [10]. Це створює можливості для забезпечення доступу до фінансових послуг у віддалених регіонах України та для малого та середнього бізнесу, який активно працює на експортні ринки. Крім того, блокчейн підвищує надійність обліку активів, таких як нерухомість чи земельні ділянки, оскільки інформація

зберігається у незмінному вигляді, спрощуючи процес купівлі-продажу та підвищуючи довіру до транзакцій [11].

Ще одним важливим напрямом є застосування блокчейн-технологій у державному секторі. В Україні це може бути корисним для підвищення прозорості державних закупівель, логістики та бюджетного контролю. Використання децентралізованих реєстрів у виборах або державних програмах знижує ризик фальсифікацій, шахрайства та корупції [13]. Подібні підходи, запозичені з міжнародного досвіду, дозволяють забезпечити більш ефективне та безпечне управління державними ресурсами.

Для України важливо забезпечити гармонізацію національного законодавства з міжнародними стандартами. Це дозволить інтегрувати блокчейн-технології у глобальні цифрові фінансові мережі та забезпечити участь України у міжнародних платформах обміну досвідом і технологіями Комплексне регулювання, яке поєднує національні та міжнародні норми, створить умови для розвитку інноваційних рішень і водночас захистить економіку від потенційних ризиків (табл. 6.3).

Досвід інших держав у регулюванні криптовалютного ринку свідчить про наявність ефективних практик, які можуть бути адаптовані в Україні. До них належать, такі як: нормативне врегулювання майнінгу та продажу криптовалют, запровадження державної реєстрації постачальників послуг, пов'язаних із цифровими активами, визначення механізмів оподаткування операцій з криптоактивами, інтеграція блокчейн-рішень у діяльність державних інституцій, а також створення умов для фінансової стабільності та зміцнення національної безпеки в сфері обігу криптовалют, як це реалізовано, зокрема, у США. Важливим напрямом також є посилення заходів протидії шахрайству та забезпечення захисту прав споживачів і інвесторів.

Отже, блокчейн-технології в Україні виступають водночас джерелом можливостей і нових викликів для економічної безпеки. Використання міжнародних практик, розробка національних стандартів регулювання та забезпечення прозорості транзакцій дозволять реалізувати потенціал технології у фінансовій, державній та комерційній сферах. Інтеграція блокчейну у економіку України з дотриманням міжнародних стандартів стає ключовим інструментом підвищення національної економічної безпеки та забезпечення стійкого розвитку цифрової економіки.

Таблиця 6.3

Роль блокчейн-технологій у забезпеченні економічної безпеки України та міжнародного регулювання*

Напрямок застосування	Переваги для економічної безпеки	Потенційні ризики	Міжнародний досвід	Потенційні кроки для України
Фінансовий сектор	Прозорість, зниження шахрайства, швидкі перекази, менші витрати	Волатильність, незаконні операції	EU MiCA, ВБ «період охолодження», США/Сінгапур контроль	Ліцензування, податкове регулювання, прозорість
Державний сектор	Прозорість закупівель, контроль бюджету, боротьба з корупцією	Недостатнє регулювання	Блокчейн у держреєстрах та голосуванні (США, Естонія)	Блокчейн-реєстри, регулювання смартконтрактів
Інвестиції та бізнес	Інвестиційна привабливість, залучення капіталу, підтримка стартапів	Нестабільність ринку, недовіра	США/ЄС: податки та реєстрація постачальників	Визначення правового статусу, податкові норми, умови для стартапів
Ринок криптоактивів	Легалізація бірж, захист власників	Відсутність статусу платіжного засобу	EU MiCA: категорії та ліцензування	Статус криптовалют у госп. відносинах, податкові норми
Інтеграція з міжнародною системою	Гармонізація законодавства, участь у глобальних мережах	Недостатня адаптація	Практики ЄС, США, Сінгапуру	Національні стандарти, міжнародне співробітництво

**Розроблено автором*

6.4. Інтеграція блокчейн-технологій у забезпечення оборонної безпеки України через призму міжнародного регулювання

Сучасна оборонна сфера перебуває у стані глибокої трансформації, обумовленої цифровізацією, розвитком інформаційних технологій та глобалізацією безпекових процесів. Україна, як держава, що активно інтегрується у міжнародну систему безпеки та стикається з численними зовнішніми загрозами, потребує сучасних та ефективних інструментів управління оборонними ресурсами та інформаційними потоками. Одним із таких інструментів є блокчейн-технологія, яка забезпечує прозорість, незмінність даних та підвищує надійність процесів управління у військовому секторі.

На нашу думку, застосування блокчейну у військовій сфері набуває особливої значущості через критичну важливість точності та захищеності інформації про озброєння, боєприпаси, логістику та кадрові ресурси. Кожен елемент оборонної інфраструктури вимагає достовірного відстеження, контролю та швидкого реагування на зміни. У цьому контексті міжнародні стандарти регулювання, зокрема практики НАТО, ЄС та партнерських держав, дозволяють гармонізувати національні процеси з глобальними безпековими структурами, підвищуючи рівень довіри до оборонної системи та сприяючи ефективній інтеграції у міжнародні коаліції .

За словами О. Литвин, В. Кудіна, А. Онищенка, М. Ніколаєва, Н. Чаплинської (2024), одним із ключових напрямів застосування блокчейн у оборонному секторі України є підвищення прозорості управління матеріальними та фінансовими ресурсами [17]. Постачання озброєння, боєприпасів та військової техніки є критично важливим для оперативної готовності держави. Недостатня прозорість цих процесів створює ризики корупції, шахрайства та неефективного використання ресурсів, що прямо впливає на здатність армії своєчасно реагувати на загрози.

Як показали наші попередні дослідження, впровадження блокчейн-технологій дозволяє вести облік оборонних ресурсів у режимі реального часу. Кожна транзакція фіксується у незмінному цифровому реєстрі, що гарантує прозорість ланцюга постачання від виробника до кінцевого користувача. Смартконтракти автоматизують виконання умов державних контрактів, забезпечуючи своєчасне постачання та контроль над витратами. Це не лише підвищує ефективність логістики, а й зменшує людський фактор та ризики маніпуляцій [18].

Децентралізовані системи реєстрації ресурсів знижують залежність від окремих адміністративних ланок, підвищуючи стійкість системи до внутрішніх і зовнішніх загроз. У разі кібератак на центральну базу даних інформація, що зберігається у блокчейні, залишається захищеною та доступною для перевірки. Такий підхід підвищує надійність управління оборонними ресурсами та створює умови для ефективного планування і контролю.

У сучасних конфліктах кіберзагрози є одними з найнебезпечніших для оборонних структур. Блокчейн-технології пропонують інноваційні рішення для захисту стратегічної інформації про військові підрозділи, склади, техніку та операційні плани. Децентралізований характер

блокчейну забезпечує одночасне зберігання даних на багатьох вузлах мережі, що унеможливлює їхнє несанкціоноване видалення або зміну без узгодження всіх учасників. Це підвищує рівень кіберзахисту та знижує ризик фальсифікацій [19].

Інтеграція блокчейн у системи кібербезпеки дозволяє відстежувати всі операції та доступ до даних, створюючи прозорий журнал дій. Це допомагає оперативно виявляти спроби несанкціонованого втручання, аналізувати атаки та реагувати на загрози. Особливо важливо для України, яка постійно перебуває під тиском гібридних загроз. Блокчейн також забезпечує аутентифікацію користувачів, контроль за зміною даних та підтвердження походження інформації, що є критично важливим для прийняття швидких стратегічних рішень на основі достовірної інформації.

Інтеграція блокчейн у оборонну сферу України неможлива без врахування міжнародного досвіду та стандартів. Гармонізація національних практик з міжнародними нормами забезпечує довіру партнерів, підвищує ефективність міжнародної допомоги та сприяє спільним оборонним ініціативам. НАТО та країни-партнери активно досліджують застосування блокчейн для контролю ланцюгів постачання, захисту даних та верифікації контрактів [19]. Для України адаптація таких підходів дозволяє інтегрувати власні оборонні процеси у єдину систему міжнародної взаємодії, забезпечуючи прозорість і надійність управління ресурсами та технологіями.

Міжнародні стандарти регулювання сприяють запровадженню прозорих процедур обміну технологіями та ресурсами, а також створюють систему сертифікації постачальників оборонних послуг і технологій. Це підвищує рівень безпеки та довіри, що особливо актуально в умовах постійних загроз. Ефективне управління фінансами та контрактами є критично важливим для оборонної безпеки України. Блокчейн дозволяє автоматизувати процеси виконання державних контрактів, контролю витрат та прозорості грантів. Смартконтракти забезпечують автоматичне виконання умов договору після настання визначених подій, що мінімізує ризик затримок та маніпуляцій з боку виконавців. Це особливо важливо для оборонних закупівель, де будь-яка затримка або недотримання умов може мати критичні наслідки для безпеки держави (табл.6.4).

Таблиця 6.4

Інтеграція блокчейн-технологій у забезпечення оборонної безпеки України: напрями, переваги та міжнародний досвід*

Напрямок	Основні аспекти	Переваги для оборонної та економічної безпеки	Приклади /Міжнародний досвід
Прозорість та контроль оборонних ресурсів	Відстеження постачання озброєння, боєприпасів та техніки; контроль логістики та контрактів	Зменшення корупції; ефективне управління ресурсами	НАТО, США, ЄС – стандарти прозорості
Безпека даних та кіберзахист	Децентралізоване зберігання інформації; верифікація доступу; журнал дій	Захист стратегічної інформації; зменшення ризику фальсифікацій	Децентралізовані мережі у США та ЄС для військових даних
Міжнародна співпраця та стандарти	Гармонізація з НАТО та партнерами; сертифікація постачальників; прозорі процедури обміну ресурсами	Підвищення довіри партнерів; ефективна інтеграція у глобальні системи безпеки	НАТО, США, ЄС – стандарти сертифікації та прозорості
Ефективність оборонних фінансів та контрактів	Автоматизація смартконтрактів; контроль витрат та грантів	Мінімізація затримок; прозорість фінансових потоків; ефективність державних витрат	Досвід автоматизації контрактів у США та ЄС
Перспективи розвитку	Інтеграція з розвідкою та кібербезпекою; розширення блокчейн для логістики; національні нормативні акти	Підвищення бойової та кіберстійкості; розвиток оборонної інфраструктури	Адаптація кращих міжнародних практик у національне законодавство

**Розроблено автором*

Блокчейн може сприяти підвищенню ефективності державних витрат на оборону та інвестицій в оборонну промисловість. Прозорість і незмінність даних знижує ризики розкрадання коштів та забезпечує контроль за правильним використанням ресурсів, що особливо важливо у великих оборонних проектах і закупівлях. Інтеграція блокчейн-технологій у оборонну сферу України відкриває нові можливості для підвищення бойової готовності та кібернетичної стійкості [19]. Поєднання прозорості, безпеки та автоматизації процесів дозволяє створити сучасну, ефективну систему управління оборонними ресурсами та інформацією.

На нашу думку, на перспективу доцільно розглядати такі напрямки, як: розширення застосування блокчейн для управління військовими запасами та логістикою; інтеграція з системами розвідки та кібербезпеки для підвищення ефективності оборонних операцій;

використання міжнародних стандартів для сертифікації технологій та постачальників оборонних послуг; розробка національних нормативно-правових актів для регулювання блокчейн у військовій сфері.

Блокчейн-технології стають критично важливим інструментом у забезпеченні економічної та оборонної безпеки України. Вони поєднують прозорість управління ресурсами, захист даних, ефективність фінансових процесів та інтеграцію з міжнародними стандартами. Інтеграція блокчейн у національну оборонну систему підвищує економічну стабільність, бойову та кібернетичну стійкість держави. Впровадження міжнародних стандартів та адаптація передових практик партнерів дозволяє Україні створити ефективну, надійну та прозору систему управління оборонними ресурсами, що відповідає сучасним викликам безпеки.

Список використаної літератури

1. Markets in Crypto-Assets Regulation (MiCA). URL: https://www.esma.europa.eu/esmas-activities/digital-finance-and-innovation/markets-crypto-assets-regulation-mica
2. PwC Global Crypto Regulation Report 2026. *Navigating the Global Landscape*, the 4th edition, January, 2026. 109 p. URL: https://www.pwc.de/de/unterlagen/pwc-global-crypto-regulation-report-2026.pdf
3. Blockchain & Cryptocurrency Laws and Regulations 2026, October 2025. URL: https://www.globallegalinsights.com/practice-areas/blockchain-cryptocurrency-laws-and-regulations/
4. Смирнов В. За новими правилами. Як криптокомпанії підготувалися до нового режиму. 2023. URL: https://forklog.com/news/po-novym-pravilam-kak-kriptokompanii-podgotovilis-k-novomu-rezhimu
5. Цукан С. В. Міжнародне регулювання обороту віртуальних активів: основні положення та принципи. Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту. Серія: Право. 2024. С. 228–233. https://doi.org/10.24144/2307-3322.2024.81.2.35
6. Gautami Tripathi, Mohd Abdul Ahad, Gabriella Casalino. A comprehensive review of blockchain technology: Underlying principles and historical background with future challenges, *Decision Analytics Journal*, Volume 9, 100344, 2023. https://doi.org/10.1016/j.dajour.2023.100344

7. Judijanto L., Ekasari S., & Al-Amin Blockchain: Transparency and Security Technology in Economy 5.0. *International Journal of Social Science, Education, Communication and Economics*, *4*(1), 45–54, 2025. https://doi.org/10.54443/sj.v4i1.464

8. PwC. (2018). Blockchain is here. What's your next move? URL: https://www.pwc.com/gx/en/issues/blockchain/blockchain-in-business.html

9. Harris B. Blockchain for Government Services: Applications and Challenges. *Government Information Quarterly*, 32(1), 2023. https://doi.org/10.1016/j.giq.2023.1111.21

10. Chen J. Blockchain for Environmental Sustainability: Challenges and Opportunities. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 165, 2023. https://doi.org/10.1016/j.rser.2023.113607

11. Singh R. Blockchain Disruption in Real Estate: A Case Study Approach. Journal of Property Investment & Finance, 41(5), 2023. 431–449. https://doi.org/10.1108/JPIF-07-2023-0059

12. Simonsen J. Blockchain Applications in the Energy Sector: Current Trends and Future Directions. Journal of Cleaner Production, 356, 2022. URL: https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2022.131731

13. Li Y., & Li X. Blockchain and Supply Chain Management: A New Insight. *International Journal of Production Economics*, 238, 2022, 108–122. https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2022.108230

14. Про віртуальні активи: Закон України від 17.02.2022 № 2074-IX. Верховна Рада України. 2022. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2074-20#Tex

15. Захарків В. Регулювання ринку криптовалют: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Економіка та суспільство*, Вип. (53), 2023. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-53-57

16. Дарчик Г. М. Сучасний стан правового регулювання криптовалюти в Україні: зарубіжний досвід. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Право, 2025. https://doi.org/10.24144/2307-3322.2025.87.2.50

17. Lytvyn O., Kudin V., Onyshchenko A., Nikolaiev M., Chaplynska N. Integration of Digital means in the Financial Sphere: The Potential of Cloud Computing, Blockchain, Big data and AI. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 2024, 1(54), 2024. pp. 127–145. URL: https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/4257

18. Lytvyn O. Financial and economic consequences of the war for Ukraine. *Challenges and Issues of Modern Science*, *3*, 2024. 204–213. URL: https://cims.fti.dp.ua/j/article/view/224

19. Blockchain & Cryptocurrency Laws and Regulations 2026 – Ukraine, *Global Legal Insights*, October 2025. URL: https://www.globallegalinsights.com/practice-areas/blockchain-cryptocurrency-laws-and-regulations/ukraine/

Глава 7
Розвиток транспортної інфраструктури в країнах Європейського Союзу: багатовимірний підхід (М. А. Козловська)

Транспортна інфраструктура відіграє важливу роль у функціонуванні економік та формуванні просторових зв'язків між країнами Європейського Союзу. Її розвиток впливає на транспортну доступність, ефективність потоків, а також рівень інтеграції ринків. При цьому рівень і структура транспортної інфраструктури залишаються суттєво диференційованими між державами-членами. Такі відмінності зумовлені різними умовами розвитку, географічними та історичними чинниками, що обґрунтовує необхідність поглибленого порівняльного аналізу.

Оцінка розвитку транспортної інфраструктури потребує підходу, який дозволяє одночасно враховувати багато характеристик, що описують це явище. У цьому контексті доцільним є застосування багатовимірних методів, які дають змогу здійснити синтетичну оцінку рівня розвитку інфраструктури та впорядкувати країни за визначеними критеріями.

Метою дослідження є оцінка рівня розвитку транспортної інфраструктури в країнах Європейського Союзу з використанням багатовимірного підходу. У дослідженні застосовано синтетичний показник, побудований на основі відібраних діагностичних змінних, що дозволило ідентифікувати диференціацію рівня розвитку транспортної інфраструктури та виокремити групи країн зі схожими характеристиками.

7.1. Транспортна інфраструктура як фундамент розвитку Європейського Союзу: теоретичний підхід

Транспорт належить до ключових секторів економіки Європейського Союзу, як через масштаб здійснюваної діяльності, так і через його значення для ефективного функціонування єдиного ринку [1]. Транспортні послуги надають приблизно 1,2 млн підприємств, які разом забезпечують роботою близько 11 млн осіб, що робить сектор важливим джерелом доданої вартості та зайнятості в економіці ЄС [2]. Ефективність транспортної системи визначає результативність торговельного обміну, мобільність робочої сили та рівень економічної інтеграції держав-членів, а водночас впливає на доступність ринків праці, публічних послуг та виробничо-сервісної інфраструктури. У результаті транспорт впливає на інвестиційну привабливість регіонів та просторову структуру економічної діяльності, формуючи інтенсивність зв'язків між територіями з різним рівнем розвитку [3, 4].

Центральним елементом транспортної системи є транспортна інфраструктура, яка є невід'ємною частиною соціально-економічної інфраструктури. Вона охоплює транспортні мережі всіх видів, а також ключові транспортні вузли, такі як морські та авіаційні порти, інтермодальні термінали та логістичні хаби, разом із обладнанням та установками, що підтримують функціонування мережі [5]. Рівень розвитку транспортної інфраструктури визначає просторову доступність, впливає на витрати та час переміщення, а також визначає здатність регіонів брати участь у національних та міжнародних економічних потоках.

Розвиток транспортної інфраструктури в Європейському Союзі пов'язаний з численними викликами економічного, технічного та екологічного характеру. До найважливіших належать потреба в модернізації наявних ресурсів, збільшенні їх пропускної спроможності та рівня безпеки, а також пристосуванні транспортних систем до зростаючих технологічних вимог та цілей, пов'язаних із зменшенням негативного впливу транспорту на довкілля [6].

Перед обличчям зростаючих потреб у транспорті та викликів, пов'язаних із модернізацією та розбудовою інфраструктури, Європейський Союз запровадив низку механізмів, що підтримують розвиток узгодженої та ефективної транспортної мережі. Ключову роль у цьому процесі відіграє Трансєвропейська транспортна мережа (*TEN-*

T), яка охоплює автомобільні, залізничні, водні та інтермодальні сполучення, і метою якої є усунення інфраструктурних бар'єрів, покращення доступності та інтеграція національних транспортних систем [7]. Політика *TEN-T* відповідає цілям Європейського зеленого курсу [8] та стратегії сталого транспорту [9], передбачаючи декарбонізацію сектору та розвиток низьковуглецевих технологій.

Інфраструктурна політика ЄС також враховує технічні, економічні та екологічні аспекти, зосереджуючись на збільшенні пропускної спроможності мережі, забезпеченні сумісності транспортних систем та зменшенні негативного впливу транспорту на довкілля [10, 11]. У цьому контексті розвиток *TEN-T* є стратегічним інструментом реалізації політики згуртованості, сприяючи зближенню рівня транспортної доступності та усуненню диспропорцій розвитку між регіонами [12, 10].

На динаміку інвестицій в інфраструктуру суттєво вплинув світова економічна криза, що розпочалася у 2007 р., яка призвела до скорочення інвестиційних видатків, особливо у країнах із нижчим рівнем оснащеності інфраструктурою. За даними Європейської комісії, зменшення інвестицій спричинило уповільнення процесу інфраструктурної конвергенції та погіршення технічного стану транспортної мережі в частині країн ЄС [13]. У результаті частина держав нині зосереджується на модернізації та утриманні існуючої інфраструктури, тоді як інші досі стоять перед необхідністю її активного розширення.

Внаслідок цього рівень розвитку транспортної інфраструктури в Європейському Союзі залишається суттєво різноманітним у просторі. Ці відмінності зумовлені історичними, географічними та інституційними факторами, а також різним темпом і структурою інвестицій, здійснюваних у окремих державах-членах.

7.2. Різноманітність розвитку транспортної інфраструктури в державах ЄС: аналітичний підхід

У відповідь на збереження диспропорцій Європейська Комісія здійснює систематичний моніторинг ключових елементів транспортної інфраструктури в державах-членах. Він охоплює як лінійну, так і вузлову інфраструктуру понадрегіонального значення, важливу з точки зору міжнародних сполучень, сумісності транспортних систем та здатності обслуговувати потоки пасажирів і вантажів [14]. Обсяг

моніторингу параметрів узгоджений з пріоритетами європейської транспортної політики і слугує основою для порівняння рівня розвитку транспортної інфраструктури між державами ЄС, що має значення для реалізації цілей політики збалансованого розвитку [15] (див. рис. 7.1 і 7.2).

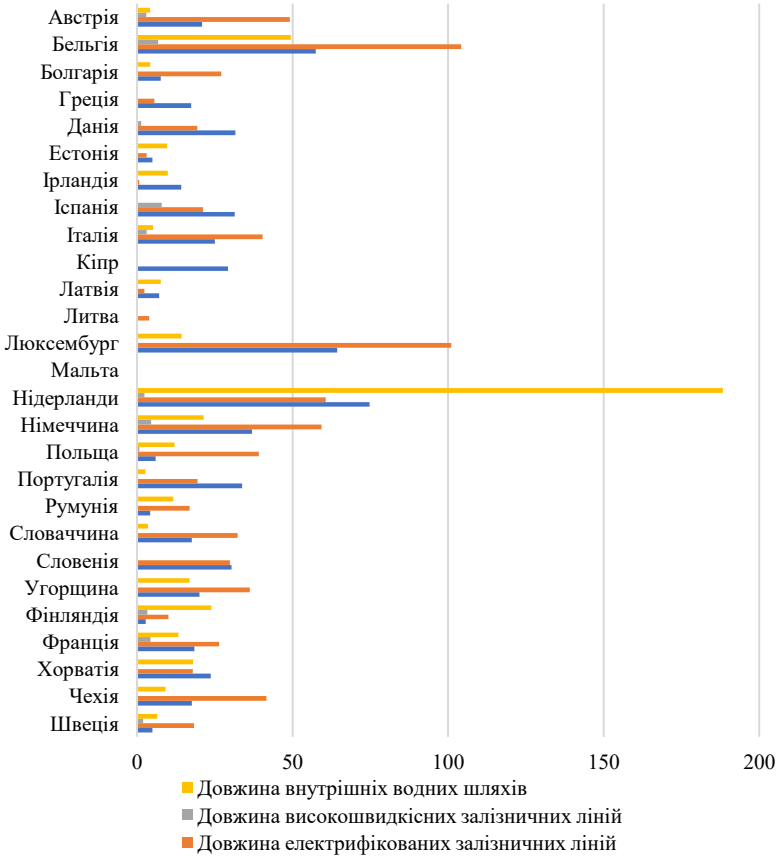


Рис.7.1. Основна транспортна інфраструктура лінійного типу у країнах ЄС (км/1000 км²) [15]

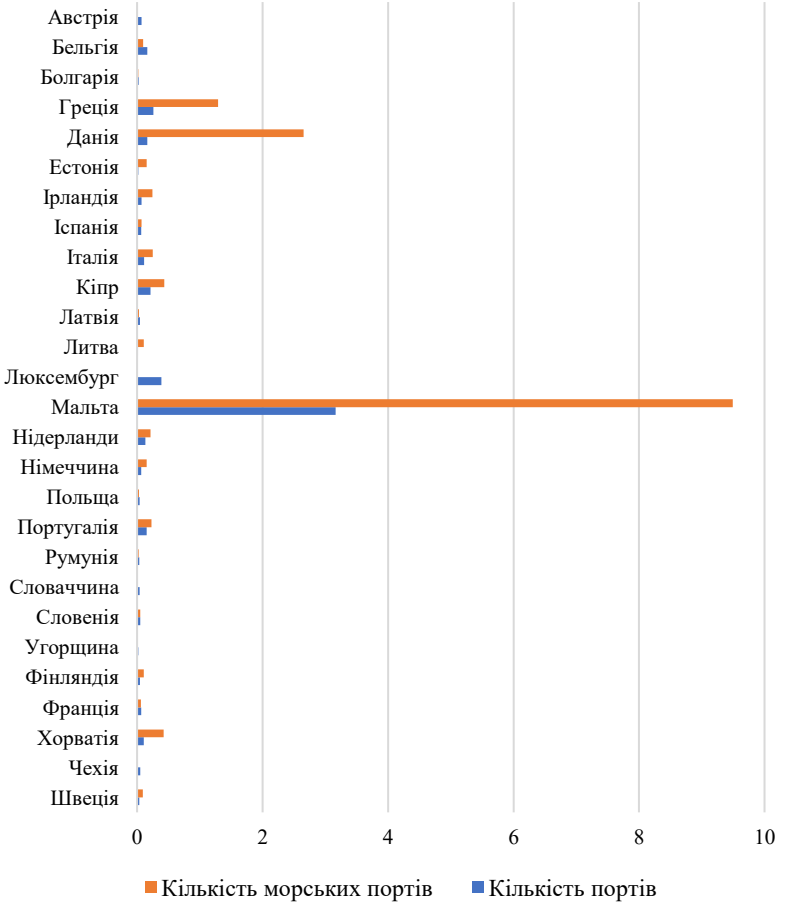


Рис. 7.2. Основна транспортна інфраструктура точкового типу у країнах ЄС (шт./км²) [15]

Застосування показників транспортної інфраструктури, віднесених до площі держав (на 1000 км²), дозволяє відобразити реальну інтенсивність використання транспортного простору в країнах Європейського Союзу. Дані вказують на дуже значні відмінності як між великими та малими державами, так і між окремими типами інфраструктури.

Найвищою щільністю мережі автомагістралей характеризуються Нідерланди (74,72 км/1000 км²), Люксембург (64,35 км/1000 км²) та Бельгія (57,49 км/1000 км²). Високі показники також зафіксовані у Німеччині (36,94 км/1000 км²), Португалії (33,75), Данії (31,57 км/1000 км²) та Словенії (31,40 км/1000 км²). Натомість дуже низькою інтенсивністю автомагістральної інфраструктури вирізняються Фінляндія (2,80 км/1000 км²), Румунія (4,18 км/1000 км²), Швеція (4,90 км/1000 км²) та Естонія (4,96 км/1000 км²), а в Мальті та Литві така інфраструктура відсутня.

Щодо електрифікованих залізничних ліній, найвищі показники спостерігаються у Бельгії (104,18 км/1000 км²) та Люксембургу (100,96 км/1000 км²), що свідчить про особливо високе насичення простору залізничною інфраструктурою в цих країнах. Відносно високі значення мають також Нідерланди (60,65 км/1000 км²), Німеччина (59,35 км/1000 км²) та Австрія (49,11 км/1000 км²). Натомість дуже низькою щільністю залізничної мережі відзначаються Ірландія (0,76 км/1000 км²), Латвія (2,33 км/1000 км²), Литва (3,88 км/1000 км²) та Естонія (3,09 км/1000 км²), тоді як на Кіпрі та Мальті залізнична інфраструктура відсутня.

Інфраструктура високошвидкісних залізниць присутня лише в окремих досліджуваних країнах, що сама по собі є важливим розвитковим ресурсом. Її наявність зафіксована в Іспанії (7,89 км/1000 км²), Бельгії (6,82 км/1000 км²), Німеччині (4,56 км/1000 км²), Франції (4,28 км/1000 км²), Фінляндії (3,31 км/1000 км²), Італії (3,05 км/1000 км²), Австрії (3,03 км/1000 км²), Нідерландах (2,41 км/1000 км²), Швеції (2,00 км/1000 км²), Данії (1,30 км/1000 км²) та Польщі (0,72 км/1000 км²).

Щодо внутрішніх водних шляхів, найвищою щільністю цієї інфраструктури відзначаються Нідерланди (188,35 км/1000 км²), що значно відрізняє їх від інших держав ЄС. Високі показники також спостерігаються у Бельгії (49,43 км/1000 км²), Фінляндії (23,89 км/1000 км²) та Німеччині (21,46 км/1000 км²). У багатьох країнах (Данія, Греція, Кіпр, Литва, Мальта, Словенія) інфраструктура внутрішнього водного транспорту відсутня, що обмежує диверсифікацію транспортної системи за видами.

У досліджуваних країнах кількість аеропортів та морських портів була сильно різнорідною. Найбільша кількість аеропортів функціонувала у Франції (42), Іспанії (34), Греції (34), Італії (34) та Німеччині (23), тоді як за кількістю морських портів домінували Іспанія (170), Данія (114), Італія (76), Німеччина (55) та Швеція (41).

Проте після перерахунку кількості морських та аеропортів на 1000 км² площі країни ця картина суттєво змінюється. Найвищою щільністю транспортної інфраструктури вирізнялася Мальта, де показник кількості аеропортів становив 3,16, а портів – 9,49 на 1000 км². Це підтверджує, що у менших державах наявність навіть невеликої кількості портів є важливим інфраструктурним ресурсом.

Складний та багатогранний характер транспортної інфраструктури призводить до того, що її рівень розвитку не можна оцінювати на основі якогось одного показника. Окремі елементи інфраструктури – дороги, залізниця, водний транспорт чи точкова інфраструктура – виконують різні функції та по-різному впливають на економічний розвиток. З цієї причини доцільним є застосування багатовимірного підходу, що дозволяє одночасно враховувати різні аспекти досліджуваного явища.

У нашому аналізі для оцінки просторового розмаїття розвитку транспортної інфраструктури в країнах Європейського Союзу використано методи індикаторів інформаційної ємності, зокрема метод Хеллвіга, який дозволяє побудувати синтетичний показник розвитку на основі набору діагностичних змінних, що описують різні елементи транспортної інфраструктури.

7.3. Методологія порівняльного аналізу: побудова синтетичного показника розвитку транспортної інфраструктури

З метою оцінки рівня розвитку транспортної інфраструктури в державах ЄС було застосовано метод лінійного ранжування, який дозволяє перетворити складні явища на одномірний синтетичний показник [16, 17]. Мета полягала у створенні агрегату, що враховує ключові елементи цієї інфраструктури, а саме: довжину мережі автострад, довжину мережі електрифікованих залізничних шляхів, включно з високошвидкісними залізницями, довжину шляхів внутрішнього водного сполучення, а також кількість аеропортів і морських портів.

Цей метод дозволяє порівнювати країни послідовно та об’єктивно. На першому етапі було проведено гармонізацію даних, перетворивши змінні до спільної шкали, що забезпечило їхню порівнянність [18].

Для аналізу обрано діагностичні змінні, які є важливими з точки зору розвитку транспортної інфраструктури та базуються на надійних статистичних даних [14]:

– довжина мережі автострад (км/1000 км² площі країни);

– довжина електрифікованої залізничної мережі (км/1000 км² площі країни);

– довжина мережі високошвидкісних залізниць (км/1000 км² площі країни);

– довжина мережі внутрішніх водних шляхів (км/1000 км² площі країни);

– кількість аеропортів (од./1000 км² площі країни);

– кількість морських портів (од./1000 км² площі країни).

На основі цих даних створено матрицю спостережень X, що складається з n рядків (країн ЄС) та m стовпців (діагностичних ознак):

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & x_{1m} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & x_{2m} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{n1} & x_{n2} & \cdots & x_{nm} \end{bmatrix} \quad (1)$$

На основі попереднього переліку показників було відібрано фінальний набір діагностичних ознак із достатнім рівнем варіативності. Їхню змінність визначено за допомогою класичного коефіцієнта варіації, який розраховується на основі стандартного відхилення:

$$V_j = \frac{S_j}{\bar{x}_j} \quad (2)$$

де:

V_j – коефіцієнт варіації j-ої змінної,

S_j – стандартне відхилення j-ої змінної,

$\bar{x}_j$ – середнє арифметичне j-ої змінної,

$$\bar{x}_j = \frac{\sum_{i=1}^{n} \mathrm{x_{ij}}}{n} \quad (3)$$

де:

x_{ij} – значення j-ої змінної у країні i,

Стандартне відхилення змінної обчислюється за формулою:

$$S_j = \sqrt{n^{-1} \sum_{i=1}^{n} (x_{ij} - \bar{x}_j)^2} \quad (4)$$

Змінні, коефіцієнт варіації яких не перевищує 10%, вважаються недостатньо різноманітними та, відповідно, мають обмежену діагностичну цінність. Всі змінні, використані в даному дослідженні, мають достатній рівень різноманітності, що робить їх статистично значущими.

Далі проведено нормалізацію діагностичних змінних, перетворивши їх на спільну шкалу для забезпечення порівнянності даних. Було застосовано метод стандартизації, перетворивши початкову матрицю даних у матрицю стандартизованих ознак [19], відповідно до формули:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j} \tag{5}$$

Z_{ij} – стандартизоване значення змінної у відповідній країні.

На основі фінального набору показників після стандартизації встановлено еталон – ідеалізований стан із найкращими можливими значенням: (Z_01; Z_02;…, Z_0k):

– для дестимулянтів:

$$Z_{0j} = \min Z_{ij} \tag{6}$$

– для стимулянтів:

$$Z_{0j} = \max Z_{ij} \tag{7}$$

Далі, використовуючи метод лінійного ранжування на основі еталонного розвитку, визначено таксономічні відстані країн ЄС щодо цього модельного об’єкта, застосовуючи евклідову метрику. Це дозволило оцінити ступінь подібності або відмінностей у досягненні цілей сталого розвитку транспорту. На цій основі було розраховано синтетичний індекс розвитку транспортної інфраструктури, який оцінює положення країни відносно еталону:

$$M_i = 1 - \frac{d_{i0}}{d_0} \ (I = 1, 2, \dots, n) \tag{8}$$

де:

$$d_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^{m} (z_{ij} - z_{0j})^2} \; (i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots m) \tag{9}$$

де:

$$d_0 = \bar{d}_0 + 2S_0 \tag{10}$$

$$\bar{d}_0 = n^{-1} \sum_{i=1}^{n} d_{i0}$$

$$S_0 = \sqrt{n^{-1} \sum_{i=1}^{n} (d_{ij} - d_0)^2}$$

M_i – синтетичний показник
d_{i0} – евклідова відстань кожного об'єкта до побудови еталон
z_{0j} – нормалізоване значення еталону для змінної j
$\bar{d}_0$ – середнє арифметичне таксономічних відстаней
S_0 – стандартне відхилення таксономічних відстаней

На основі нормалізованих даних було розроблено набір статистичних характеристик діагностичних змінних, які відображають просторове різноманіття рівня розвитку транспортної інфраструктури в державах-членах Європейського Союзу. На підставі цих розрахунків здійснено ідентифікацію держав-членів ЄС із крайньо високим та низьким рівнем різноманіття транспортної інфраструктури. Значення синтетичного показника дозволили ранжувати країни за рівнем розвитку транспортної інфраструктури. Результати цього рейтингу наведено на рис. 7.3.

На фінальному етапі дослідження було здійснено класифікацію держав-членів ЄС методом k-середніх, спираючись на значення синтетичного індексу. Спочатку використовували середнє значення, а потім проміжні середні, що дозволило виділити групи країн із подібним рівнем розвитку транспортної інфраструктури:

– група I – дуже високий рівень розвитку транспортної інфраструктури: коли $z_i \geq \bar{Z}_{1l}$;

– група II – високий рівень розвитку транспортної інфраструктури: коли $\bar{Z}_1 < z_i \leq \bar{Z}_{1l}$;

– група III – помірний рівень розвитку транспортної інфраструктури: коли $\bar{Z}_{2l} < z_i \leq \bar{Z}_l$;

– група IV – дуже низький рівень розвитку транспортної інфраструктури: коли $z_i \leq \bar{Z}_{2l}$;

де:

$\bar{Z}_l$ – середнє значення індексу розвитку;

$\bar{Z}_{1l}$, $\bar{Z}_{2l}$ – проміжні середні значення індексу розвитку.

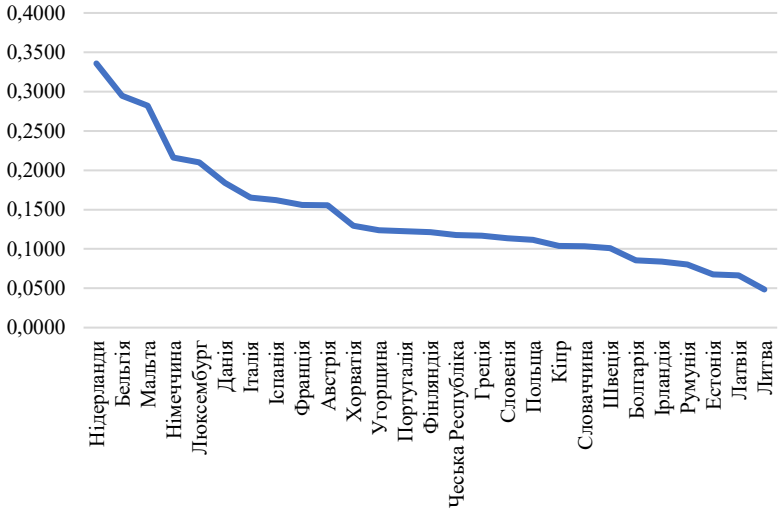


Рис.7.3. Рейтинг держав ЄС за рівнем сталого розвитку транспортної інфраструктури у 2023 р.

Різноманітність держав ЄС за рівнем сталого розвитку транспорту, відображена раніше у чотирьох виділених категоріях, подана графічно (рис. 7.4). Така візуалізація полегшує ідентифікацію лідерів у розвитку транспортної інфраструктури та держав, які потребують інтенсифікації заходів у цій сфері.

Отримані результати слугують вихідною точкою для оцінки масштабу екологічних та соціальних навантажень, що генеруються транспортним сектором, а також дозволяють здійснити подальший аналіз заходів, які впроваджують державні інституції у відповідь на ці виклики.

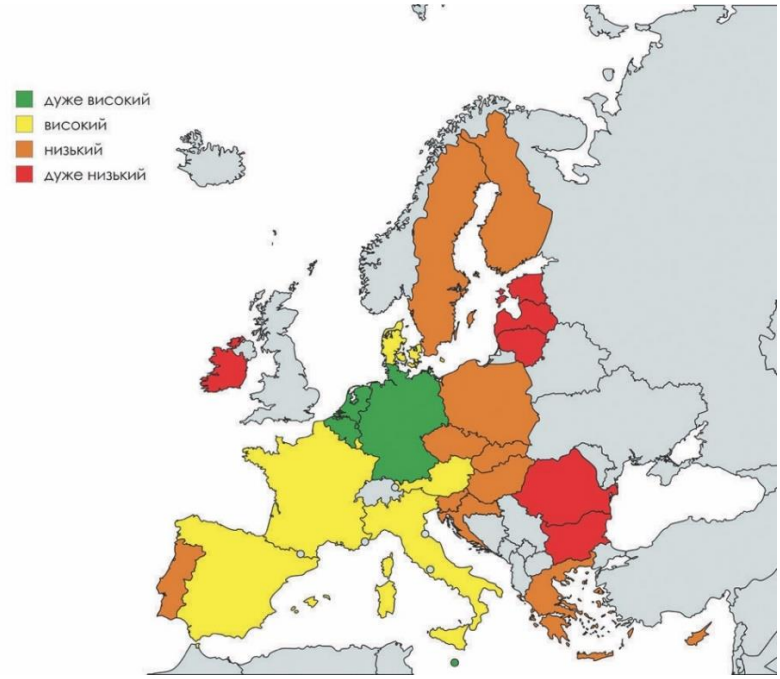


Рис.7.4. Різноманітність держав ЄС за рівнем сталого розвитку транспорту у 2023 р.

7.4. Методологія порівняльного аналізу: побудова синтетичного показника розвитку транспортної інфраструктури

Аналіз синтетичного показника розвитку транспортної інфраструктури в державах Європейського Союзу у 2023 р. вказує на дуже сильне просторове розмаїття рівня розвитку інфраструктури, незважаючи на функціонування спільних рамок транспортної політики та доступ до аналогічних фінансових інструментів на рівні Союзу. Отримані результати підтверджують, що ступінь розвитку транспортної інфраструктури значною мірою залежить від структурних, інституційних та історичних особливостей окремих держав-членів.

На чолі рейтингу опинилися Нідерланди, досягнувши найвищого значення синтетичного показника (0,3358) і увійшовши до групи держав з дуже високим рівнем розвитку транспортної інфраструктури. Ця позиція відображає багаторічну, послідовну інвестиційну політику у сфері лінійної та точкової інфраструктури, високу щільність транспортних мереж та їх функціональний зв'язок із логістичною та портовою інфраструктурою. Високі значення показника також зафіксовані у Бельгії (0,2945) та на Мальті (0,2820), що підтверджує важливість інтенсивного освоєння транспортного простору у державах із невеликою територією, але високою концентрацією економічних та логістичних функцій.

До групи держав із помірним рівнем розвитку транспортної інфраструктури віднесено, зокрема, Німеччину (0,2161) та Люксембург (0,2099). Ці результати свідчать про відносно високий рівень розвитку інфраструктури, але без домінуючої переваги над іншими державами ЄС. Це може демонструвати, що в країнах із вже високим ступенем насиченості інфраструктури подальший приріст показника має скоріше інкрементальний, ніж стрибкоподібний характер.

Наступну групу становлять держави із середнім та зниженим рівнем показника, серед яких Данія, Італія, Іспанія, Франція та Австрія. Отримані значення свідчать про відносно стабільний, але неоднорідний рівень розвитку транспортної інфраструктури, що може бути зумовлено відмінностями у структурі транспортних мереж, ступенем модернізації існуючої інфраструктури та темпами реалізації нових інвестицій.

Держави Центрально-Східної Європи, такі як Хорватія, Угорщина, Португалія, Фінляндія, Чехія, Греція, Словенія та Польща, переважно потрапили до групи з низьким рівнем синтетичного показника. У випадку Польщі (0,1116) цей результат підтверджує, що, незважаючи на прогрес у розвитку інфраструктури, спостережуваний у останні роки, рівень розвитку транспортної інфраструктури все ще відстає від лідерів ЄС. Це може свідчити про наявність стійких інвестиційних, просторових та організаційних бар'єрів.

Найнижчі значення показника, класифіковані як дуже низький рівень розвитку транспортної інфраструктури, зафіксовано у Болгарії, Ірландії, Румунії, Естонії, Латвії та Литві, при цьому Литва (0,0484) закриває рейтинг. Масштаб різниці між крайніми державами значний – значення показника для Нідерландів майже в сім разів перевищує

показник Литви, що однозначно підтверджує збереження глибоких інфраструктурних диспропорцій у межах Європейського Союзу.

Отримані результати також свідчать, що географічне розташування та рівень економічного розвитку тісно корелюють із рівнем розвитку транспортної інфраструктури. Держави Західної та Північно-Західної Європи домінують у верхніх частинах рейтингу, тоді як країни Центрально-Східної Європи та периферійні регіони ЄС концентруються у його нижній частині.

Висновки

Аналіз синтетичного індексу розвитку транспортної інфраструктури у країнах Європейського Союзу у 2023 р. дозволяє здійснити комплексну оцінку рівня інфраструктурного розвитку з порівняльної точки зору. Використання синтетичного показника дало змогу виявити загальні закономірності та визначити країни, які характеризуються як високим, так і дуже низьким рівнем розвитку транспортної інфраструктури.

Слід підкреслити, що синтетичний індекс не є інструментом для прямої оцінки ефективності окремих транспортних політик; проте він дозволяє діагностувати стан інфраструктури та визначати сфери, які потребують державного втручання. Результати свідчать про те, що незважаючи на спільні цілі транспортної політики ЄС, процес розвитку інфраструктури відбувається з різною інтенсивністю, що відображає відмінності інституційних, фінансових та організаційних можливостей окремих держав-членів.

Збереження інфраструктурних диспропорцій свідчить про необхідність більш індивідуалізованого підходу до транспортної політики, що враховує регіональні особливості, рівень економічного розвитку та наявні інфраструктурні відставання. У цьому контексті особливого значення набуває ефективне використання коштів ЄС, підвищення поглинальної спроможності та посилення координації дій на національному та регіональному рівнях.

Результати дослідження можуть слугувати відправною точкою для подальших аналізів, зокрема:

– оцінки динаміки змін індексу у довгостроковій перспективі,

– аналізу взаємозв’язку між рівнем інфраструктури та конкурентоспроможністю економік,

– виявлення кращих практик інвестицій та інституційного управління,

– розробки більш детальних інструментів моніторингу розвитку транспортної інфраструктури.

Систематичні та поглиблені дослідження у цій сфері можуть сприяти зменшенню диспропорцій у розвитку та посиленню інфраструктурної єдності ЄС, що має ключове значення для функціонування єдиного ринку та довгострокового економічного зростання

Список використаної літератури

1. Kozłowska M.A. Efekty ekonomiczne realizacji strategii zrównoważonego rozwoju transportu w Unii Europejskiej. INW «SPATIUM», Radom 2022.

2. Transport in the European Union – Current Trends and Issues, European Commission, Directorate-General for Mobility and Transport. Brussel, 2019. URL: https://transport.ec.europa.eu/system/files/2019-03/2019-transport-in-the-eu-current-trends-and-issues.pdf

3. Dyr T., Dyr J., Trendy rozwoju transport w Polsce i w Unii Europejskiej. Autobusy – Technika, Eksploatacja, Systemy Transportowe 2019, No. 10–11. https://doi.org/10.24136/atest.2019.206

4. Transport infrastructure (INF). URL: https://trimis.ec.europa.eu/roadmaps/transport-infrastructure-inf

5. Mężyk A., Kozłowska M. Zróżnicowanie przestrzenne rozwoju infrastruktury transportowej w Unii Europejskiej. [In:] Krzyszkowski A., Zawiła-Niedźwiedzki J. (Eds.), Szkoła Logistyki 202. INW “SPATIUM”, Radom 2020, pp. 17–33.

6. Dyr T., Kozłowska M., Koszty kongestii w Unii Europejskiej. Autobusy – Technika, Eksploatacja, Systemy Transportowe 2018, No. 1–2. https://doi.org/10.24136/atest.2018.002

7. Directive (EU) 2021/1187 of the European Parliament and of the Council of 7 July 2021 on streamlining measures for advancing the realisation of the trans-European transport network (TEN-T). Document 32021L1187. URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2021/1187/oj/eng

8. The European Green Deal. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en

9. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: Sustainable and Smart Mobility Strategy – putting European transport on track for the future (COM/2020/789 final). URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52020DC0789

10. Caesar B. The influence of the Trans-European Transport Networks and European territorial cooperation on cross-border transport, 2018. PhD thesis, Deutschland: Technische Universität Kaiserslautern.

11. Trans-European Transport Network (TEN-T). URL: https://transport.ec.europa.eu/transport-themes/infrastructure-and-investment/trans-european-transport-network-ten-t_en

12. Brdulak J., Pawlak P., The technical infrastructure in the development of core and peripheral areas on the example of eastern Poland. Autobusy – Technika, Eksploatacja, Systemy Transportowe 2016, No. 6, pp. 525–528.

13. Dyr T., Europejska polityka rozwoju transportu i infrastruktury. [In:] A. Kosztowniak, M. Sobol (Eds.), Współczesna polityka gospodarcza. Ce-DeWu, Warszawa 2016.

14. Statistical pocketbook 2025. URL: https://transport.ec.europa.eu/facts-funding/studies-data/eu-transport-figures-statistical-pocketbook/statistical-pocketbook-2025_en

15. Infrastructure and Investment. URL: https://transport.ec.europa.eu/transport-themes/infrastructure-and-investment_en?prefLang=pl

16. Balcerzak, A. Wielowymiarowa analiza spójności społecznej w krajach Unii Europejskiej w kontekście strategii Europa 2020. [In:] B. Bartniczak, K. Trzeciak (Eds.), Aktualne trendy w zarządzaniu środowiskiem. Wydawnictwo Ad Rem, Jelenia Góra, pp. 343–352.

17. Hellwig Z., Wielowymiarowa analiza porównawcza i jej zastosowanie w badaniach wielocechowych obiektów gospodarczych. [In:] W. Welfe (Ed.), Metody i modele ekonomiczno-matematyczne w doskonaleniu zarządzania gospodarką socjalistyczną. PWE 1981, Warszawa, pp. 46–68.

18. Bąk A., Zastosowanie metody wielowymiarowej analizy porównawczej do oceny stanu środowiska w województwie dolnośląskim. Wiadomości Statystyczne 2018, No. 63, pp. 7–20.
19. Grabiński T., Wydymus, S., Zrliaś, A., Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych Wydawnictwo Naukowe PWN 1989, Warszawa.

Глава 8
Впровадження бізнес-стратегій підприємствами країн ЄС у контексті інноваційної складової конкурентоспроможності Європи (І. В. Тараненко)

Європейський Союз позиціонує себе як простір індустріального розвитку, підприємництва та інновацій, здатний до постійного самовдосконалення під впливом технологічних революцій, глобальної конкуренції та суспільних змін [1]. У стратегічних документах Європейської Комісії [1–6] підкреслюється, що довгострокова конкурентоспроможність ЄС безпосередньо залежить від здатності економіки генерувати, впроваджувати та масштабувати інновації, а також від ефективності підприємств як ключових агентів цих процесів. В свою чергу, інноваційний розвиток розглядається не лише як інструмент економічного зростання, але і як ключовий чинник технологічного суверенітету, сталого розвитку та глобального впливу ЄС у світі [7].

Таким чином, простежується вимога щодо того, що інновації мають не лише створюватися, але й ефективно впроваджуватися у виробництво та бізнес-моделі. Це твердження обґрунтоване в доповіді Маріо Драгі «Майбутнє європейської конкурентоспроможності» [3] та стратегічній ініціативі *Competitiveness Compass* [4], які наголошують на необхідності подолання розриву між генерацією інновацій та їх комерційним застосуванням. Зокрема, в Доповіді Драгі, Частина 1 «Стратегія конкурентоспроможності для Європи» наголошується, що ЄС має потужну наукову базу та

інноваційний потенціал, проте відстає у комерціалізації інновацій та масштабуванні технологій. Головною причиною такого «інноваційного розриву» є фрагментовані ринки, обмежений доступ до капіталу, та регуляторні бар'єри [3]. Тому підкреслюється необхідність переходу від моделі *innovation generation* до *innovation deployment*, де вирішальна роль належить підприємствам, здатним трансформувати знання та технології у ринкову цінність. У свою чергу, *Competitiveness Compass* визначає інновації як ключовий драйвер продуктивності, цифрової трансформації та зеленої модернізації економіки ЄС, підкреслюючи, що конкурентоспроможність Європи безпосередньо залежить від здатності підприємств впроваджувати нові бізнес-моделі, технології та рішення. У цьому контексті бізнес-стратегії підприємств ЄС виступають інструментом трансформації інноваційного потенціалу Європи у реальні конкурентні переваги на глобальному ринку.

8.1. Інноваційно активні підприємства як стратегічна основа конкурентоспроможності ЄС

Європейська Комісія наголошує, що підвищення продуктивності та технологічне оновлення підприємств є ключовими передумовами забезпечення сталого економічного зростання в умовах глобальної конкуренції [1]. Конкурентоспроможність ЄС розглядається не лише як макроекономічна категорія, а як результат мікрорівневих трансформацій – насамперед на рівні підприємств.

Першим пріоритетом Європейської Комісії на 2024–2029 рр. є «Забезпечення сталого добробуту та конкурентоспроможності Європи» [2]. У свою чергу, конкурентоспроможність ЄС визначається через здатність забезпечувати добробут громадян через інноваційну, сталу та продуктивну економіку [2]. У центрі уваги знаходиться підтримка промислової бази, розвиток чистих технологій, зміцнення єдиного ринку та створення сприятливого середовища для інноваційного бізнесу

[8; 9]. Ключові напрями забезпечення конкурентоспроможності включають [3; 4; 9].

- прискорення зеленої та цифрової трансформації;
- підтримку стратегічних галузей і технологій;
- зменшення інноваційного розриву між країнами-членами;
- посилення ролі малих і середніх підприємств у створенні інновацій.

Ці пріоритети підтверджують, що підприємства розглядаються як основні носії інноваційної конкурентоспроможності, оскільки саме вони перетворюють технологічні можливості на ринкову цінність.

Інновації посідають центральне місце у формуванні довгострокової конкурентоспроможності Європейського Союзу за рахунок забезпечення інноваційних конкурентних переваг, що виникають «внаслідок стратегічних зусиль з боку внутрішніх компонентів системи стосовно створення і впровадження в практику результатів інтелектуальної діяльності» [10, с. 80]. У свою чергу, автором обґрунтовано синергетичну взаємодію інноваційних та інтеграційних конкурентних переваг як основу для формування інноваційної конкурентоспроможності на мікро- та макрорівнях [10, с. 80–81]. Саме такий підхід найкращим чином розкриває значний потенціал інноваційної конкурентоспроможності ЄС як інтеграційного угрупування, розвиток якого ґрунтується на інноваційних пріоритетах, спрямованих на перетворення результатів наукових досліджень на сучасні чисті технології як джерела економічного зростання, та створення сприятливого середовища для інноваційного бізнесу.

Нині конкурентоспроможність економік країн дедалі більше залежить не лише від ресурсного забезпечення чи інституційного середовища, а від стратегічних рішень підприємств щодо напрямів створення та підвищення цінності. Сукупність цих рішень формує мікрорівневу основу макро-конкурентоспроможності. Так само, інноваційна конкурентоспроможність Європейського Союзу формується передусім на рівні підприємств, які виступають ключовими двигунами трансформації знань у економічну цінність. Саме підприємства здійснюють комерціалізацію результатів досліджень, впроваджують цифрові технології, розробляють нові продукти, оптимізують виробничі процеси та формують інноваційні бізнес-моделі, що визначають позиції ЄС у глобальній конкуренції. Особливу роль у цьому процесі відіграють малі та середні підприємства, а також

технологічні стартапи, які забезпечують гнучкість, швидкість впровадження інновацій та створення нових ринків. Водночас великі корпорації забезпечують масштабування інновацій та інтеграцію у глобальні ланцюги створення вартості. Таким чином, конкурентоспроможність ЄС значною мірою залежить від стратегічних рішень підприємств щодо напрямів інноваційної діяльності, позиціонування на ринку та способів створення споживчої цінності.

У цьому контексті особливу роль відіграють бізнес-стратегії інноваційно активних підприємств країн ЄС, аналіз яких дозволяє виявити домінуючі моделі створення конкурентних переваг та їхній внесок у інноваційну динаміку Європи. Бізнес-стратегії підприємств виступають інструментами інтеграції у інноваційні екосистеми, визначаючи їхню роль у створенні, поширенні та комерціалізації інновацій. Вибір стратегічних пріоритетів – від орієнтації на якість і диференціацію до фокусування на нових ринках або технологічних проривах – відображає позицію підприємства у ланцюгу створення вартості та його внесок у загальну конкурентоспроможність ЄС.

Стратегічна поведінка підприємств як мікрофундамент конкурентоспроможності ЄС макрорівня охоплює вибір:

- напрямів інноваційної діяльності (вдосконалення або створення нового продукту);
- способів конкурентного позиціонування на ринку (диференціація, лідерство за витратами, нішеві стратегії);
- моделей взаємодії зі споживачами (кастомізація, платформенні рішення, сервісні інструменти);
- форм інтеграції у глобальні та регіональні ланцюги створення вартості.

Саме ці стратегічні орієнтири визначають, чи буде інноваційний потенціал економіки ЄС реалізований у вигляді продуктивності, експорту високотехнологічної продукції та технологічного лідерства.

Агрегований ефект стратегій підприємств для економіки ЄС полягає в тому, що на макрорівні сукупна стратегічна поведінка компаній формує структурні характеристики економіки ЄС як міжнародного інтеграційного утворення, зокрема:

- технологічну спеціалізацію;
- інтенсивність інноваційної діяльності;
- здатність до масштабування інновацій;
- стійкість до глобальних шоків;

− позиції у глобальних ланцюгах доданої вартості.

Наприклад, домінування стратегій, орієнтованих на якість, диференціацію та технологічні інновації [11, с. 305–306], сприяє формуванню високої доданої вартості та зміцненню глобальної конкурентоспроможності ЄС. У свою чергу, скорочення уваги з боку підприємств до стратегій цінової конкуренції [11, с. 307] свідчить про інноваційний розвиток та курс на довгострокову продуктивність.

Таким чином, конкурентоспроможність Європейського Союзу значною мірою є агрегованим результатом стратегічних рішень величезної кількості підприємств, що діють у різних секторах та країнах-членах.

Отже, інноваційна складова конкурентоспроможності ЄС формується через стратегічну поведінку підприємств, які, інтегруючись у інноваційні екосистеми, визначають напрями створення та комерціалізації нових рішень. У цьому контексті особливої уваги потребує аналіз бізнес-стратегій інноваційно активних підприємств, що дозволяє виявити домінуючі моделі створення конкурентних переваг та їхній внесок у інноваційну динаміку ЄС.

Дослідження, виконані на базі міжнародного обстеження *Community Innovation Survey*, розміщеного на порталі *Eurostat* [12], дозволяють ідентифікувати пріоритетні бізнес-стратегії підприємств у країнах ЄС та оцінити їхній внесок у інноваційну динаміку Європи.

8.2. Бізнес-стратегії інноваційно активних підприємств країн ЄС: емпіричний аналіз

Розвиток економіки Європейського Союзу в XXI столітті характеризується нестабільністю та низькими темпами зростання. Протягом 2005–2024 рр. середній темп зростання ВВП ЄС становив 1,35%. Під час глобальної фінансово-економічної кризи в 2009 р. абсолютне скорочення ВВП склало 4,3%, а в 2020 р. рекордні 5,6%. В 2023–2024 рр., на тлі російського воєнного вторгнення в Україну, темпи зростання ВВП скоротилися відповідно до 0,5–1,1% [14].

В умовах глобальної нестабільності європейські компанії імплементують конкурентні бізнес-стратегії, які відповідають цілям, наявним ресурсам та умовам зовнішнього середовища, забезпечують спроможність до інновацій, створюють конкурентні переваги і можуть

забезпечити довгостроковий економічний розвиток і конкурентоспроможність на ринку.

Конкурентна бізнес-стратегія визначає напрямок дій для забезпечення конкурентних переваг у конкретній сфері діяльності компанії [15, с. 35]. Це модель поведінки щодо взаємодії з конкурентами, дій організації на ринку, яка дозволяє забезпечити їй необхідні обсяги реалізації, прибутковості, темпи зростання та конкурентоспроможності.

Дослідження вибору бізнес-стратегій інноваційно активними підприємствами країн ЄС здійснено за методологією, представленою в роботі [11], на базі результатів міжнародного обстеження Community Innovation Survey – CIS 2022 [12] та рекомендацій, наданих Керівництвом Осло [13].

Підприємство вважається **інноваційно активним**, якщо протягом періоду спостереження бере участь в одному або декількох видах діяльності з розробки або впровадження нових або удосконалених продуктів або бізнес-процесів [13, с. 81].

Керівництво Осло наголошує на провідній ролі конкурентних бізнес-стратегій у формуванні конкурентних переваг, та відзначає найбільш важливі альтернативні стратегічні рішення для підприємств, з урахуванням їх інноваційної активності [13, с. 107–108], наведені нижче.

Конкуренція за ціною або якістю. Підприємства, орієнтовані на якість, з більшою ймовірністю є більш інноваційно активними, розробляють нові для ринку продукти, при чому фокусуються на якісних характеристиках (функціональність, довговічність, гнучкість використання тощо). У свою чергу, підприємства, орієнтовані на ціну (витрати), повинні приділяти більше уваги ефективності бізнес-процесів, щоб забезпечити цінову конкурентоспроможність.

Фокусування на якості враховує важливість для компаній вибору між *зосередженням зусиль на покращенні наявних продуктів, впровадженні абсолютно нових продуктів або приведенні продуктів у відповідність до конкретних вимог окремих клієнтів*. Важливий аспект конкурентних стратегій, пов’язаних з якістю, також включає діяльність з брендингу для диференціювання продукції підприємства від продукції конкурентів.

Стратегічний вибір підприємства між *зосередженням на одному продуктовому ринку або одночасному обслуговуванні кількох ринків* є

важливим в контексті інноваційної активності. Підприємства, які диверсифікують свою діяльність і обслуговують кілька ринків, як правило, мають більше можливостей та потреб в інноваціях, ніж ті, що обслуговують ринок одного продукту.

Розуміння бізнес-стратегій як джерела конкурентних переваг, визначення особливостей їх впровадження і реалізації інноваційно активними підприємствами ЄС в умовах підвищеної нестабільності, є важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності на мікро- та макрорівнях.

Обстеження *CIS* 2022 [12] було здійснене в країнах ЄС та деяких країнах-кандидатах за методологією і рекомендаціями 4-го видання «Керівництва Осло» [13]. Досліджено особливості впровадження підприємствами бізнес-стратегій, позначених нами як С1–С10:

– С1. Зосередження на поліпшенні існуючих товарів і послуг;
– С2. Зосередження на впровадженні повністю нових товарів і послуг;
– С3. Зосередження на нових групах клієнтів;
– С4. Зосередження на індивідуальних рішеннях для клієнта;
– С5. Зосередження на низькій ціні;
– С6. Зосередження на високій якості;
– С7. Зосередження на широкому асортименті товарів і послуг;
– С8. Зосередження на одному або декількох ключових товарах і послугах;
– С9. Зосередження на задоволенні визначених груп клієнтів;
– С10. Зосередження на стандартизованих товарах і послугах.

Вибірка обстеження склала 18 країн, у тому числі 17 країн ЄС і одна країна-кандидат – Туреччина. Було узагальнено дані, надані інноваційно активними та не інноваційно активними підприємствами за 2020–2022 рр.

Підприємства-респонденти вказали значущість для своєї діяльності кожної з бізнес-стратегій С1–С10 (висока, середня, низька, відсутня), протягом визначеного періоду. Здійснено порівняння значущості названих бізнес-стратегій для інноваційно активних і не інноваційно активних підприємств, також визначено значущість бізнес-стратегій для підприємств різних країн, і відповідно виконано узагальнений розподіл бізнес-стратегій за визначеними кластерами. Нижче наведені узагальнені результати проведеного аналізу.

Порівняння значущості бізнес-стратегій для інноваційно активних і не інноваційно активних підприємств. За даними CIS, станом на 2022 р. частка інноваційно активних підприємств у країнах ЄС становила 51,4%, порівняно з 52,7% в 2020 р. Найвищим цей показник є в Бельгії – 70,3%, Греції 65,5%, Німеччині 63,4%, Італії 63,1%. Найменша частка інноваційно активних підприємств спостерігається в Румунії 8,8%, Болгарії 32%, Угорщині 30,2%, Латвії 33,1% [12].

За результатами порівняння на базі джерела [16] було з'ясовано, що значущість бізнес-стратегій в цілому є суттєво вищою для інноваційно активних, ніж для не інноваційно активних підприємств усіх досліджуваних країн. Так, бізнес-стратегія *С1. Зосередження на поліпшенні існуючих товарів і послуг* має високу значущість для відсоткових часток відповідно інноваційних і не інноваційних підприємств: Чехія 48,6 і 20,1%; Німеччина 52,2 і 26,6%; Естонія 39,2 і 13,6; Литва 46,3 і 27,5%; Мальта 74,9 і 2,7%; Словаччина 65,4 і 6,0%. Високу значущість бізнес-стратегії *С2. Зосередження на впровадженні повністю нових товарів і послуг* відмітили 35,1% інноваційних підприємств Чехії, порівняно з 8,3% не інноваційних підприємств; у Німеччині це співвідношення склало 20,4 і 8,4%; в Словаччині 30,4 і 2,3%; в Італії 19,7 і 6,1%. Суттєво перевищує визнання значущості стратегії *С6 Зосередження на високій якості* інноваційними підприємствами, порівняно з не інноваційними, в усіх досліджуваних країнах, зокрема в Чехії (64,2 і 38,6%), Естонії (62,4 і 36,8%), Хорватії (67,6 і 48,1%), Словаччині (57,9 і 28,8%). Так само помітно вищою є значущість для інноваційно активних підприємств, порівняно з не інноваційно активними, всіх інших бізнес стратегій, крім *С5. Зосередження на низькій ціні*. Для не інноваційно активних підприємств низки країн: Німеччини, Хорватії, Греції і Словенії, стратегія низької ціни виявилася навіть більш значущою, порівняно з інноваційними підприємствами.

У процесі дослідження було **визначено значущість окремих бізнес-стратегій для інноваційно активних підприємств ЄС у розрізі країн і здійснено узагальнений розподіл стратегій за кластерами**.

Дослідження значущості окремих бізнес-стратегій (визначається відсотковою часткою підприємств, що вважають дану стратегію високо значущою для своєї діяльності, у переважній кількості країн) було здійснено для інноваційно активних підприємств країн ЄС за даними

CIS 2022. Вибір стратегій інноваційно активними підприємствами, які є найбільш ефективними і успішними, є важливим також для подальшої адаптації їх досвіду для застосування в Україні. Як показано вище, переважна більшість бізнес-стратегій, як правило, мають більшу значущість для діяльності інноваційно активних підприємств, порівняно з не інноваційно активними підприємствами.

Всі наведені бізнес-стратегії поділені за 4 кластерами A–D залежно від того, яка частка підприємств визнала ту або іншу стратегію високо значущою для своєї діяльності, в достатній кількості країн (не менше, ніж в 50% досліджуваних країн, тобто в 9 країнах і більше). За результатами проведеного дослідження отримано такі дані.

Кластер А. Висока затребуваність стратегії. Стратегія увійшла до кластеру А, якщо її визнали високо значущою не менше, ніж 50% інноваційно активних підприємств, у кожній з не менше, ніж 9 країн. До цього кластеру віднесено бізнес-стратегії: *С1. Зосередження на поліпшенні існуючих товарів і послуг; С3. Зосередження на охопленні нових груп клієнтів; С4. Зосередження на індивідуальних рішеннях для клієнта*; *С6. Зосередження на високій якості; С9. Зосередження на задоволенні визначених груп клієнтів*. Найбільш затребуваними виявилися стратегії С6 і С9. Їх визнали високо значущими більше, ніж 50% інноваційно активних підприємств майже у всіх країнах, що досліджуються. Показник навіть перевищив 70% у Кіпрі, Люксембурзі, Угорщині, Мальті, Словенії, Туреччині. Виключенням для стратегії С6 стала Італія, а для С9 – Німеччина та Італія, де частка склала 35%, 45,1%, та 44,5% відповідно. Відсоткові частки підприємств, які визнають високо значущими стратегії С6 і С9, в більшості країн, як правило, є близькими. Це свідчить про взаємну доповнюваність і наявність синергетичного ефекту від впровадження інноваційно активними підприємствами стратегій високої якості та клієнтоорієнтованості.

У свою чергу, стратегії С1, С3 і С4 є порівняно менш затребуваними в межах кластеру А. Стратегії С1, С3 визнані високо значущими більше, ніж половиною інноваційно активних підприємств, у 12 з 18 країн, С4 – в 11 країнах. За результатами попередніх досліджень [11, с. 306], стратегія С4 в 2018–2020 рр. належала до кластеру В, а підвищення її значущості свідчить про подальше зростання вагомості клієнтоорієнтованих стратегічних рішень для підприємств.

Таким чином, стратегіями-лідерами виявились ті, що наголошують на якості та клієнтоорієнтованості. Це, по-перше, стратегії, які вимагають від інноваційно активних підприємств фокусування на високій якості продукції, яку вони пропонують ринку, а також на удосконаленні продукту; по-друге, стратегії, що фокусуються на залученні нових цільових груп клієнтів, та кращому задоволенні клієнтів, при індивідуалізації підходів до них.

Кластер В. Помірна затребуваність стратегії. Стратегія включена до кластеру В, якщо її визнали високо значущою не менше, ніж 35% інноваційно активних підприємств у кожній з не менше, ніж 9 країн. При тому, що не виконується умова для кластеру А. Виявлено, що до кластеру В належить бізнес-стратегія *С2. Зосередження на впровадженні повністю нових товарів і послуг*, тобто фокусування на нових продуктах. В Словенії частка підприємств, які визнають її значущою, перевищила 50%, в 11 країнах цей показник знаходиться в діапазоні 35,1–49,1%, а в Німеччині, Естонії, Італії, Польщі, Словаччині та Швеції він виявився нижчим за 35%.

Кластер С. Обмежена затребуваність стратегії. Включені до кластеру С стратегії визнані значущими не менше, ніж 20% інноваційно активних підприємств у кожній з не менше, ніж 9 країн. При тому, що не виконуються умови для кластерів А і В. До цього кластеру належать бізнес-стратегії: *С7. Зосередження на широкому асортименті товарів і послуг* і *С10. Зосередження на стандартизованих товарах і послугах.* Стратегію С7 визнають значущою і запроваджують у середньому близько 20-33% інноваційно активних підприємств у 12 країнах. Більшими є частки підприємств Кіпру (37,2%) і Туреччини (37,9%). В свою чергу, меншими є значення показника для підприємств Чехії 19%, Литви 18,1%, Словаччини 17,1%, Швеції 12,1%. Стратегія С7 є менш затребуваною, її визнали високо значущою більше ніж 20% підприємств у 10 країнах.

Кластер Д. Низька затребуваність стратегії. Кожну включену до кластеру Д стратегію визнали значущою менше, ніж 20% інноваційно активних підприємств у кожній з не менше, ніж 9 країн. До кластеру Д належать бізнес-стратегії: *С5. Зосередження на низькій ціні* та *С8. Зосередження на одному або декількох ключових товарах і послугах.* Найменш затребуваною є стратегія *С5 Зосередження на низькій ціні*. Можна заключити, що фокусування на низькій ціні та вузька спеціалізація для інноваційно активних підприємств не є актуальними.

Таким чином, для інноваційно активних підприємств ЄС найбільш значущими бізнес-стратегіями є ті, що орієнтовані на поліпшення існуючих товарів і послуг, охоплення нових груп клієнтів, високу якість, задоволення наявних клієнтів та індивідуалізацію пропозиції. Можна припустити, що з урахуванням умов зовнішнього середовища і наявних ресурсів переважно саме такі бізнес-стратегії дозволяють підприємствам найкращим чином посилити і ефективно використати конкурентні переваги, обумовлені інноваційною діяльністю.

Помірно затребуваною є стратегія впровадження повністю нових товарів і послуг. Інші стратегії віднесені до обмежено і мало затребуваних.

Звідси можна припустити, що інноваційна активність підприємств країн ЄС в теперішній час більше спрямована на поліпшення існуючих товарів і послуг і забезпечення високої якості продукції, ніж на впровадження повністю нових товарів і послуг.

Найменш значущою є стратегія низької ціни. Це підтверджує скорочення ролі цінової конкуренції для інноваційно активних підприємств.

8.3. Внесок конкурентних бізнес-стратегій підприємств у інноваційну конкурентоспроможність ЄС

Результати аналізу даних *CIS* 2022 дозволяють окреслити характерні риси європейської моделі інноваційної конкурентоспроможності, яка формується на перетині стратегічної поведінки підприємств і політик ЄС. На відміну від моделей, що ґрунтуються на масштабуванні діяльності та ціновій конкуренції, європейський підхід демонструє чітку орієнтацію на якість, клієнтоцентричність та створення високої доданої вартості. Розглянемо основні риси моделі інноваційної конкурентоспроможності ЄС.

1. Орієнтація на якість (*Quality-driven*). Лідерство за якістю (С6) є найбільш універсальною та стійкою стратегією інноваційно активних підприємств у більшості країн ЄС. Орієнтація на якість забезпечує не лише технологічну досконаліть продукції, але й формує довіру споживачів, підтримує преміальне позиціонування брендів та сприяє довгостроковій конкурентоспроможності на глобальних ринках.

2. Клієнтоцентричність (*Customer-centric*). Стратегії, спрямовані на задоволення потреб визначених груп клієнтів (С9), індивідуалізацію

рішень (С4) та розширення на нові сегменти споживачів (С3), відображають чутливість європейських підприємств до вимог ринку та окремих споживачів. Така клієнтоорієнтованість дозволяє поєднувати технологічні інновації з реальними потребами ринку, зменшуючи ризики комерціалізації та підвищуючи ефективність інвестицій в інновації.

3. Конкуренція, заснована на цінності (*Value-based competition*). Поєднання якості, індивідуалізації рішень та орієнтації на клієнта формує модель конкуренції, засновану на цінності, а не на ціні. Однією з найбільш показових тенденцій є низька затребуваність стратегії низької ціни (С5) серед інноваційно активних підприємств. У більшості країн ЄС ця стратегія не входить до числа пріоритетних, що свідчить про структурний зсув від цінової до ціннісної конкуренції. Такий зсув має кілька важливих наслідків:

− *перехід до створення високої доданої вартості*, що відповідає стратегічним цілям ЄС щодо зміцнення позицій у високотехнологічних та наукоємних секторах;

− *зменшення залежності від низьковитратних моделей*, характерних для економік, що конкурують через дешеву робочу силу;

− *підвищення стійкості ринків*, оскільки конкуренція на основі цінності менш вразлива до цінових шоків і глобальних коливань.

Скорочення уваги до цінової конкуренції також узгоджується з політикою ЄС щодо розвитку сталої та цифрової економіки, де ключову роль відіграють інновації, знання та нематеріальні активи. Європейські підприємства конкурують через унікальність пропозиції, функціональність, сервіс та довіру до бренду, що дозволяє утримувати високі позиції у глобальних ланцюгах створення вартості.

4. Баланс між радикальними та інкрементальними інноваціями. Стратегія впровадження принципово нових продуктів і послуг (С2) займає проміжне положення за рівнем поширення, що свідчить про її специфічну роль у європейській інноваційній моделі. Хоча радикальні інновації залишаються важливими для технологічних проривів, їх дифузія є обмеженою порівняно з інкрементальними інноваціями (поступовими, невеликими покращеннями існуючих продуктів, послуг або процесів), представленими (С1) – удосконаленням продукції, та клієнтоорієнтованими рішеннями (С3, С4, С9).

Це пов’язане, перш за все, з високими ризиками та значними інвестиційними потребами радикальних інновацій. Крім того,

переважає орієнтація підприємств на стабільне створення вартості через поступові вдосконалення. В свою чергу, міцна регуляторна та стандартизаційна база ЄС стимулює якісні покращення та відповідність продуктів встановленим вимогам. Для інноваційної політики ЄС це означає необхідність підтримки балансу: з одного боку, стимулювання проривних інновацій, а з іншого – максимальне використання сильних сторін європейської моделі, заснованої на інкрементальних інноваціях, якості та клієнтській довірі.

Автором здійснено поєднання емпіричної класифікації бізнес-стратегій кластерним методом за рівнем їх значущості для підприємств (кластери A–D) з аналітичною класифікацією за внеском у інноваційну конкурентоспроможність, що дозволяє глибше зрозуміти механізми формування європейської моделі конкурентоспроможності (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Інтегрована матриця класифікації бізнес-стратегій підприємств країн ЄС (кластерний метод)*

Кластер за рівнем значущості	**Стратегії**	**Аналітичний тип**	**Внесок в інноваційну конкурентоспроможність ЄС**
A – висока	C1, C3, C4, C6, C9	Якість + клієнтоорієнтованість + інкрементальні інновації	Формують європейську модель quality-driven & customer-centric innovation
B – помірна	C2	Радикальні інновації	Створюють технологічні прориви, але менш поширені
C – обмежена	C7, C10	Масштабування та стандартизація	Забезпечують дифузію інновацій
D – низька	C5, C8	Цінова конкуренція / вузька спеціалізація	Менш характерні для інноваційної моделі конкурентоспроможності

**Авторська розробка*

Розглянемо наведену класифікацію бізнес-стратегій більш детально.

1. Стратегічне ядро конкурентоспроможності складають **пріоритетні стратегії**, що увійшли до кластеру A і за значущістю роблять ключовий внесок у інноваційну конкурентоспроможність: C6 – висока якість; C9 – задоволення потреб визначених груп клієнтів; C4 – індивідуальні рішення; C3 – нові групи клієнтів; C1 – удосконалення

продукту. Ці стратегії формують мікрорівневий механізм клієнтської довіри, сприяють зростанню попиту на високоякісні, преміальні та дорогі товари, навіть в умовах економічної невизначеності та забезпечують впевнену інтеграцію підприємств у глобальні ланцюги створення вартості.

2. Стратегії технологічного оновлення формують кластер B – радикальні інновації, селективний внесок в конкурентоспроможність, помірна затребуваність. У складі кластеру B опинилася бізнес-стратегія C2 – нові продукти. Узагальненим чином, стратегії кластеру B забезпечують технологічні прориви, але потребують сприятливого інституційного середовища та інвестицій для ширшої дифузії.

3. Стратегії структурної гнучкості представлені кластером C – масштабування та стандартизація, обмежена затребуваність. До кластеру C ми віднесли бізнес-стратегії C7 – широкий асортимент; C10 – стандартизовані продукти. Названі стратегії підвищують адаптивність підприємств, але не є визначальними для інноваційної конкурентоспроможності ЄС.

4. Стратегії цінової конкуренції. Кластер D – мінімальний внесок у конкурентоспроможність, низька затребуваність: C5 – низька ціна; C8 – фокусування на обмеженій номенклатурі товарів. Обмежена роль стратегій, що увійшли до даного кластеру, підтверджує перехід ЄС до моделі конкуренції, заснованої на цінності, інноваціях і якості.

На базі проведеного дослідження виявлено низку ознак моделі інноваційної конкурентоспроможності ЄС. Розглянемо їх детальніше.

1. Європейська інноваційна модель = якість + клієнтоорієнтованість. Аналіз даних *CIS* 2020–2022 виявляє стійку закономірність у стратегічній поведінці інноваційно активних підприємств країн ЄС. Домінуючими стратегіями є лідерство за якістю (C6), задоволення потреб клієнтів і фокус на цільових ринках (C9), високе значення мають також удосконалення продукції (C1), клієнтоорієнтовані рішення (C4) та розширення на нові групи споживачів (C3). Така конфігурація свідчить про те, що інноваційна конкурентоспроможність ЄС базується передусім на здатності підприємств створювати рішення, орієнтовані на якість і клієнта. Це повністю узгоджується з стратегічними підходами щодо забезпечення конкурентоспроможності, закладеними в *Competitiveness Compass* [4].

2. Радикальні інновації важливі, але не домінують. Стратегія C2 (повністю нові продукти) є помірно затребуваною. Радикальні

продуктові інновації (С2), хоча й мають важливе значення, демонструють лише помірне поширення серед країн. Це означає, що європейська модель інноваційної конкурентоспроможності не орієнтована на проривні інновації (*'disruptive-only innovation'*), а в ній переважає інкрементальна інноваційність, спрямована на вдосконалення. Власне, це підтверджує одне із ключових тверджень *Draghi Report* – ЄС добре генерує знання, але потребує масштабування радикальних інновацій [4].

3. Синергія якості та клієнтоорієнтованості. Виявлена взаємодоповнюваність між лідерством за якістю та клієнтоорієнтованими стратегіями підкреслює характерну рису європейської моделі конкурентоспроможності – здатність поєднувати технологічні можливості з чутливістю до потреб ринку. Така стратегічна конфігурація зміцнює клієнтську довіру, підтримує конкурентне позиціонування товарів і брендів та підвищує репутацію європейських товарів і послуг на глобальних ринках.

4. Цінова конкуренція не є двигуном інноваційної конкурентоспроможності, а нецінова конкуренція є основою європейської моделі. Стратегії, спрямовані на низьку ціну (С5), залишаються мало затребуваними серед інноваційних підприємств. Це підтверджує зниження ролі цінової конкуренції в інноваційній моделі ЄС і свідчить про те, що європейські підприємства конкурують через цінність, а не ціну. Інноваційні підприємства уникають *low-cost* моделей, що прямо корелює з концепцією ціннісної конкурентної переваги (*high-value competitive advantage*). Така перевага базується на створенні унікальної цінності для споживача і поєднує вищу якість, кращий сервіс або нижчу ціну, забезпечуючи прибуток компанії та перевершення пропозиції конкурентів. Таким чином, результатами дослідження емпірично підтверджена нецінова модель конкурентоспроможності ЄС, та обгрунтовано, що інноваційність підприємств є ключовим фактором переходу від цінової до ціннісної моделі конкурентоспроможності.

Запропонований кластерний підхід також дозволяє сформулювати напрямки використання вітчизняними підприємствами європейського досвіду стосовно імплементації стратегій С1–С10 для підвищення інноваційної конкурентоспроможності України в умовах євроінтеграції та післявоєнного відновлення. Адаптація до європейської моделі конкурентоспроможності передбачає переорієнтацію бізнес-стратегій

від цінової конкуренції до створення високої доданої вартості, клієнтоорієнтованих рішень і технологічного оновлення.

Для українських підприємств впровадження **пріоритетних для ЄС бізнес-стратегій кластеру А** – С6 (висока якість), С9 (задоволення потреб визначених груп клієнтів), С4 (індивідуальні рішення), С3 (нові групи клієнтів), С1 (удосконалення продукту) – формує основу сучасної конкурентної моделі, орієнтованої на створення цінності для споживача і означає перехід від сировинної та напівфабрикатної спеціалізації до виробництва продукції з високою доданою вартістю на базі сучасних технологічних рішень.

Ці стратегії створюють мікрорівневий механізм формування клієнтської довіри, що є критично важливим для виходу на ринки ЄС. Підвищення якості продукції та її адаптація до потреб конкретних сегментів сприяють сприятливому позиціонуванню українських товарів і послуг, дозволяючи підприємствам конкурувати не ціною, а цінністю. Водночас орієнтація на нові групи клієнтів та постійне вдосконалення продукту забезпечують стійкість попиту навіть в умовах економічної нестабільності.

Реалізація стратегій кластеру А також сприяє інтеграції українських підприємств у глобальні ланцюги створення вартості, оскільки міжнародні партнери надають перевагу постачальникам, здатним гарантувати стабільну якість, гнучкість і клієнтоорієнтованість.

Стратегії технологічного оновлення в межах кластеру В представлені стратегією С2 (нові продукти), яка має селективний, але стратегічно важливий внесок у конкурентоспроможність. Для України розвиток радикальних інновацій створює можливості для технологічного стрибка та формування нових ринкових ніш, зокрема у сферах ІТ, оборонних технологій, агротехнологій та енергетики. Водночас широка імплементація цієї стратегії стримується обмеженим доступом до фінансування, недостатнім розвитком інноваційної інфраструктури та ризиками воєнного часу. Це зумовлює необхідність формування сприятливого інституційного середовища, включаючи податкові стимули, підтримку стартапів та інтеграцію у програми ЄС з досліджень та інновацій. Таким чином, стратегія С2 має потенціал стати двигуном довгострокової конкурентоспроможності, але потребує системної державної підтримки для масштабування її ефектів.

Стратегії структурної гнучкості кластеру С включають С7 (широкий асортимент) та С10 (стандартизовані продукти), та забезпечують масштабування виробництва та підвищення операційної ефективності. Для українських підприємств ці стратегії мають значення у контексті адаптації до вимог єдиного ринку ЄС, де стандартизація та сертифікація є ключовими умовами доступу до ринку. Розширення асортименту дозволяє підприємствам диверсифікувати ризики та реагувати на зміну попиту, тоді як стандартизація продукції сприяє зниженню витрат і підвищенню передбачуваності якості. Однак, попри важливість для операційної стійкості, ці стратегії не є визначальними для інноваційної конкурентоспроможності, оскільки вони переважно підтримують, а не створюють унікальну цінність.

Стратегії цінової конкуренції кластеру D об'єднують стратегії С5 (низька ціна) та С8 (фокусування на обмеженій номенклатурі товарів), які роблять мінімальний внесок у формування інноваційної конкурентоспроможності та характеризуються низькою затребуваністю в межах європейської моделі конкурентоспроможності. Для українських підприємств орієнтація на низьку собівартість та вузьку спеціалізацію протягом часу забезпечувала короткострокові переваги, проте в умовах інтеграції до ринку ЄС така модель стає дедалі менш ефективною. Залежність від цінових переваг підвищує вразливість до коливань витрат, валютних ризиків і конкуренції з боку країн з нижчими виробничими витратами. Тому стратегічним пріоритетом для України має стати поступовий відхід від цінової конкуренції на користь стратегій, що формують додану вартість і довгострокову ринкову стійкість.

Таким чином, кластерний аналіз стратегій С1–С10 демонструє, що підвищення інноваційної конкурентоспроможності України залежить від зміщення стратегічних пріоритетів підприємств у бік стратегічного ядра конкурентоспроможності (кластер А), доповненого вибірковим розвитком технологічних інновацій (кластер В). Стратегії структурної гнучкості (кластер С) відіграють підтримуючу роль, тоді як збереження домінування цінової конкуренції (кластер D) обмежує можливості довгострокового розвитку.

Така стратегічна конфігурація відповідає європейській моделі конкурентоспроможності на основі цінності (value-based) і створює передумови для інтеграції українських підприємств у

високотехнологічні сегменти єдиного ринку ЄС, зміцнюючи позиції України у формуванні інноваційної конкурентоспроможності Європи.

Список використаної літератури

1. European Commission priorities 2019–2024. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024_en
2. A new plan for Europe's sustainable prosperity and competitiveness. European Commission. URL: https://commission.europa.eu/priorities-2024-2029/competitiveness_en
3. The Draghi report: The Future of European Competitiveness. A competitiveness strategy for Europe (Part A). URL: https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/draghi-report_en
4. Competitiveness Compass. European Comission. URL: https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/competitiveness-compass_en
5. Strategic Documents. European Commission. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/strategy-documents_en
6. Long-term competitiveness of the EU: looking beyond 2030. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels, 16.3.2023 COM(2023) 168 final. URL: https://commission.europa.eu/system/files/2023-03/Communication_Long-term-competitiveness.pdf
7. Leading Innovation through EU research. European Union. URL: https://european-union.europa.eu/priorities-and-actions/actions-topic/research-and-innovation_en
8. European Council conclusions on competitiveness, European defence and security and migration, 20 March 2025. III. Competitiveness. URL: https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2025/03/20/european-council-conclusions-on-competitiveness-european-defence-and-security-and-migration/
9. Budapest Declaration on the New European Competitiveness Deal. URL: https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2024/11/08/the-budapest-declaration/
10. Тараненко І. В. Інноваційна конкурентоспроможність країн в сучасних умовах глобалізації: монографія. Дніпропетровськ: Університет імені Альфреда Нобеля, 2013. 424 с.

11. Тараненко І. В., Лимонова Е. М., Ключник Р. М. Конкурентні бізнес-стратегії підприємств країн ЄС в умовах економічної нестабільності. Academy Review. 2024. №2 (61). С. 299–315. https://doi.org/10.32342/2074-5354-2024-2-61-21 .

12. Community Innovation Survey (CIS 2022). Eurostat Database. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/data/database

13. OECD/Eurostat (2018), Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxembourg. URL: https://doi.org/10.1787/9789264304604-en

14. The World Bank. GDP growth (annual %) – European Union. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=EU

15. Горєлов Д. О., Большенко С. Ф. Стратегія підприємства. навч.-метод. посіб. Харків: ХНАДУ, 2010. 133 с.

16. Enterprises by type of business strategy applied, importance of the strategy, NACE Rev.2 activity and size class (CIS 2022). Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/inn_cis13_strat/default/table?lang=en&category=scitech.inn.inn_cis13.inn_cis13_stkn

Розділ 3
Інновації в Європі та Україні: зміни для відновлення конкурентної переваги

Глава 9
Формування державної політики сприяння розвитку штучного інтелекту як фактор зростання конкурентоспроможності країн Європи
(Л. П. Піддубна, О. М. Піддубний)

Розвиток та впровадження штучного інтелекту, як ключової технології цифрової трансформації суспільства, дедалі більше визначає рівень конкурентоспроможності країн Європейського Союзу у глобальній світовій економіці. У сучасних умовах особливістю використання системи технологій штучного інтелекту є те, що ШІ виступає не як окрема технологічна інновація, а перетворюється на системний фактор економічного зростання, причому не тільки окремих підприємств та організацій, а всієї країни в цілому, сприяє підвищенню продуктивності праці у всіх сферах людської діяльності та прискорює структурну модернізацію національних економік. Штучний інтелект завдяки автоматизації рутинних операцій, оптимізації прийняття й реалізації управлінських рішень та аналізу великих масивів даних країни безпосередньо впливає на продуктивність праці та ефективність виробничих процесів, які активно впроваджують системи технологій ШІ, досягаючи оптимальних трансакційних витрат різного роду ресурсів, прискореного ухвалення рішень і виготовлення продукції та надання послуг вищої якості й з новими характеристиками, що посилює їх позиції на світових ринках.

Главу присвячено розгляду питань формування державної політики європейських держав щодо розвитку та впровадженню систем технологій штучного інтелекту.

9.1. Динаміка впровадження штучного інтелекту в діяльності організацій: тенденції та економічні наслідки

В останні роки стало зрозумілим, що штучний інтелект є каталізатором інноваційної активності та формування нових секторів економіки. Розвиток AI-стартапів, високотехнологічних кластерів, індустріальних парків і цифрових екосистем сприяє диверсифікації економіки країни та зростанню її доданої вартості. Країни-лідери у сфері штучного інтелекту отримують переваги, експортуючи високотехнологічні продукти та послуги, що дає можливість залучити під ці проєкти міжнародні інвестиції. З іншого боку, рівень розвитку штучного інтелекту визначає привабливість конкретної країни для концентрації прямих внутрішніх й іноземних інвестицій, венчурного капіталу та людських талантів, а, відповідно, й зародження та впровадження у виробництво прогресивних ідей, винаходів, оптимізації процесів. Наявність сприятливої регуляторної політики, інноваційної інфраструктури та кваліфікованих фахівців у сфері ШІ формує позитивний інвестиційний клімат держави та посилює її позиції у глобальній конкуренції за людський капітал.

Важливим позитивним фактором є застосування ШІ у публічному управлінні та наданні державних послуг, що підвищує інституційну спроможність держави. Прозорість управління, зменшення корупційних ризиків, ефективніше використання бюджетних ресурсів та покращення якості публічних сервісів створюють сприятливе середовище для розвитку бізнесу та соціально-економічної стабільності.

Розвиток штучного інтелекту посилює технологічний суверенітет і стратегічну автономію держави, оскільки країни, які мають й розробляють власні AI-технології та володіють дослідницькою базою, мінімізують залежність від зовнішніх постачальників технологій і набувають додаткових геоекономічних переваг.

Таким чином, штучний інтелект є одним із ключових детермінантів сучасної конкурентоспроможності країни, поєднуючи економічну ефективність, інноваційний розвиток, інституційну якість та людський капітал. Державна політика у сфері штучного інтелекту визначає здатність країни інтегруватися у глобальні ланцюги створення доданої вартості та забезпечення довгострокового зростання національної економіки.

За деякими прогнозами до 2035 р. ШІ принесе світовій економіці 15,7 трильйона доларів [1]. Уже сьогодні значну кількість цифрового контенту, а саме: тексти, в тому числі переклади з однієї мови на іншу, картинки, музичні твори, відео-ролики тощо створено за допомогою штучного інтелекту і це тільки початок, оскільки вважається, що дана система технологій лише на стартових позиціях розвитку та активного розповсюдження, бо вона ще й досі залишається не всім зрозумілою, а її застосування, на думку багатьох користувачів, не є безпечним. Однак, досягаючи рівня зрозумілості і доступності для масового споживача, набуття ним досвіду використовування штучного інтелекту у практичній діяльності усієї спільноти, вона набуває інтенсивного розвитку.

У цілому, у кінці 2022 р. близько 50% опитаних *McKinsey* компаній у світі намагалися використовувати ШІ у своїй діяльності, у той час як п'ять років до того (у 2017 р.) таких було лише 20%. Провівши опитування серед компаній з цих же питань у 2023 р. *McKinsey* відмічає, що результати використання технологій штучного інтелекту змінилися і стали лише красномовнішими. Вже 55% компаній запровадили технології ШІ у свої процеси, а 40% компаній планують збільшити інвестиції у цю швидко прогресуючу галузь найближчим часом [2]. Вражаючі результати впровадження штучного інтелекту в бізнесі та на підприємствах відмічені у 2025 р., показники використання систем технологій штучного інтелекту досягли безпрецедентного рівня: 78% компаній у всьому світі зараз використовують штучний інтелект принаймні в одній з бізнес-функції, що є значним стрибком [3]. Це означає, що приблизно 280 мільйонів компаній у всьому світі активно впроваджують рішення на основі штучного інтелекту, що знаменує собою фундаментальний зсув у способах функціонування бізнесу. Прискорення особливо помітне серед великих підприємств. Так, 92% компаній зі списку *Fortune* 100 інтегрували *ChatGPT* у свою діяльність. Це демонструє той факт, що впровадження штучного інтелекту більше не є експериментальним, а стає стратегічним імперативом на найвищих рівнях корпоративного керівництва [3].

Таким чином, динаміка застосування штучного інтелекту зумовлена сукупною дією досягнень та проривів у технологіях, пов'язаних зі штучним інтелектом, економічної доцільності та вигоди від їх використання, зростання організаційної зрілості та формування інституційного середовища довіри до системи технологій штучного

інтелекту. У таблиці 9.1. представлені дані щодо опитування *McKinsey* користувачів ШІ за період з 2017 до 2025 р. та наведені виявлені авторами основні чинники, які впливали на використання системи технологій штучного інтелекту й дана характеристика змін, що відбулись у зазначений період у користуванні штучним інтелектом та які суттєво вплинули на розвиток й застосування даної системи технологій в цей період. Наведені дані свідчать про стійку довгострокову тенденцію зростання використання технологій штучного інтелекту в діяльності організацій, із чітко вираженими етапами розвитку.

Таблиця 9.1

Використання штучного інтелекту у діяльності опитаних респондентів*

№ з/п	Рік опитування	Частка користувачів ШІ, %	Суттєві зміни, що вплинули на використання ШІ у зазначений період
1	2	3	4
1	2017	20	Низький рівень використання ШІ: період тестування ШІ; проблеми з отриманням очікуваного економічного та соціального ефекту; проблеми інтеграції.
2	2018	47	Рівень плато: поступове подолання бар'єрів, розробка державних стратегій ШІ та нормативних рамок (зокрема в ЄС прийнято цілий пакет документів (*European AI Strategy, Coordinated Plan on AI, AI Act*), а також етичних принципів використання.
3	2019	58	
4	2020	50	
5	2021	56	
6	2022	50	
7	2023	55	
8	2024	72	Різке зростання впровадження ШІ: зниження витрат за рахунок автоматизації процесів та проведення аналітичного аналізу даних; поява нових джерел доходів, а саме створення нового контенту, персоналізація, прогнозування; отримання бізнесом прибутку від інвестицій в ШІ (*ROI, або Return on Investment).*
9	2025	78	

**Узагальнено авторами за [2;3].*

Спираючись на наведені дані щодо опитування компаній (табл.10.1.), можемо зробити наступні висновки. Частка користувачів ШІ за останні вісім років спостереження зросла з 20% у 2017 р. до 78% у 2025 р., тобто якщо на початок періоду дослідження лише п'ята частина респондентів використовувала цю передову технологію, то уже

в кінці періоду зазначений показник був зафіксований у трохи більше ніж у трьох чвертей опитаних, таким чином, лише трохи більше п'ятої частини респондентів не використовували систему технологій штучного інтелекту.

При цьому слід звернути увагу на коливання показника у період, який досліджується. Як показують дані, період можна чітко розділити на три етапи. Перший етап охоплює один рік (2018 р.), у цей період відбувалося інтенсивне зростання кількості користувачів штучним інтелектом у порівнянні з попереднім роком з 20 % до 47%, тобто більше, ніж удвічі. Другий етап включає п'ять років (2019–2023 рр.). На цьому етапі показник використання штучного інтелекту практично не зростав, а коливався в межах 47–58 відсотків. І третій етап (2023–2025 рр.) показав інтенсивне зростання частки користувачів новітніми технологіями, що склала майже 20 відсотків до попереднього періоду. Ще яскравіше цей процес візуалізується на графіку (рис. 9.1.).



Рис. 9.1. Динаміка частки користувачів штучним інтелектом за період 2017–2025 рр.

Джерело: [2;3]

Як зазначалося раніше, у 2017–2018 рр. спостерігається різкий стартовий приріст частки користувачів ШІ (з 20% до 47%), що пов'язано з первинною хвилею інтересу до можливостей автоматизації, аналізу великих даних і машинного навчання. На цьому етапі ШІ сприймався

переважно як інноваційний експеримент. Однак, як бачимо з наведених у табл. 10.1 даних, стрімке зростання використання ШІ, яке зафіксоване на початку періоду, що аналізується, змінилося періодом стабілізації (плато), що пояснюється обмеженою практичною віддачею та управлінськими бар'єрами. Період 2019–2023 рр. характеризується фазою відносної стабілізації та незначних коливань (у межах 55–58%), що добре візуально фіксується на графіку. Це свідчить про перехід від експериментального використання до практичного впровадження, коли організації зіткнулися з управлінськими, кадровими та інфраструктурними обмеженнями, а також з необхідністю доведення економічної ефективності ШІ-рішень.

Подальший інтенсивний розвиток у 2023–2025 рр. став наслідком появи генеративних моделей, отриманням реальної економічної ефективності та нормативної визначеності, що перетворило ШІ на системний інструмент конкурентоспроможності організацій. Таким чином, починаючи з 2024 р., фіксується новий етап прискореної динаміки: частка користувачів зросла до 72% у 2024 р. та до 78% у 2025 р. Цей стрибок зумовлений поширенням генеративного штучного інтелекту, зниженням бар'єрів доступу до ШІ-рішень, формуванням регуляторних рамок і зростанням довіри до технології, а також появою відчутного економічного ефекту від її застосування.

Отримані результати підтверджуються оприлюдненими узагальнюючими висновками з досліджень *McKinsey, OECD та Європейської Комісії* стосовно того, що штучний інтелект еволюціонував від експериментальної технології до системного інструменту управління та підвищення конкурентоспроможності організацій, а зростання показника до 78% у 2025 р. свідчить про входження ШІ у фазу масового використання [3].

На думку дослідників, зростання кількості користувачів передовою технологією відбувається в наслідок того, що «організації вже бачать матеріальні вигоди від використання штучного інтелекту покоління, повідомляючи як про зниження витрат, так і про стрибки доходів у бізнес-підрозділах, які впроваджують цю технологію» [2]. Разом з тим, опитування показало і те, що організації почали розуміти «види ризиків, пов'язаних із штучним інтелектом покоління, зокрема, неточність, а також можливість використання досвіду застосування нових практик найкращих виконавців, щоб пом'якшити ці проблеми та отримати прибутки» [2].

Спостерігаються і поступи технологічного прогресу, які проявились у вдосконаленні технічного забезпечення функціонування апаратів для продукування результатів роботи ШІ. В останні роки відбулись зміни у виготовленні кращих і дешевших датчиків, що використовуються системами ШІ. Обсяг даних, доступних для систем штучного інтелекту, продовжує зростати, оскільки ці датчики стають меншими та дешевшими в процесі використання. Результат проявляється суттєвим прогресом у багатьох основних галузях досліджень ШІ, особливо таких як:

- обробка природної мови;
- автономні транспортні засоби та робототехніка;
- комп'ютерний зір;
- вивчення мови тощо.

9.2. Ключові стратегічні документи та ініціативи європейських країн щодо формування державної політики розвитку та впровадження штучного інтелекту

Питання державного регулювання ШІ актуалізувалося у зв'язку з тим, що узагальнюючи досвід використання штучного інтелекту в різних сферах його застосування, експерти висловлюють побоювання та сумніви щодо його етичних, правових і економічних наслідків, а також загрози негативного впливу на основні права людини, підвищення дискримінації, зростання безробіття, поширення дезінформації та створення автономної зброї [4].

Правове регулювання та державна політика підтримки сприяння розвитку ШІ, загальні питання його державного регулювання, можливості використання та обмеження у використанні штучного інтелекту, знайшли своє відображення у документах, які на початок 2024 року розроблені майже у 69 країнах та територіях, а також у ЄС та отримали назву національних стратегій розвитку ШІ. Розробку першої національної стратегії розвитку ШІ започаткувала Канада, яка однією з перших опублікувала свій документ ще у 2017 р, після неї в цей процес активно включилися країни Європи. Так, у Європі 20 країн-членів Європейського Союзу (ЄС) і Норвегія опублікували свої національні стратегії ШІ ще до 2021 р. [5].

На початок 2024 р. у базі даних Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) було презентовано вже понад тисячу документів політичного і стратегічного характеру, що

становлять основу регулювання ШІ [5]. Серед цих документів чільне місце займають національні стратегії у різних напрямах використання ШІ, їх представлено 295 одиниць. В цей період велика увага приділялась обговоренню проблем та ризиків, пов'язаних з використанням ШІ, таких документів, укладених за результатами обговорень із експертами представлено 152 одиниці. В останні роки виникла ідея щодо створення спеціальних органів для моніторингу ШІ, це також знайшло своє відображення у документах. В базі даних ОЕСР ініціатив зі створення органів для моніторингу ШІ представлено 67 одиниць.

Таким чином, ці документи визначають політику регулювання ШІ стосовно 20 основних напрямів: корпоративне та державне управління, цифрова економіка, наука і технології, промисловість і підприємницька діяльність, освіта й інновації тощо. Країнами-лідерами з розроблення документів є США – 82 одиниці, Велика Британія – 61, Німеччина – 37, Франція – 34, Японія – 25, Китай – 22 одиниці. У межах ЄС таких документів ухвалено загалом 62. Від України на початок січня 2024 р. на сайті ОЕСР був один документ [5].

Основними документами, які прийняті у Європі і врегульовують розвиток та використання штучного інтелекту є:

1. Європейська стратегія розвитку штучного інтелекту (*European AI Strategy*), яка розглядаючи ШІ як ключовий фактор довгострокової конкурентоспроможності країн Європи, формує комплексну модель державної політики, поєднуючи інноваційний розвиток, етичні стандарти та регуляторну стабільність [6].

2. Координований план з ШІ (*Coordinated Plan on Artificial Intelligence*) являє собою спільний політико-стратегічний документ Європейської Комісії та держав-членів ЄС, спрямований на узгодження національних і європейських дій у сфері розвитку штучного інтелекту. Він забезпечує практичну координацію між країнами ЄС у реалізації загальної європейської політики ШІ. *Coordinated Plan on AI* вперше був ухвалений у 2018 р., оновлений у 2021 р. з урахуванням досвіду використання систем технологій та нових викликів, технологічного прогресу та стратегічних цілей ЄС, являючи собою наступний крок у створенні глобального лідерства ЄС у сфері надійного штучного інтелекту. При цьому слід зазначити, що даний документ не замінює національні стратегії розвитку штучного інтелекту, а лише об'єднує їх у спільну рамку дій [7].

3. Біла книга *(White Paper on Artificial Intelligence)* – у лютому 2020 року Європейська комісія опублікувала «Білу книгу» про штучний інтелект, в якій відображено європейський підхід до досконалості та довіри». *White Paper on Artificial Intelligence* – це концептуальний документ Європейської комісії, у якому визначено підходи до розвитку та регулювання штучного інтелекту в Європейському Союзі. У документі окреслено підходи до формування екосистеми довіри до системи технологій штучного інтелекту з урахуванням етичних принципів, захисту прав людини та безпеки даних. Особливу увагу приділено регулюванню систем штучного інтелекту з високим рівнем ризику та запровадженню механізмів їх контролю. *White Paper* також передбачає створення сприятливих умов для інновацій і підтримки розвитку ШІ в державах-членах ЄС. Документ став концептуальною основою для подальшого формування європейської політики у сфері штучного інтелекту [8].

4. Закон ЄС про штучний інтелект *(Artificial Intelligence Act, AI Act*) ухвалений в березні 2024 р. Європейським парламентом, який являє собою регламент, що має сприяти безпеці і дотриманню прав громадян при застосуванні штучного інтелекту (ШІ). *AI Act (Artificial Intelligence Act)* – це перший у світі комплексний наднаціональний правовий акт, спрямований на регулювання розробки, впровадження та використання штучного інтелекту в межах Європейського Союзу. Його ключовою метою є забезпечення безпечного, етичного та людино центричного використання ШІ, однак запобігаючи при цьому стримування інноваційного розвитку. Концептуально *AI Act* базується на ризик-орієнтованому підході, відповідно до якого всі системи ШІ поділяються за рівнем потенційної загрози для прав людини, безпеки та суспільства [9].

У табл. 9.2 представлені основні характеристики наведених раніше документів, здійснено визначення їхньої ролі та місця у сфері використання та розвитку систем технологій штучного інтелекту, а також та встановлення зв’язків між цими документами.

Як видно з наведених у табл. 9.2 даних щодо розроблених і прийнятих в ЄС документів, які стосуються штучного інтелекту, ними охоплено основні функціональні рівні, а саме: стратегічний, концептуальний, координаційний, регуляторний (обов’язковий).

Таблиця 9.2

Роль та значення ключових документів політики ЄС у сфері штучного інтелекту*

Назва документа	Функціональний рівень	Основне призначення	Ключовий напрям дії	Роль у розвитку ШІ
Європейська стратегія розвитку ШІ (European AI Strategy)	Стратегічний	Формування бачення та визначення довгострокових цілей розвитку ШІ в ЄС	Забезпечення конкурентоспроможності та технологічного суверенітету країн ЄС, залучення інновацій.	Визначення напряму і пріоритетів політики ШІ
Біла книга про ШІ (White Paper on Artificial Intelligence)	Концептуальний	Розробка підходів до регулювання та довіри до ШІ	Формування етичного, безпечного, людино центричного, ризик-орієнтованого підходу у використанні ШІ	Закладення основи нормативної моделі ШІ
Координований план з ШІ (Coordinated Plan on AI)	Координаційний	Узгодження дій держав-членів ЄС та залучення інвестицій у ШІ	Залучення інвестицій, підтримання впровадження інновацій, формування людського капіталу	Забезпечення практичної реалізації політики ШІ
Акт про штучний інтелект (AI Act)	Регуляторний (обов'язковий)	Встановлення єдиних правових норм використання ШІ	Управління ризиками, відповідальність, контроль	Надання правововості і захисту прав

**Складено авторами з використанням: [6;7;8;9]*

Аналізуючи основне призначення розроблених документів, зазначимо, що ЄС поступово формує правове поле роботи користувачів зі штучним інтелектом, просуваючись від формування бачення та визначення довгострокових цілей розвитку ШІ в ЄС, розробки підходів до регулювання та формування й укріплення довіри до штучного інтелекту, узгодження дій держав-членів ЄС та залучення інвестицій у розвиток й використання ШІ у практичній діяльності бізнесу та некомерційних організацій до розробки єдиних правових норм використання ШІ з метою забезпечення правової визначеності та захисту прав користувачів системами технологій штучного інтелекту.

Таким чином, у жовтні 2025 р. Європейська Комісія ініціювала активізацію Стратегії застосування ШІ, яка спрямована на прискорення

впровадження штучного інтелекту в ключових стратегічних секторах для зміцнення конкурентоспроможності та технологічної незалежності як Європейського Союзу в цілому, так і окремих країн-членів ЄС. Стратегія базується на Плані дій щодо ШІ-континенту та, відповідно до Закону про ШІ, основна увага приділяється практичному впровадженню ШІ по всій Європі.

9.3. Позиціонування європейських країн у готовності урядів до впровадження систем технологій штучного інтелекту

До сьогодні значна частина світових наукових досліджень та дискусій, які стосуються штучного інтелекту, зосереджені головним чином на питаннях керування системами цих технологій, їх вдосконаленням, обміном досвідом щодо їх використання у різних сферах людської діяльності. Однак з часом не менш важливим стає питанням про участь урядів різних країн світу у підтриманні розвитку штучного інтелекту та його використанні з метою покращення своєї діяльності й нормативно-правового врегулювання відповідального застосування технологій ШІ в країні, включаючи як державні організації та установи, так і недержавні: комерційні та некомерційні підприємства. У зв'язку з цим, виникає необхідність формувати в уряду здатність ефективно та з відповідальністю впроваджувати системи технологій штучного інтелекту, які спроможні надавати урядам можливість не лише покращити існуючі адміністративні послуги, але і запропонувати нові, досконаліші та ширшого асортименту, оптимізувати операції з використання інноваційних технологій та вирішувати суспільні проблеми з більшою точністю та впливом.

Належне управління цими процесами на рівні держави є важливим фактором для розвитку технологій штучного інтелекту та їх безпечного використання у різних сферах економічної та політичної, технічної та технологічної, наукової та освітньої діяльності країни. Воно має прогнозовано спрямовуватись на зростання економічного потенціалу держави, нарощування людського капіталу та зміцнення соціальної згуртованості суспільства. З метою вимірювання вище означених факторів у міжнародній практиці, запропоновано світові показники управління, які розробниками визначені як «Всесвітні індикатори державного управління» (*WGI – World Government Indicators*). На сьогоднішній день вони є однією з найвідоміших систем оцінок якості

державного управління у світі. Ця методика оцінювання була розроблена дослідницькою групою Світового банку під керівництвом Деніела Кауфманна наприкінці 1990-х років і, на думку її розробників, запропоновані індикатори покликані описати загальні закономірності у сприйнятті якості управління в різних країнах та показати їхні зміни з плином часу [10].

З метою оцінювання готовності урядів різних країн до впровадження штучного інтелекту в роботу органів державного управління та організацій державного сектору запропоновано застосовувати Індекс «*Government AI Readiness Index (Oxford Insights)*» [11; 12; 13; 14]. Розробники індексу при його формуванні використали 39-40 конкретних показників.

Автори методики розрахунку індексу на початковому етапі аналізу брали конкретні показники, які або збирались безпосередньо учасниками дослідницьких груп, або залучались з інших досліджень, зокрема багато показників взято з Індексів WGI. Як уже зазначалось, зібрані показники були визначені як індикатори, а потім індикатори групувались кількістю від трьох до п'яти одиниць у групи близьких за змістом показників, що дозволило утворити укрупнений показчик, який отримав назву «Вимір» (*Dimension*). Таких індексів виявилось дев'ять, а саме: «Управління та етика»; «Цифрова ємність»; «Адаптивність»; «Зрілість»; «Інноваційний потенціал»; «Людський капітал»; «Інфраструктура»; «Доступність даних»; «Репрезентативність даних». Таким чином, розглядаючи отримані в результаті описаних процедур індекси, можемо говорити про певні напрями оцінки готовності уряду конкретної країни та її спільноти до впровадження технологій штучного інтелекту, оскільки ці показники характеризують визначене коло питань, на які слід звернути увагу досліднику, управлінцю, щоб покращити позицію конкретної країни щодо подальшого розвитку та сприяння держави впровадженню систем технологій штучного інтелекту.

Одним із важливих покажчиків, які відображені у складі готовності уряду до розвитку та впровадженню ШІ в країні є відповідь на запитання «Чи має уряд бачення впровадження ШІ?», відповідь на яке підтверджується наявністю або відсутністю в країні «Національної стратегії ШІ», прийнятої на державному рівні, тому, як правило, цей індекс має значення 100 або 0, тобто якщо документ під назвою: «Національна стратегія країни в галузі штучного інтелекту» вже

розроблено і прийнято урядом до виконання, індекс цієї країни має 100 балів, у 2023 р. у Європі таких країн було 32 одиниці [13], тобто більше 70%, серед них і Україна. У тому випадку, коли «Національна стратегія…» ще не розроблена і не прийнята, а мова про активну підготовку до її розробки на державному рівні не йде, то індекс дорівнює 0, в 2023 р. у Європі таких країн було 13, в тому числі дві країни-члени ЄС. Є ще одна категорія країн, їх у Європі дві, а їх індекс визначений як 50. Що саме закладається у цей показник, розглянемо дану позицію на прикладі Румунії. Міністр цифровізації на прес-конференції, яка відбулась 17.07.2024 р. сказав, що «Нещодавно уряд країни ухвалив Національну стратегію Румунії в галузі штучного інтелекту на 2024–2027 рр.» [15], тобто у звіті за 2023 р. даних про національну стратегію не було, однак вже було відомо, що уряд країни розробляє таку стратегію і готовий її прийняти.

Як показує аналіз індексів, подальша ітерація дозволила виділити три базові категорії, зокрема «Уряд»; «Сектор інфраструктури та технологій»; «Людський капітал та інклюзивність». Зупинимося детальніше на кожній з базових категорій.

З точки зору розробників цієї методики, у індекс «Уряд» закладені виміри, які дозволяють відобразити стан стратегічного бачення системами державного управління подальшого розвитку в країні штучного інтелекту та того, як він безпосередньо впливає на розвиток новітніх технологій та керує уже існуючими системами технологій ШІ в країні. Воно підкріплене відповідним регулюванням та увагою до низки підкатегорій, зокрема: «Управління та етика», «Цифрова ємність», «Адаптивність». Стан етичних ризиків відображається в підкатегорії «Управління та етика» та відповідає на запитання «Чи існують в країні належні норми та етичні засади для впровадження ШІ таким чином, щоб зміцнити довіру та легітимність?» [12, с. 48–52]. Оцінка існуючого рівня цього індексу здійснюється за допомогою наступних показчиків: «Законодавство ООН про захист даних та конфіденційність», загальний індекс кібербезпеки, наявність та адаптація правової бази до цифрових бізнес-моделей, стан розробки, затвердження та використання Національної етичної рамки (Так чи Ні), наявність інституцій, які ведуть дослідження щодо етичного використання технологій штучного інтелекту, наприклад, робота лабораторій або дослідницьких центрів з етики штучного інтелекту.

Крім того, уряд повинен мати сильний внутрішній цифровий потенціал, цифрову ємність і мати можливість відповісти на запитання «Який існуючий цифровий потенціал є в уряді? В цій підкатегорії враховуються онлайн-послуги, які надаються через розвинену систему електронного урядування, оцінюється індекс зрілості базової IT-інфраструктури та індекс готовності мережі, тобто сприяння уряду інвестуванню в новітні технології. Ще однією підкатегорією у цій категорії є адаптивність, яка, на думку авторів методики, має відповісти на запитання: «Чи може уряд ефективно змінюватися та впроваджувати інновації?» З метою відповіді на поставлене запитання застосовуються оцінка ефективності уряду, яка визначається за допомогою індикатора управління, а реакція уряду на зміни оцінюється за допомогою розрахунку глобального індексу конкурентоспроможності та даних щодо закупівель, які включають покажчики розміру інновацій та інвестицій у знання, навички й практики, що підтримують адаптивність уряду та урядових структур до нових технологій.

Наступна базова категорія – це «технологічний сектор». На думку розробників методики, державні органи залежать від надійного постачання інструментів штучного інтелекту з технологічного сектору країни, який повинен бути достатньо зрілим, щоб забезпечувати належним чином постачання урядових структур новітніми розробками у сфері системи технологій штучного інтелекту. Виходячи з цього, категорія включає три підкатегорії: «Зрілість», «Інноваційні потужності», «Людський капітал». Розробляючи підкатегорію зрілість розробники методології включали такі показники, які б дозволили отримати відповідь на питання: «Чи має країна технологічний сектор, здатний постачати уряд та урядові структури технологіями штучного інтелекту?» Відповідно до цього, запропоновані показники, що дозволяють оцінити кількість єдинорогів зі штучним інтелектом, кількість технологічних єдинорогів без штучного інтелекту, а також вартість обсягів торгівлі товарами інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в розрахунку на душу населення та вартість обсягів надання послуг ІКТ в розрахунку на душу населення, а також витрати на комп'ютерне програмне забезпечення. Інноваційні потужності відповідають на запитання «Чи має технологічний сектор належні умови для підтримки інновацій» складовими цього показника є Час, витрачений на вирішення питань, пов'язаних з державними нормативними актами та вимоги до адміністрації бізнесу, наявність

венчурного капіталу, витрати на дослідження та розробки, інвестиції компаній в нові технології, дослідницькі роботи з проблем ШІ, опубліковані в наукових виданнях. На думку дослідників, зазначений сектор повинен мати високий інноваційний потенціал, підкріплений бізнес-середовищем, що підтримує підприємництво та високим потоком інвестиційних витрат, спрямованих на дослідження та розробки. Не менш важливим є високий рівень людського капіталу, який, своєю чергою, стимулює розвиток передових рішень ШІ та забезпечує його інтенсивний розвиток таким чином, що весь сектор може ефективно реагувати на потреби урядів, що в останні роки суттєво змінюються.

Важливою базовою категорією є категорія «Дані та інфраструктура». Інструменти штучного інтелекту потребують великої кількості високоякісних даних (наявність даних), які, щоб уникнути упередженості та помилок, також повинні бути репрезентативними для громадян певної країни (репрезентативність даних). Зрештою, потенціал цих даних неможливо реалізувати без інфраструктури, необхідної для роботи інструментів штучного інтелекту та їх доставки громадянам.

Як видно з перерахованих категорій, кожна з них охоплює широке коло питань, які характеризують сформованість даної сфери і ступінь її готовності до впровадження системи технологій штучного інтелекту в практичну діяльність. Остання ітерація дозволила отримати узагальнений індикатор, застосовуючи який можна визначити стан готовності уряду країни до розвитку, підтримки розвитку системи технологій ШІ з метою їх впровадження в усі сфери життєдіяльності людини. А крім того дає можливість визначити місце кожної країни серед країн світу.

Аналіз отриманих результатів показує, що світова спільнота уважно ставиться до дослідження стану готовності урядів різних країн до застосування системи технологій штучного інтелекту у діяльності як самих урядів, так і стимулювання й підтримки ними подальшого розвитку та впровадження штучного інтелекту у діяльність урядових, неурядових та бізнесових структур країни. Нами вивчені звіти *Government AI Readiness Index*, які оприлюднені розробниками цього індикатора за 2021 [11], 2022 [12], 2023 [13] та 2024 роки [14]. Як засвідчує аналіз звітів за період 2021–2024 років, постійно зростає кількість країн, які підлягають обстеженню. Так, якщо у 2021 р. було

обстежено 160 країн світу, то у 2024 р. таких країн вже було 187 одиниць, тобто за чотири роки кількість обстежених країн зросла на 27 одиниць або на 17 відсотків, що підтверджує зростаючий інтерес світової спільноти до зазначеного індексу і, перш за все, позначається на зростанні кількості, активнішому формуванні центрів дослідження практично у всіх країнах світу, вдосконаленні методичних підходів до розрахунку показників для оцінки рівня готовності урядів до впровадження систем технологій штучного інтелекту. Що стосується країн Європи, всі 45 країн Європи охоплені цими дослідженнями.

Ґрунтуючись на матеріалах дослідження, проведемо вивчення узагальненого індексу всієї сукупності країн Європи. В ході дослідження будемо оперувати розміром показника та визначимо, як він змінюється по всій сукупності країн Європи і окремо по країнах, які є членами Європейського Союзу, що були досліджені у відповідному році. Так у 2021 р. різниця у рівні індексу готовності уряду до ШІ по країнах Європи складав 42,5 одиниць і коливалася в межах від 38,7 (Боснія і Герцеговина) до 81,25 (Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії) [11], при цьому серед країн Євросоюзу різниця у рівні індексів була значно меншою і склала 26,9 пунктів, коливаючись в межах від 52,3 пунктів (Хорватія) до 79,2 пунктів (Фінляндія), тобто за цим показником країни, які входять до ЄС знаходяться ближче одна до одної. Аналогічну ситуацію спостерігаємо і в 2024 р. Різниця між індексами у 2024 р. склала 42,4 і коливалась від 36,5 (Боснія і Герцеговина) до 78,9 (Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії), а в країнах Європейського Союзу цей показник склав 27,8 і коливався від 51,6 (Хорватія) до 79,4 (Франція) [14]. В той же час, такий розмір показників викликає певні питання, які пов’язані з тим, що розмір індексів і в країні з найбільшим показником і в країні з найменшим – у 2024 р. знизився порівняно з 2021 р., хоча, на нашу думку, він мав би зростати, а різниця між його розміром в сукупності країн скорочуватися, однак ми спостерігаємо протилежні тенденції. Тобто можемо говорити про певні невідповідності змін показника прогнозованим тенденціям у розвитку європейської спільноти. На нашу думку, така тенденція може бути пов’язаною з тим, що в розвитку майже всіх країн Європи відбуваються внутрішні зміни, які ще не проявились на зовні, однак помітні окремі ознаки наростання кризових явищ, які, як свідчать експерти, можуть призвести до глобальної європейської, а можливо, і світової кризи, бо аналогічні

тенденції відмічені не тільки в країнах Європи, але і в інших країнах світу.

За розміром абсолютного значення індексу «*Government AI Readiness Index»* та тенденціями у розвитку зазначених показників, Європу можна розділити на дві зони: Західну Європу та Східну Європу. Країни Західної Європи за величиною індексу входять до сукупності з 20 найкращих країн за цим показником за всі роки, які аналізуються. Вони поступаються лише Північній Америці. Середній бал регіону відображає стабільно високий рівень ефективності. При цьому Велика Британія, Фінляндія та Франція лідирують за цими показниками в регіоні.

Високий рівень балів країн Європи частково пояснюється їх регіональною співпрацею у рамках Європейського Союзу (ЄС) у напрямі підвищення готовності урядів країн до розвитку та використанню штучного інтелекту, до посилення регуляторних та фінансових ініціатив, які активізуються і зосереджуються, як правило, на рівні Європейського Союзу (ЄС). Найважливіші події у сфері готовності країн Європи, особливо країн-членів ЄС, за останні роки пов'язані з активною фазою розробки нормативних документів, зокрема Закону Європейського Союзу про ШІ. Після повного схвалення це законодавство стало першим у Європі спеціалізованим законом про штучний інтелект. Закон про ШІ запроваджує регуляторні інновації, пропонує підхід, який ґрунтується на оцінці ризиків розвитку та використання штучного інтелекту, встановлює правові зобов'язання, враховуючи ступінь ризику, пов'язаного із системами штучного інтелекту. Визначаючи обмеження та умови, законодавство відіграє ключову роль у формуванні прагнень держав-членів ЄС щодо інтеграції штучного інтелекту в їхні національні уряди. Таким чином, у регіоні докладаються зусилля для покращення управління штучним інтелектом на національному рівні.

Так, Західна Європа у 2024 році перевищує середній світовий показник за всіма трьома напрямками. Країни Західної Європи особливо виділяються в напрямку «Дані та інфраструктура», де їх середній бал перевищує 80 пунктів, що понад 20 пунктів вище, ніж середній світовий показник. Більшість країн Західної Європи постійно показують результати вище середнього світового рівня за всіма напрямками. Розвинена інфраструктура даних, зрілі системи управління та міцна основа для інновацій у сфері штучного інтелекту забезпечують

стабільність показників країн Західної Європи і впливають на постійну присутність кількох країн у світовій десятці лідерів, що свідчить про лідерство регіону в готовності до ШІ.

Велика увага у країнах Європи приділяється скороченню розбіжностей між динамікою змін, що спостерігається в базових категоріях «Уряд» й «Дані та інфраструктура», та відносно нижчими показниками в базовій категорії «Технологічний сектор», де країни Західної Європи демонструють найслабші результати. Прикладом подолання цих розбіжностей є Німеччина, яка продемонструвала помітний прогрес завдяки своєму Плану дій щодо штучного інтелекту в освіті та дослідженнях. Ця стратегічна ініціатива розроблена для підвищення рівня інфраструктури штучного інтелекту з особливим акцентом на вдосконаленні комп'ютерної інфраструктури [13].

Розвиток індексу «*Government AI Readiness Index»* у країнах Східної Європи має свої відмінності. При цьому слід зазначити, що середній бал індексу у країнах Східної Європи перевищує 50%, однак, країни Східної Європи в середньому відстають від Західної Європи на 12 балів, що свідчить про явний розрив між цими двома регіонами. Лідером серед країн Східної Європи є Естонія, індекс якої перевищує 70 балів, що дозволяє їй посісти чільне місце серед 20-ти країн світу, які мають найвищий індекс.

Для цього регіону характерна суттєва розбіжність балів, наприклад регіональний лідер Естонія майже на 35 балів випереджає країну з найнижчим рейтингом – Боснію та Герцеговину. Це демонструє суттєві відмінності в готовності урядів країн Східної Європи до активного запровадження системи технологій штучного інтелекту. Для цього регіону характерним є те, що на відміну від країн Західної Європи, де країни за розміром індексу розташовані дуже щільно один до одного, то в групі країн Східної Європи відстань між найближчими країнами по цьому показнику може складати п’ять пунктів, наприклад між Естонією, яка очолює групу за цим показником та Чехією, яка знаходиться на другій позиції. В середині групи країни розрізняються досить суттєво за розміром цього показника.

Підтримка та інвестиції ЄС у розвиток своїх членів, які дещо відстають від середнього рівня, можуть бути одним із пояснень різниці в балах між країнами з найвищим та найнижчим рівнем показника особливо для країн східного регіону, де зафіксовано п’ять країн з найнижчими рейтингами, але вони не є членами ЄС, тоді як п’ять країн

з найвищими рейтингами, є членами ЄС. Однак, є держави, які не входять до ЄС, наприклад, Україна та Сербія, та вони випереджають кілька країн-членів ЄС – Румунію та Хорватію, які до того ж пізно прийняли Національну стратегію щодо штучного інтелекту.

Великою проблемою країн Східної Європи залишається суттєве відставання їхнього базового компонента – «технологічний сектор». Середні показники регіону за виміром цього компонента лише трохи перевищують середній світовий показник і на 10–16 пунктів відстають від середніх показників Західної Європи [13]. Виходячи з цього, важливою задачею для країн Східної Європи є нарощування зусиль для подолання відставання від країн інших регіонів Європи у протилежному випадку вони можуть зіткнуться з вразливістю різних секторів економіки, що, безумовно, вплине на динаміку зростання їх економік, конкурентоспроможність, сталий розвиток, інклюзивність, безпеку життєдіяльності тощо.

Звернемо увагу на кілька проєктів, які в цей період були реалізовані в країнах Європи, впровадження яких має дати поштовх для подальшого розвитку штучного інтелекту, як в країнах-ініціаторах впровадження ініціатив, так і у більшості країн Європи. Наприклад, кілька країн регіону створили нові ініціативи для підтримки стартапів у сфері штучного інтелекту, що потенційно впливатиме на майбутні результати у сфері технологій. У 2023 р. Велика Британія створила *Frontier AI Taskforce*, внутрішній стартап в уряді Великої Британії. Головна мета цього проєкту полягає в забезпеченні фінансування нової урядово-промислової цільової групи, що гарантує суверенні можливості та широке впровадження безпечних і надійних базових моделей штучного інтелекту [13]. Цей стратегічний крок спрямований на зміцнення позицій Великої Британії як науково-технічної наддержави до 2030 р.

Ще один важливий проєкт розпочинає Італія запускаючи Корпоративний фонд венчурного капіталу для стартапів у сфері штучного інтелекту з метою реалізації своєї Національної стратегії ШІ та подальшого розвитку політики й послуг державного сектору, які ґрунтуються на штучному інтелекті, спрямовані на стимулювання інновацій у державному секторі [13].

Таким чином, сучасний розвиток штучного інтелекту в країнах Європи відбувається в умовах посилення глобальної конкуренції та формування нових моделей економічного зростання. Аналіз

європейських нормативно-правових документів та індексу '*Government AI Readiness Index*' засвідчив про зростання ролі державної політики у забезпеченні збалансованого розвитку та впровадження технологій ШІ у різні сфери діяльності країни. Аналіз позиціонування європейських країн за рівнем '*Government AI Readiness Index*' дозволяє констатувати наявність чітко вираженої регіональної диференціації у рівні даного показника. При цьому країни Західної Європи демонструють стабільно високі показники завдячуючи розвиненій інституційній базі, потужній інфраструктурі даних та активній регуляторній політиці ЄС, в той час як країни Східної Європи відстають і потребують посилення технологічного сектору та інноваційного потенціалу. Водночас їх участь у спільних ініціативах Європейського Союзу стає важливим чинником вирівнювання диспропорцій та формування єдиного європейського цифрового простору. Подальше підвищення готовності урядів до впровадження ШІ потребує комплексного поєднання стратегічного бачення, зростання інвестицій у технологічний сектор та людський капітал, а також стимулювання розвитку національних інноваційних екосистем.

Список використаної літератури

1. Мариненко А. Що таке штучний інтелект? URL: https://gigacloud.ua/articles/shho-take-shtuchnyj-intelekt-istoriya-vydy-ta-skladovi/
2. Стан розвитку штучного інтелекту у світі. URL: https://sidcon.com.ua/tpost/tztfujgpk1-stan-rozvitku-shtuchnogo-ntelektu-u-svt
3. Global artificial intelligence (AI) usage statistics 2025. URL: https://www.theglobalstatistics.com/artificial-intelligence-ai-usage-statistics/
4. Турута О. В., Турута О. П. Штучний інтелект крізь призму фундаментальних прав людини. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. 2022. № 71. С. 49–54. https://doi.org/10.24144/2307-3322.2022.71.7
5. Vats A., Natarajan N. G20.AI: National Strategies, Global Ambitions. URL: https://www.orfonline.org/research/g20-ai-national-strategies-global-ambitions

6. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council: Applying the AI Strategy. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52025DC0723

7. Coordinated Plan on Artificial Intelligence. URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/coordinated-plan-artificial-intelligence

8. White Paper on Artificial Intelligence: A European approach to excellence and trust / European Commission. – 2020. URL: https://commission.europa.eu/system/files/2020-02/commission-white-paper-artificial-intelligence-feb2020_en.pdf

9. Artificial Intelligence Act: MEPs adopt landmark law. European Parliament. 2024. 13 March. URL: https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20240308IPR19015/artificial-intelligence-act-meps-adopt-landmark-law

10. Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues. Hague Journal on the Rule of Law. 2011. Vol. 3, Issue 2. P. 220–246. https://doi.org/10.1017/S1876404511200046

11. Government AI Readiness Index 2021 / Oxford Insights. URL: https://oxfordinsights.com/wp-content/uploads/2023/11/Government_AI_Readiness_21.pdf

12. Government AI Readiness Index 2022 / Oxford Insights. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/files/2023-01/Government_AI_Readiness_2022_FV.pdf

13. Government AI Readiness Index 2023 / Oxford Insights. URL: https://oxfordinsights.com/wp-content/uploads/2023/12/2023-Government-AI-Readiness-Index-1.pdf

14. Government AI Readiness Index 2024 / Oxford Insights. URL: https://oxfordinsights.com/wp-content/uploads/2024/12/2024-Government-AI-Readiness-Index-2.pdf

15. România: în trei ani, 30% dintre funcționarii publici vor ieși la pensie… URL: https://www.digi24.ro/stiri/actualitate/romania-in-trei-ani-30-dintre-functionarii-publici-vor-iesi-la-pensie-iar-munca-lor-va-fi-inlocuita-de-inteligenta-artificiala-2863981

Глава 10
Цифровізація інвестиційного процесу: діалектика нових можливостей та загроз
(А. С. Магдіч, О. А. Задоя)

У сучасних умовах цифрова трансформація є ключовим чинником зростання конкурентоспроможності та інноваційного розвитку економіки. Європейський Союз визначив пріоритети цієї трансформації через «Цифрове десятиліття» – політичну програму з амбітними цифровими цілями до 2030 року. Вона охоплює чотири основні напрямки: цифрові навички, інфраструктури, цифровізація бізнесу та публічних послуг. У своїх висновках 2021 року Рада ЄС підкреслила важливість цифрової трансформації для економічного відновлення, процвітання та конкурентоспроможності Союзу.

Євростратегії відзначають певний прогрес у цифровізації, але залишаються значні прогалини. Звіти DESI 2022 вказують на розриви у цифрових навичках населення, цифровізації МСП і розгортанні мереж 5G [1]. Сучасні дослідження також акцентують увагу на цих проблемах. Зокрема, автори наголошують, що лише близько 58% малих і середніх підприємств ЄС використовують базові цифрові технології, а складні ІТ-рішення, як-от великі дані чи штучний інтелект, – лише 32% і 7,4% відповідно. Дослідження 2024 року показують, що рівень цифрової трансформації країни суттєво впливає на ефективність її національної системи інновацій [2]. Таким чином, особливої актуальності набуває узгодження наукових підходів і політик задля подолання виявлених бар'єрів на шляху ефективної імплементації досягнень цифровізації в

розбудові інвестиційних процесів та впровадження інноваційних рішень.

Мета дослідження полягає у теоретико-методологічному обґрунтуванні трансформації інвестиційного процесу під впливом цифровізації та здійсненні системного аналізу діалектичного взаємозв'язку між новими технологічними можливостями зміцнення економіки ЄС та викликами для її фінансової і стратегічної безпеки.

10.1. Теоретико-методологічні засади цифровізації інвестиційного процесу в умовах трансформації європейської економіки

Впровадження цифрових технологій у фінансовий сектор докорінно змінює архітектуру інвестиційної діяльності. На зміну аналоговим методам комунікації прийшли інтелектуальні сервіси, які мінімізують людський фактор через автоматизацію. Це значно пришвидшує обіг капіталу та робить глобальні фінансові ринки доступнішими, ніж будь-коли раніше.

Стрімка еволюція інвестиційних інструментів в напрямку цифрового переходу розпочалася наприкінці 90-х років минулого століття. Саме в той період почали активно впроваджуватися в діяльність широкого кола приватних інвесторів електронні торгові системи, які давали змогу отримати безпосередньо доступ до фондового ринку. Постійний розвиток технологій призвів до виокремлення ключової характеристики цифрових інвестиційних інструментів, яка полягає в їх здатності обробляти великі обсяги даних у режимі реального часу, що дозволяє інвесторам приймати обґрунтовані рішення на основі актуальної інформації. Сучасні цифрові платформи пропонують можливості для автоматичного управління портфелями (так звані роботи-радники), алгоритмічної торгівлі та аналізу інвестиційних можливостей за допомогою машинного навчання [3].

Цифрові технології почали фундаментально змінювати архітектуру капіталопотоків. Якщо раніше інвестиційні кошти головним чином циркулювали за посередництва банківських установ, інвестиційних компаній та інших інститутів спільного інвестування, то в сучасній фінансовій системі інвестиційна інфраструктура зазнала значного розширення за рахунок нових цифрових механізмів: платформ

колективного фінансування, прямого кредитування між учасниками, систем торгівлі цифровими активами та децентралізованих фінансових мереж. Слід зазначити, що оновлення і підвищення доступності до використання інвестиційної інфраструктури супроводжувалося революційними змінами в підвищені швидкості обробки транзакцій. На зміну багатоденним традиційним процедурам переказу капіталу прийшли цифрові системи з майже миттєвою обробкою операцій. Технологія розподіленого реєстру продемонструвала особливу ефективність: мережа *BNB Chain* формує новий блок транзакцій за 3 секунди, тоді як класичні банківські перекази потребують 1–2 робочих днів [4]. В цілому вищевказані зміни призвели і до підвищення прозорості інвестиційних потоків. В сучасних умовах, завдяки використанню цифрових механізмів реєстрації та валідації операцій, вдалося досягти підсилення довіри між учасниками, а технології блокчейн мінімізують інформаційну асиметрію. В результаті цифрові платформи з вбудованою аналітикою надають інвесторам безперервний доступ до даних про стан портфеля, рівень ризиків та ринкову кон'юнктуру – інформацію, яка раніше була привілеєм лише інституційних гравців.

Таким чином в сучасному глобальному конкурентному середовищі неможливо уявити акторів, які б не прагнули зберегти або покращити свої позиції на міжнародних ринках за рахунок використання сучасних цифрових інструментів. І звичайно, особливо це стосується ринку капіталу. Саме тому в сучасній інвестиційні моделі ЄС особливе місце приділяється ролі цифрових платформ.

Цифрові платформи перетворилися на структурну основу європейської інвестиційної системи в епоху цифрової трансформації економіки Союзу. ЄС послідовно втілює стратегію цифровізації, спрямовуючи масштабні фінансові ресурси на розбудову відповідної інфраструктури через ініціативи *Digital Europe Programme* та *Horizon Europe*, де йдеться про сотні мільярдів євро підтримки інноваційних технологічних ініціатив [5]. У європейській інвестиційній екосистемі ці платформи виконують низку стратегічних завдань. Насамперед, вони забезпечують демократизацію інвестиційного простору, надаючи малому та середньому бізнесу можливість мобілізувати капітал, обминаючи класичні фінансові інститути. Крім того, платформи мають відповідати жорстким вимогам кібербезпеки та новітнім європейським

регуляторним стандартам, зокрема *Digital Operational Resilience Act (DORA)* та *Markets in Crypto-Assets Regulation (MiCA)* [6].

В наявній стратегії розвитку європейські регулятори визнають цифрові платформи рушійною силою економічного розвитку. Розвиваючи інвестиційні платформи, Європа прагне створити інтегрований цифровий простір, здатний забезпечити масштабування операцій та глобальну конкурентоспроможність. На думку експертів саме масштабні операції з великими обсягами даних (*Big Data*) є рушієм інвестиційного аналізу та управління ризиками.

Технології обробки *Big Data* кардинально трансформували методи виявлення інвестиційних перспектив та ризик-менеджменту. Сучасні інвестиційні системи щоденно опрацьовують петабайти інформації, що забезпечує безпрецедентний рівень розуміння ринкової динаміки. Практичне використання масивів даних в інвестиційній сфері включає: миттєве виявлення шахрайських схем через аналіз патернів у фінансових операціях; альтернативну оцінку кредитоспроможності на основі непрямих індикаторів замість класичних кредитних рейтингів; оптимізацію інвестиційних портфелів шляхом прогнозування коливань вартості активів та ідентифікації оптимальних моментів для інвестування чи виходу з позицій. Світовий ринок аналітики великих даних у фінтех-секторі, за прогнозами, досягне позначки $961,89 мільярда до 2032 р. Таке зростання демонструє посилення ролі стратегій, заснованих на аналітиці даних, в інвестиційній галузі [7].

Пожвавлення інвестиційної діяльності тепер може трактуватися не тільки як прояв циклічності розвитку економіки, а й внаслідок революційних зрушень в формуванні інвестиційних стратегій завдяки використанню штучного інтелекту (AI). Технології AI та машинного навчання докорінно перебудували механізми ухвалення інвестиційних рішень, особливо в управлінні активами та портфельному аналізі. Дослідження *Invesco* свідчить, що в 2023 р. близько половини кількісних інвесторів уже впровадили AI у свої інвестиційні процеси, причому 9% використовують його на системному рівні, більше трьох чвертей або використовують AI обмежено, або мають намір впровадити цю технологію найближчим часом. У 2024 р. ці показники значно підвищилися [8]. Але при більш детальному аналізу ми можемо констатувати дуже небезпечну тенденцію відставання Європи в цьому процесі (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

Використання штучного інтелекту в інвестиційному процесі, % респондентів*

	2023	2024	Середній Схід	APAC	Європа	Північна Америка
ШІ використовується широко	9	9	15	27	0	6
ШІ використовується обмежено	38	50	70	65	30	55
ШІ не використовується, але розглядається	42	29	15	8	44	29
Не використовується ШІ та не розглядається	11	12	0	0	26	10

**Складено за [8]*

Водночас реальні кейси підтверджують, що найефективніший підхід передбачає інтеграцію штучного інтелекту з людською експертизою, створюючи модель *«AI + HI» (Artificial Intelligence + Human Intelligence)*. Така комбінація зберігає критичне мислення та етичне судження людини при аналізі багатогранних інвестиційних ситуацій [8].

Отже, в загальному розумінні, фінансові технології без сумніву здатні створити інноваційну архітектуру європейської інвестиційної системи. І тому вони в межах Європейського Союзу позиціонуються як стратегічний імператив для забезпечення економічної автономії та глобальної конкурентоспроможності. На інституційному рівні Європейська Комісія розробила Цифрову фінансову стратегію та комплекс регуляторних механізмів, орієнтованих на створення сприятливого середовища для фінтех-стартапів та регулювання новітніх фінансових сервісів. Регуляторна архітектура, втілена через *MiCA, PSD2* та *DORA*, встановлює рівновагу між стимулюванням інновацій та збереженням стабільності фінансової системи [9]. Ці нормативні акти безпосередньо формують структуру інвестиційних платформ, мотивуючи розробників інтегрувати механізми захисту інформації, верифікації учасників та управління активами.

У 2024 р. ЄС запустив ініціативу *FINE (Fintech Investment Network and Ecosystem)* у рамках програми *Horizon Europe*, націлену на формування комунікаційних мереж між європейськими інвесторами та розбудову інноваційної екосистеми. Цей проект ілюструє комплексний підхід до імплементації фінтех-рішень у традиційну фінансову інфраструктуру. Також потрібно відзначити, що сучасна інвестиційна архітектура ЄС будується на інтеграції множинних технологічних рівнів. Цифрові платформи створюють екосистему, де масиви даних, алгоритми машинного навчання та технології розподіленого реєстру функціонують у взаємодоповнюючому режимі. Платформи на кшталт *Aladdin (BlackRock)* демонструють спроможність одночасно аналізувати ризики та ідентифікувати перспективи в мільйонах альтернативних сценаріїв [10].

Таким чином цифрова трансформація інвестиційної сфери в ЄС представляє комплексний процес, що включає технологічне оновлення, регуляторну адаптацію та інституційну реконфігурацію. Цифрові платформи, аналітика *Big Data* та машинне навчання формують фундамент нової інвестиційної парадигми, яка кардинально відрізняється від класичних моделей за рівнем транспарентності, оперативності та можливостей масштабування. Разом з тим, ця еволюція потребує безперервного розвитку механізмів інформаційної безпеки, ризик-менеджменту та уніфікації регуляторних стандартів на рівні Союзу.

10.2. Цифрові можливості підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності ЄС

Цифрова трансформація відкриває для Європейського Союзу інноваційні канали залучення капіталу та посилює його глобальну конкурентну позицію. Європейська Комісія наголошує, що інтеграція цифрових фінансових технологій «сприяє розробці досконаліших фінансових інструментів» і «забезпечує альтернативні шляхи спрямування фінансування до європейських компаній, особливо малого та середнього бізнесу» [11]. Новітні механізми, такі як платформи колективного інвестування та цифрові облігації на блокчейні, надають підприємствам оперативніший та масштабніший доступ до капіталу. Зокрема, технології розподіленого реєстру (*DLT*) та криптоактиви забезпечують економічні та швидкі платіжні операції, особливо в

міжнародному контексті та формують інноваційні можливості фінансування для МСП. Через ці інструменти невеликі стартапи та середні підприємства здобувають спроможність мобілізувати інвестиції поза класичною банківською системою, що істотно розширює капітальну базу для інноваційних ініціатив. Паралельно європейські ініціативи, як-от *InvestEU*, орієнтовані на акумуляцію ресурсів для технологічних проєктів, обіцяючи «нову хвилю інвестування» для стимулювання інноваційності та генерації робочих місць у сферах досліджень, інновацій та цифровізації [12].

Важливим елементом надбання конкурентних переваг в цілому та пожвавлення інвестиційних потоків зокрема є істотна оптимізація трансакційних витрат як наслідок впровадження цифрових технологій. Система електронної ідентифікації *eIDAS*, запроваджена в ЄС, уже показала суттєве зниження витрат на електронні операції завдяки автоматизації та спрощенню процедур [13]. Автоматизовані процеси верифікації клієнтів '*Know Your Customer*', електронні цифрові підписи та торгові онлайн-платформи скорочують бюрократичне навантаження та підсилюють захист угод, що підвищує інвестиційну привабливість ринку. Централізовані платіжні інфраструктури (*SEPA, TARGET2, T2S*, *TIPS*) створюють надійні «спільні магістралі» для циркуляції коштів та фінансових інструментів у межах Єврозони. Європейський центральний банк наголошує, що наявність єдиних європейських платформ сприяє подоланню ринкової фрагментації, підвищенню сумісності систем і оптимізації витрат у масштабному розподіленому просторі. Концепція цифрового євро посилює цей ефект: він має функціонувати як публічна форма грошей, що забезпечить уніфіковані європейські «рейки» для роздрібних платежів, даючи приватним постачальникам можливість розширювати свої сервіси за єдиним стандартом [14].

Цифровізація сприяє й глибшій фінансовій інтеграції та мобільності капіталу в межах ЄС, що є по сутті наближенням до повноцінної реалізації одної з «чотирьох свобод» – базовій концепції створення та існування Європейського Союзу, яка поєднує в собі повне нівелювання будь-яких бар'єрів на шляху переміщення товарів, послуг, праці та капіталу. Єдиний цифровий простір і гармонізовані регуляторні стандарти ліквідують національні перепони: регламент eIDAS зобов'язує всі держави-члени визнавати електронні ідентифікатори інших країн, що істотно спрощує транскордонну бізнес-активність.

Внаслідок цього капітал циркулює вільніше між юрисдикціями, а інвестори отримують доступ до розширеного спектру європейських фінансових інструментів. Європейська Комісія підкреслює, що цифрові фінанси «долають державні кордони» і здатні посилити інтеграцію фінансових ринків у рамках Банківського союзу та Єдиного ринку капіталу [11]. Європейськоцентричний підхід до цифрових ринків капіталу сприятиме подоланню фрагментації національних ринків та нарощуванню їхньої глибини, що підвищить конкурентоспроможність європейського бізнесу на глобальній арені. Важливо зазначити, що така інтеграція є складовою формування глобальної конкурентоспроможності ЄС: за оцінкою Європейської Ради, синхронізація цифрової та екологічної трансформацій у поєднанні з суверенним цифровим переходом становить основу економічної стійкості та стратегічної автономії Європи [15].

Цифрові механізми дозволяють спрямувати фінансування також у пріоритетні для ЄС сфери. Зокрема, механізми екологічного фінансування та цифрові платформи для розміщення «зелених» облігацій забезпечують залучення приватного капіталу в проєкти енергоефективності, альтернативної енергетики та екологічних технологій. Європейська Комісія однозначно підкреслює, що розвиток цифрових фінансів створює «нові канали мобілізації коштів для реалізації Європейського зеленого курсу» [11]. Це прискорює досягнення кліматичних цілей: цифрові платформи спрощують емісію фінансових інструментів, пов'язаних зі сталим розвитком, а технології розподіленого реєстру забезпечують транспарентність ESG-звітності. Загалом цифровізація та екологічні інновації діють синергетично: аналітика великих даних та алгоритми штучного інтелекту оптимізують ресурсне управління, тоді як високотехнологічні компанії здобувають розширені можливості для залучення венчурного капіталу.

Нарешті, цифрові інвестиційні механізми підтримують стратегічну автономію ЄС у фінансовій сфері. В умовах глобальної конкуренції та геополітичних викликів Європейський Союз прагне мінімізувати залежність від зовнішніх акторів у сфері фінансових технологій. За словами члена Виконавчої Ради ЄЦБ П’єро Чіполлоне, відсутність власного цифрового фінансового ланцюга створює ризик «імпорту технологій, стандартів та залежностей, що призводить до фрагментації і нестабільності. Спільні дії дозволять побудувати інноваційну і стійку цифрову фінансову систему з євро як її опорою» [14]. Одним із

ключових елементів є запровадження цифрового євро – публічної цифрової валюти центрального банку. Це не тільки забезпечить Європі уніфікований цифровий платіжний інструмент, а й посилить стратегічну автономію Європи, надавши споживачам європейську альтернативу в цифровому середовищі. Додатково, загальноєвропейські цифрові стандарти та платформи сприяють виведенню на єдиний ринок інноваційних технологічних продуктів і сервісів, зміцнюючи позицію ЄС як глобального інноваційного центру.

Узагальнюючи, потрібно також зазначити, що, згідно опитувань, переваги використання AI в інвестиційному процесі теж стають все більш очевидними. Згідно дослідження Invesco, відповіді більшість респондентів вказують на розширення використання штучного інтелекту в різних аспектах інвестиційної діяльності (рис. 10.1).



Рис. 10.1. Переваги використання ШІ в інвестиційному процесі, % респондентів*

**Складено за [8]*

Очевидно, що деякі напрямки все ж таки показують більшу ефективність при використанні вище згадуваної моделі «AI + HI». Саме цим пояснюється відсутність позитивної динаміки за показниками «Покращена диверсифікація портфеля» та «Більш точні та своєчасні аналітичні дані» – глобальна невизначеність та геополітична

турбулентність сучасного світу поки що не може ефективно враховуватися AI без поєднання з експертним аналізом людини.

Отже, на сучасному етапі цифрові інновації відкривають перед ЄС значний потенціал підвищення інвестиційної привабливості. Вони забезпечують розширення доступу до капіталу завдяки інноваційним фінансовим сервісам та платформам, оптимізують трансакційні й адміністративні витрати, поглиблюють фінансову інтеграцію та вільний рух капіталу в рамках єдиного ринку, водночас підтримуючи стратегічні напрями розвитку – інноваційність, екологічну трансформацію та фінансову самостійність Євросоюзу. Європейські експерти наголошують, що успішність цифрової трансформації фінансового сектору залежить від гармонійного поєднання надійного регулювання з активним стимулюванням інноваційних рішень; саме це становить основу для зміцнення довгострокової конкурентоспроможності ЄС [11]. Також необхідною умовою вдалого цифрового переходу є постійне прагнення підвищення цифрових навичок в Європі як в бізнес-середовищі, та і серед домогосподарств. Суттєві відмінності між країнами ЄС в показниках цифрової освіченості та доступу до цифрових ресурсів буде суттєво впливати на швидкість впровадження новітніх технологій, зокрема і в сфері більш ефективного переміщення капіталу [16]. Цей стратегічний курс на цифровізацію інвестиційних процесів дозволить Європі зберігати привабливість для інвесторів, одночасно здійснюючи керування власним економічним розвитком у відповідності з європейськими пріоритетами та цінностями.

10.3. Ризики та загрози цифровізації інвестиційного процесу в контексті європейської безпеки

Цифровізація інвестиційних процесів супроводжується новими вразливостями, що безпосередньо впливають на безпеку ЄС. Перш за все, експансія цифрового простору розширює площину для атак. Європейська Комісія зазначає, що після 2020 р. цифрова трансформація суспільства збільшила спектр загроз, а кількість кібератак невпинно зростає [17]. Ці атаки стають дедалі складнішими та походять як з внутрішніх джерел ЄС, так і з-за його меж. Цифрові сервіси та фінансовий сектор належать до найуразливіших об'єктів: стратегія ЄС з кібербезпеки підкреслює, що цифрові сервіси та фінансовий сектор є пріоритетними цілями кіберзлочинців. Ситуацію погіршує недостатня

підготовленість підприємств і громадян: за даними стратегії, понад дві третини європейських компаній (особливо МСП) класифікуються як «початківці» в кібербезпеці, а готовність бізнесу до кіберзагроз нижча, ніж у США чи Азії [18]. Тому відсутність централізованої системи розвідки кібератак на рівні ЄС буде посилювати ризики – інформація про більшість інцидентів не зможе акумулюватися централізовано та не буде поширюється між державами-членами. Ці тенденції створюють серйозну загрозу цифровому інвестиційному середовищу: атаки на торгові платформи, системи розподіленого реєстру чи банківські установи здатні паралізувати ринки та спричинити масштабні фінансові збитки.

Водночас гостро постає проблема нерівномірності цифровізації в межах ЄС. Диспропорція в технічних і людських ресурсах формує цифрову асиметрію між державами та секторами економіки. У звіті Європейської Комісії зазначається, що попри масштабні інвестиції в цифрову трансформацію, держави-члени продовжують стикатися з труднощами у подоланні розриву в цифрових компетенціях, цифровій трансформації МСП та розгортанні мереж 5G [1]. Про регіональні диспропорції свідчать дані Європейського інвестиційного банку: 14% опитаних компаній визначили обмежений доступ до швидкісного інтернету ключовою перешкодою для інвестування. Ще виразніші відмінності за розміром бізнесу: тільки 30% мікропідприємств інвестували в цифровізацію під час пандемії, тоді як серед великих компаній цей показник становив 63% [19]. Низький рівень цифрових компетенцій у певних регіонах також гальмує впровадження інновацій. Зрештою, така асиметрія породжує додаткові ризики: менш цифровізовані сектори й регіони виявляються беззахиснішими перед кіберзагрозами та ринковими потрясіннями, а також ризикують розвинути технологічну залежність та відставання. Відтак держава-аутсайдер може стати об’єктом економічного чи технологічного тиску з боку потужніших партнерів, що підриває колективну безпеку Європейського Союзу.

Третім важливим напрямом є втрата контролю над стратегічними активами через цифрову діяльність і інвестиції. ЄС приділяє особливу увагу моніторингу іноземних інвестицій: уже функціонує регламент ЄС (EU 2019/452), спрямований на забезпечення спроможності ЄС своєчасно виявляти, аналізувати та нейтралізувати потенційні загрози безпеці чи публічному порядку при збереженні відкритості економіки.

У рамках цього механізму запроваджено процедури обміну даними між державами та можливість Європейської Комісії надавати висновки щодо угод, що становлять загрозу загальноєвропейським інтересам (наприклад, стратегічним програмам «Горизонт 2020», «Галілео» тощо). Проте в умовах геополітичної напруженості ЄК посилила контроль: у січні 2024 р. вона презентувала ініціативи з укріплення чинної системи скринінгу, а в грудні 2025 р. досягнуто політичної угоди про новий регламент, що розширює його секторальне покриття та впроваджує європейські цифрові інструменти для колективного розгляду чутливих випадків [20]. Також увага фокусується на перевірці «вихідних» інвестицій для запобігання витоку ключових технологій за межі ЄС. Зокрема, у 2025 р. опубліковано рекомендацію ЄК 2025/63, яка закликає держави-члени контролювати інвестиції в критичних для безпеки сферах (наприклад, мікроелектроніка, штучний інтелект, квантові технології) для протидії вивезенню стратегічних знань [21]. Зрештою, пом'якшення таких ризиків вимагає збалансованої політики економічної безпеки, де відкритість ринку гармонійно поєднується з превентивними заходами проти надмірної залежності від зовнішніх акторів.

Регуляторні виклики в умовах цифровізації також набувають значного масштабу. ЄС протягом 2020-х років запроваджує низку нових законодавчих ініціатив для цифрового сектору – зокрема, Акти про цифрові послуги та цифрові ринки (DSA, DMA), законодавство щодо штучного інтелекту, кіберстійкості (*Cyber Resilience Act*), даних (*Data Act*), мікрочіпів (*Chips Act*) та криптоактивів [22]. З одного боку, ці норми посилюють контроль над цифровою економікою та підвищують її захищеність: наприклад, *MiCA* встановлює вимоги до емітентів стейблкоїнів, а *DSA/DMA* обмежують домінування великих онлайн-платформ. З іншого боку, масштабність і технічна складність нових регуляцій створює виклики для підприємств та наглядових органів. Особливої уваги потребує захист даних: *GDPR* і майбутній Акт про дані встановлюють суворі правила обробки персональних і фінансових даних, що вимагає від інвесторів ретельного управління конфіденційною інформацією клієнтів. Порушення цих норм може підірвати довіру до цифрових сервісів і спричинити санкції. Варто зазначити, що Європейська Комісія підкреслює: підвищення кіберстійкості є необхідним для захисту фундаментальних прав, таких як право на приватність та захист даних [18]. Водночас впровадження нових фінансових сервісів (наприклад, відкриті API для банківських

даних у межах ініціативи *FiDA*) потребує чіткого регулювання для збереження конфіденційності клієнтів.

Важливим елементом цифоровізації інвестиційного процесу виступає питання фінансового суверенітету. ЄС усвідомлює необхідність контролю над ключовими платіжними та фінансовими інфраструктурами. Важливим кроком є впровадження цифрового євро – як цифрової форми готівки під управлінням ЄЦБ. У офіційних роз'ясненнях ЄЦБ підкреслює, що цифровий євро збереже монетарний суверенітет єврозони і посилить стійкість європейської платіжної системи до кіберзагроз [23]. Крім того, він сприятиме зменшенню залежності від іноземних платіжних провайдерів: оскільки національні цифрові рішення подекуди відсутні, споживачі покладаються на неєвропейські платформи. Цифровий євро забезпечить уніфікований європейський канал для платежів, посилить конкуренцію та знизить вплив неєвропейських технологічних компаній. У ширшому контексті фінансова самостійність також потребує регулювання криптовалют та стейблкоїнів – з метою запобігання домінуванню глобальних гігантів і захисту капіталів громадян ЄС.

Таким чином, цифровізація інвестиційного процесу ставить перед Європою дилему балансу між відкритістю та безпекою. З одного боку, європейська економіка процвітає завдяки відкритому ринку капіталу та технологій; з іншого – необхідно протидіяти новим формам геоекономічних загроз. Стратегія ЄС з економічної безпеки підкреслює, що «відкритість є фундаментом наших інноваційних економік», але водночас вимагає «комплексного стратегічного підходу до економічної безпеки, зниження ризиків та просування технологічної переваги в критичних секторах» [24]. На політичному рівні це означає поступове формування збалансованих інструментів інвестиційно-безпекової політики: від системи скринінгу прямих іноземних інвестицій і рекомендацій щодо вихідних інвестицій до спрямування інвестиційних фондів на власні технології. Для забезпечення національної та європейської безпеки критично важливо підтримувати високі нормативні стандарти (як закликає Європарламент щодо DSA, DMA та інших актів) і посилювати інвестиції в технологічну та інфраструктурну автономію. Водночас ЄС має співпрацювати з партнерами за спільними цінностями, оскільки надмірні обмеження можуть підірвати довіру інвесторів. Загалом, координована політика, що інтегрує заходи з кібербезпеки, захисту даних і фінансової стійкості, є вирішальною для

нейтралізації загроз цифровізації інвестицій, збереження стратегічних активів та зміцнення безпеки Європи в цифрову епоху.

Висновки

На основі аналізу положень поданого дослідження доцільно сформулювати узагальнюючі підсумки, які поєднують європейський контекст цифровізації інвестиційних процесів із проблематикою розвитку інвестицій в Україні. Проведений аналіз підтверджує, що цифрова трансформація інвестиційної сфери є одним із ключових драйверів підвищення привабливості фінансових ринків, однак її ефекти мають асиметричний характер і супроводжуються новими системними ризиками.

З позицій розвитку інвестицій Україна істотно відстає від провідних країн ЄС як за масштабами залучення капіталу, так і за якісними параметрами інвестиційної інфраструктури. Прямі іноземні інвестиції через величезні ризики, пов'язані з військовими діями, поки що майже не залучаються в економіку держави, а структура портфельних інвестицій в Україні залишається вузькою, з домінуванням державних боргових інструментів і низькою часткою корпоративних цінних паперів, що обмежує можливості диверсифікації та знижує інтерес з боку інституційних інвесторів. Ця проблема посилюється недостатньою інтеграцією українського фондового ринку у міжнародні цифрові платформи торгівлі та клірингу, що в умовах глобальної цифровізації фінансів фактично означає втрату конкурентних позицій [25].

Важливим стримувальним чинником виступає недосконаліть законодавчої та регуляторної бази. Попри певний прогрес у гармонізації фінансового законодавства з нормами ЄС, в Україні досі відсутні комплексні правові рамки для використання сучасних цифрових інструментів портфельного інвестування, зокрема токенізованих цінних паперів, платформ краудінвестингу, елементів *DLT*-інфраструктури та алгоритмічних інвестиційних сервісів. Регуляторна фрагментарність, нестабільність правил та обмежена правозастосовна практика знижують довіру інвесторів і підвищують регуляторні ризики. На відміну від ЄС, де після 2020 р. сформовано цілісний пакет цифрового фінансового регулювання (*MiCA, DLT Pilot Regime, DORA, Data Governance Act*),

українська система регулювання лише фрагментарно реагує на ці виклики, що консервує інституційне відставання.

Не менш значущою є проблема технологічної спроможності. Проведений аналіз вказує, що ефективна цифровізація інвестиційних процесів потребує розвиненої фінансової IT-інфраструктури, кіберстійких платіжних і депозитарних систем, а також достатнього рівня цифрових компетенцій учасників ринку. В Україні ці передумови залишаються нерівномірно сформованими: поряд із відносно розвиненими банківськими цифровими сервісами фондовий сегмент характеризується застарілими технологічними рішеннями, обмеженою автоматизацією та слабкою інтеграцією з глобальними інформаційними потоками. У результаті впровадження новітніх цифрових інструментів інвестування має фрагментарний характер і не створює системного ефекту для ринку.

Узагальнюючи результати дослідження, можна представити логічну схему взаємопов'язаних елементів цифрової трансформації інвестиційних процесів, яка одночасно відображає потенціал зростання інвестиційної привабливості та посилення ризиків (рис. 10.2).

Взаємодія зазначених елементів формує подвійний ефект цифрової трансформації. З одного боку, зростає інвестиційна привабливість через розширення доступу до сучасних інструментів, підвищення ліквідності та інтеграцію у міжнародні фінансові потоки. З іншого – посилюються ризики, пов'язані з кіберзагрозами, цифровою нерівністю, можливістю втрати контролю над фінансовими потоками та технологічною залежністю.

Отже, цифровізація інвестиційного процесу в Європейському Союзі являє собою багатогранну трансформацію, що охоплює технологічну модернізацію, нормативне регулювання та інституціональні зміни. Цифрові платформи, Big Data та штучний інтелект утворюють архітектуру нової інвестиційної моделі, яка принципово відрізняється від традиційних підходів прозорістю, швидкістю та масштабованістю. Водночас ця трансформація вимагає постійного вдосконалення механізмів захисту даних, управління ризиками та гармонізації регулювання на європейському рівні.

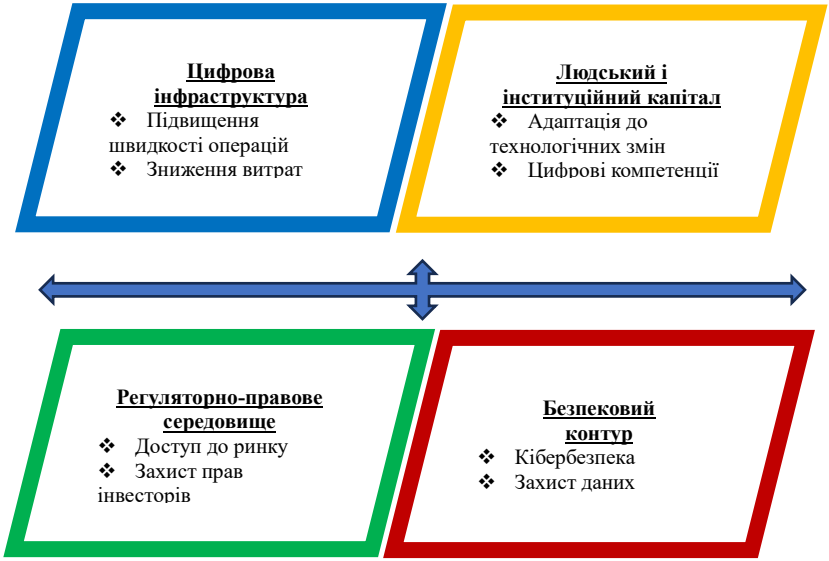


Рис. 10.2. Взаємопов'язані елементи цифрової трансформації інвестиційних процесів

Для України ж відставання у будь-якому з вищевказаних елементів, насамперед у регуляторному та технологічному, нівелює потенційні вигоди цифровізації інвестицій. Відтак ключовим підсумком є висновок про необхідність комплексного підходу до цифрової трансформації інвестиційних процесів, який має поєднувати модернізацію законодавчої бази, інвестиції в фінансову цифрову інфраструктуру та посилення безпекових механізмів. Лише за таких умов цифровізація здатна стати інструментом не лише підвищення інвестиційної привабливості, а й довгострокової фінансово-економічної стійкості України в умовах інтеграції до європейського фінансового простору.

Список використаних джерел

1. European Commission. The Digital Economy and Society Index (DESI). Shaping Europe's digital future. URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi

2. Duarte, M. P., & de Oliveira Carvalho, F. M. P. (2024). How digital transformation shapes European union countries' national systems of innovation: A configurational moderation approach. Journal of Innovation & Knowledge, 9(4), 100578. https://doi.org/10.1016/j.jik.2024.100578

3. Bajulaiye, O., Fenwick, M., Skultetyova, I., & Vermeulen, E. P. (2020). Digital Transformation in the Hedge Fund and Private Equity Industry. Lex Research Topics in Corporate Law & Economics Working Paper. No. 2020-1. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3528068

4. BNB Chain Documentation. BNB Chain: Empowering the Future of Decentralized Applications. URL: https://docs.bnbchain.org/

5. European Parliament. Benefits of EU strategic investment in high-tech digital innovation. URL: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2025/762853/EPRS_STU(2025)762853(ANN01)_EN.pdf

6. Larsen, N. (2025). EU Fintech Regulations Continue to Intensify. International Banker. URL: https://internationalbanker.com/technology/eu-fintech-regulations-continue-to-intensify/

7. Prasoon Verma (2025). How Big Data Analytics Transforms FinTech Industry. INSIA.AI Blog. URL: https://www.insia.ai/blog-posts/big-data-analytics-transforms-fintech

8. Invesco. Invesco Global Systematic Investing Study 2024 URL: https://www.invesco.com/content/dam/invesco/apac/en/pdf/insights/2024/october/invesco-igsis-oct-2024.pdf

9. European Commission. Digital finance package. URL: https://finance.ec.europa.eu/publications/digital-finance-package_en

10. Македон В. В., Ковнір О. О. Цифрова трансформація процесу управління інвестиційними проєктами підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2024. № 3(133). С. 76–82. https://doi.org/10.32782/1814-1161/2024-3-11

11. European Commission. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on a Digital Finance Strategy for the EU. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0591

12. European Commission. InvestEU. URL: https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes/investeu_en

13. European Commission. eIDAS – electronic identification and trust services. URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/discover-eidas

14. Cipollone P. (2025). The future of money: a central bank perspective. European Central Bank. URL: https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2025/html/ecb.sp251219~fd2fee081a.en.html

15. European Council. European Council conclusions on competitiveness and twin transition. URL: https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2025/10/23/european-council-conclusions-on-competitiveness-and-twin-transition/

16. Магдіч А. С., Задоя О. А. Цифрові навички та компетенції в Україні та Європі: виклики та перспективи. European Vector of Economic Development. 2025. № 1(38). С.58–75. https://doi.org/10.32342/3041-2153-2025-1-38-5

17. European Commission. EU Cybersecurity Strategy. Shaping Europe's digital future. URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/cybersecurity-strategy

18. European Commission. Joint Communication to the European Parliament and the Council. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52020JC0018

19. European Investment Bank. Digitalisation in Europe 2022–2023: Evidence from the EIB Investment Survey. URL: https://www.eib.org/en/publications/online/all/digitalisation-europe-2022-2023-evidence-from-eib-investment-survey.htm

20. European Commission. Investment screening. Trade and Economic Security. URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/enforcement-and-protection/investment-screening_en

21. NOERR. Strengthening the EU's economic security: The European Commission's recommendation on outbound investments. URL: https://www.noerr.com/en/insights/strengthening-the-eus-economic-security-the-european-commissions-recommendation-on-outbound-investments

22. European Parliament. News 6-9 October 2025. Promoting and protecting digital sovereignty in the EU. URL: https://www.europarl.europa.eu/news/en/agenda/plenary-news/2025-10-06/3/promoting-and-protecting-digital-sovereignty-in-the-eu

23. European Central Bank. FAQs on the digital euro. URL: https://www.ecb.europa.eu/euro/digital_euro/faqs/html/ecb.faq_digital_euro.en.html

24. European Commission. Strategic Autonomy and European Economic and Research Security. Research and innovation. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/strategy/strategy-research-and-innovation/europe-world/international-cooperation/strategic-autonomy-and-european-economic-and-research-security_en

25. Задоя О. А., Фоменко В. С. Тенденції розвитку портфельних іноземних інвестицій в Україні. Європейський вектор економічного розвитку. 2021. № 1(30). С. 44–54. https://doi.org/10.32342/2074-5362-2021-1-30-4

Глава 11
Механізм регулювання зовнішньої заборгованості держав у контексті забезпечення їх боргової безпеки (Н. Є. Скрипник)

Глобальна фінансова архітектура після 2020 р. зіткнулася з парадигмальним зсувом, детермінованим екзогенними шоками пандемії та масштабними геополітичними розломами. Сучасний етап характеризується стійким перевищенням світового боргу над обсягами глобального ВВП, що трансформує боргову стійкість із суто фіскального показника на стратегічний елемент національної безпеки. Для України, яка у 2025–2026 рр. долає наслідки безпрецедентної воєнної агресії, питання управління запозиченнями набуває екзистенційного характеру. Прогнозований рівень державного боргу у 108,6% ВВП вимагає рішучої відмови від застарілих реактивних методів на користь авторської концепції «Смарт-регулювання».

Ця глава презентує комплексне дослідження механізмів інституційної де-домінації та інноваційного фінансового інжинірингу, зокрема інструменту «Debt-for-Reconstruction Swaps». Впровадження FinTech-моніторингу та предиктивної аналітики розглядається як фундаментальна передумова для побудови прозорої екосистеми державних фінансів. Метою роботи є теоретичне обґрунтування та практичне проектування стратегії, де державний борг трансформується з інерційного обтяження на динамічний ресурс масштабного післявоєнного відновлення. Представлені авторські розробки спрямовані на забезпечення макроекономічного

суверенітету України та сталого інклюзивного зростання в умовах тривалої глобальної невизначеності.

11.1. Глобальні тренди та теоретичні аспекти боргової стійкості в постпандемічний період

Актуальність наукового пошуку в напрямі вдосконалення механізмів регулювання зовнішньої заборгованості держав зумовлена комплексом взаємопов'язаних чинників, що виходять за межі суто фінансової площини та зачіпають фундаментальні основи державного суверенітету й глобальної стабільності. Протягом останнього десятиліття світова економіка функціонувала в умовах аномально низьких відсоткових ставок, що стимулювало безпрецедентне накопичення боргових зобов'язань як розвиненими країнами, так і країнами з ринками, що формуються. Станом на 2026 р. відбулася кардинальна зміна монетарної парадигми. Високі відсоткові ставки провідних центральних банків (ФРС, ЄЦБ), що стали відповіддю на інфляційні шоки попередніх років, призвели до різкого подорожчання обслуговування зовнішніх запозичень. Для багатьох держав механізм «перекредитування» (роловеру) став недоступним або критично дорогим. Дослідження механізмів стабілізації боргу є актуальним як інструмент запобігання «ефекту доміно» – ланцюговим суверенним дефолтам, що можуть дестабілізувати світову фінансову архітектуру.

Традиційні індикатори боргової безпеки, закладені в Маастрихтських критеріях або методиках МВФ (наприклад, поріг боргу у 60% ВВП), втратили свою прогностичну здатність у сучасних умовах. У 2024–2026 рр. світ зіткнувся з феноменом «полікризи» (геополітичні конфлікти, кліматичні катастрофи, енергетичні шоки). Держави змушені нарощувати борги для фінансування оборони та «зеленого переходу», що робить класичні ліміти неактуальними. Виникає гостра наукова потреба у розробці динамічних моделей боргової безпеки, які б враховували не лише рівень боргу, а й якість інститутів, структуру кредиторів та здатність до адаптації.

Останні роки позначилися фрагментацією глобальної фінансової системи. Роль офіційного Паризького клубу зменшується, натомість зростає вплив нетрадиційних кредиторів (передусім Китаю) та приватних інвестиційних фондів.

Нові кредитори часто використовують непрозорі контракти з пунктами про конфіденційність, що ускладнює адекватну оцінку реального обсягу заборгованості та координацію процесів реструктуризації. Механізм регулювання заборгованості набуває рис геополітичного інструменту, де борг використовується як засіб м'якого чи жорсткого впливу на суверенну політику держав. Це вимагає розробки нових правових та дипломатичних механізмів захисту боргової безпеки.

Для України питання регулювання зовнішнього боргу є невід'ємною складовою стратегії перемоги та повоєнного відновлення. На тлі залучення масштабної фінансової допомоги від міжнародних партнерів (G7, ЄС, МВФ) структура державного боргу України зазнала фундаментальних змін: частка зовнішнього боргу та його відношення до ВВП досягли історичних максимумів. Актуальність теми підкріплюється необхідністю наукового обґрунтування стратегії виходу з «боргової паузи» 2024–2026 рр., пошуку балансу між відновленням кредитоспроможності та фінансуванням критичних соціальних і оборонних потреб.

Розвиток цифрових фінансів та впровадження принципів сталого розвитку створюють нові інструменти регулювання боргу, які ще не мають належного теоретичного осмислення. Актуальність дослідження полягає у вивченні потенціалу «боргових свопів» (*debt-for-nature, debt-for-reconstruction*) та токенізації суверенних зобов'язань. Ці інструменти дозволяють не лише полегшити борговий тягар, а й одночасно вирішувати питання екологічної безпеки та модернізації інфраструктури, що є критично важливим для забезпечення довгострокової боргової безпеки.

Аналіз наукового доробку свідчить про трансформацію сприйняття державного боргу: від «неминучого зла» до складного інструменту макроекономічного стимулювання та стратегічного ризику.

Нобелівський лауреат П. Кругман у своїх працях обґрунтував теорію, згідно з якою для держав із високим рівнем довіри ринків зовнішній борг є не статичною величиною, а процесом «нескінченного рефінансування». Його ідея полягає в тому, що державі не обов'язково повністю виплачувати номінал боргу; достатньо забезпечувати його стабільне обслуговування (сплату відсотків). Однак П. Кругман застерігає від «боргової спіралі»: якщо відсоткові ставки зростають

швидше за темпи економічного росту, механізм регулювання втрачає стійкість, перетворюючи борг на інструмент пригнічення інвестицій [1].

У фундаментальній праці «*This Time Is Different*» автори довели історичну циклічність боргових криз. Їхня ключова ідея полягає в концепції «фінансових репресій» – ситуації, коли держава через інфляцію та низькі відсоткові ставки примусово перекладає тягар боргу на вкладників. К. Рейнхарт і К. Рогофф першими ввели в широкий науковий обіг дискусійну тезу про «поріг у 90% ВВП», після якого державний борг стає деструктивним фактором, що зумовлює довгострокову стагнацію [2].

Український дослідник В. Козюк розширює боргову проблематику через призму інституційної економіки. Його внесок полягає в обґрунтуванні «пастки фіскальної домінації», коли монетарна політика центрального банку стає заручником потреб Міністерства фінансів у фінансуванні боргу. На його думку, механізм регулювання боргу в країнах із слабкими інститутами (як Україна) часто блокується через відсутність довіри інвесторів, що змушує державу погоджуватися на надвисокі премії за ризик, поглиблюючи боргову вразливість [3].

Професор Т. Вахненко фокусує увагу на структурі боргу як визначальному факторі безпеки. Її концепція ґрунтується на мінімізації «валютної невідповідності». Вона стверджує, що для країн із перехідною економікою механізм регулювання має бути спрямований на поступове заміщення зовнішніх валютних запозичень внутрішніми ресурсами. Т. Вахненко розробила комплексну систему індикаторів раннього попередження, які враховують не лише обсяг боргу, а й щільність графіка виплат [4].

Дж. Стігліц пропонує альтернативний погляд, акцентуючи на тому, що жорсткі механізми регулювання боргу, нав’язані Міжнародним Валютним Фондом (політика «затягування пасків»), часто руйнують людський капітал держави. Його ідея полягає в необхідності створення міжнародного арбітражного механізму реструктуризації, який би ставив право на розвиток та соціальний захист вище за права кредиторів на отримання прибутку. Дж. Стігліц є прихильником «гуманізації» боргових зобов'язань через механізми списання [5].

Відомий дослідник фінансової історії Б. Ейхенгрін ввів термін «оригінальний гріх», що описує нездатність країн, які розвиваються, запозичувати за кордоном у власній валюті. Його ідея полягає в тому, що механізм регулювання зовнішнього боргу в таких країнах завжди буде

вразливим до девальвації. Б. Ейхенгрін пропонує вирішувати цю проблему через регіональну фінансову інтеграцію та створення спільних боргових ринків, що дозволяють диверсифікувати валютні ризики [6].

Колишній головний економіст МВФ О. Бланшар запропонував радикально новий підхід, який став особливо актуальним у 2020-х роках. Він стверджує, що якщо реальна відсоткова ставка за боргом нижча за темпи зростання ВВП ($r < g$), то боргове навантаження зменшується природним шляхом без необхідності профіциту бюджету. Його ідея дає наукове виправдання для активного використання боргу як інструменту стимулювання інвестицій, за умови, що ці інвестиції генерують додаткове економічне зростання [7].

Еволюція архітектури грошово-кредитного регулювання в першій чверті XXI століття відбувалася під впливом безпрецедентної кумуляції системних шоків. Глобальна фінансова дестабілізація, що розпочалася з кризи 2008–2009 рр. і посилилася пандемією *COVID*-19 та повномасштабною війною в Україні, висунула принципово нові вимоги до адаптивності монетарної політики.

Криза 2008 р., каталізатором якої став крах інвестиційного гіганта *Lehman Brothers*, стала точкою біфуркації для світових фінансів. Наступна декада позначилася радикальним переглядом підходів до ліквідності: намагання стабілізувати ринки через масовані інтервенції призвели до того, що станом на 2026 р. баланси центральних банків (особливо у розвинених країнах) у декілька разів перевищують докризові показники.

Важливою структурною зміною став зсув економічного впливу: країни з ринками, що формуються, сьогодні генерують близько 60% світового ВВП за паритетом купівельної спроможності (порівняно з 44% у 2008 р.). Проте це кількісне зростання супроводжувалося накопиченням вразливостей: співвідношення глобального державного боргу до світового ВВП зросло з 36% до понад 51% у посткризовий період, що обмежило фіскальний простір для більшості урядів.

Процес реконфігурації механізмів регулювання у 2020-х роках обумовлений дією низки суперечливих факторів:

1) фінансіалізація та волатильність капіталу: тривала практика «кількісного пом'якшення» (*QE*) сформувала надлишкову ліквідність, яка за умов посилення геополітичних ризиків провокує різкі відтоки капіталу з ринків, що розвиваються;

2) «пастка ліквідності» та межі таргетування: зниження ключових ставок до нульових або від'ємних значень за режиму інфляційного таргетування вичерпало традиційний інструментарій центральних банків, змушуючи їх переходити до нетрадиційних методів підтримки економіки;

3) боргове обтяження без зростання: нагромадження суверенних зобов'язань в умовах низьких темпів реального ВВП створює системні ризики для платоспроможності держав;

4) немонетарна інфляція: розрив логістичних ланцюгів, кліматичні зміни та енергетичний шантаж посилили вплив факторів пропозиції на цінову динаміку, що робить класичні методи боротьби з інфляцією менш ефективними.

Упродовж останніх двох десятиліть домінуючою тенденцією світового фінансового ландшафту стало вибухоподібне зростання глобального боргу. За даними Інституту міжнародних фінансів (*IIF*), у період 2000–2024 рр. сукупний світовий борг продемонстрував майже чотирикратне зростання – з 84,6 до 315,0 трлн дол. США, що становить приблизно 298,9% світового ВВП.

Сучасна структура глобальної заборгованості свідчить про глибоку інтеграцію боргових відносин у всі сектори економіки. Нефінансовий корпоративний сектор (29,9%) – найбільша частка, що відображає високу залежність реального сектору від кредитних ресурсів. Державний сектор (29,0%) – стрімке зростання через фінансування антикризових програм та оборонних потреб. Фінансові організації (22,3%) – показник взаємозалежності всередині фінансової системи. Домогосподарства (18,8%) – сектор, що залишається найбільш вразливим до коливань відсоткових ставок. Динаміка глобального боргу за секторами (домогосподарства, нефінансові організації, державний, фінансові організації) за період 2014–2024 рр. представлена на рис. 12.1.

Така конфігурація свідчить про те, що механізм регулювання зовнішньої заборгованості сьогодні працює в умовах надвисокої чутливості системи до будь-яких змін у монетарному дизайні. Для забезпечення боргової безпеки держав у 2026 р. критично важливим є не лише контроль обсягів запозичень, а й управління якісним складом боргу та превентивне нівелювання шоків, що генеруються немонетарними чинниками.

Аналіз динаміки глобального боргу на межі 2025–2026 рр. демонструє вихід світової фінансової системи на новий історичний пік. Згідно з останніми даними *Global Debt Monitor* від Інституту міжнародних фінансів, станом на кінець 2025 р. сукупний світовий борг наблизився до позначки 346 трлн дол. США, що становить близько 310% глобального ВВП (рис. 11.1). У табл. 11.1 наведено деталізацію показників за секторами, що відображає структурні зрушення в капіталізації світової економіки.

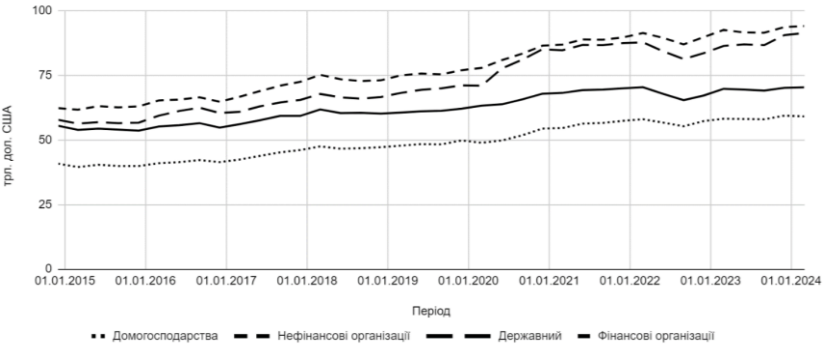


Рис. 11.1. Динаміка глобального боргу за секторами (домогосподарства, нефінансові організації, державний, фінансові організації) за період 2014 – 2024 рр., трлн. дол. США*

**Складено за: [8]*

У 2025 р. державний борг уперше в історії перетнув психологічну позначку в 100 трлн дол. США. Це зумовлено не лише фіскальними стимулами, а й зростанням витрат на обслуговування (відсоткових платежів), які в країнах OECD почали перевищувати витрати на оборону. Сектор нефінансових корпорацій демонструє стійке наближення до 100-трильйонної межі. Особливістю 2025–2026 рр. є «інвестиційний розрив»: поки технологічні гіганти акумулюють борг для розвитку штучного інтелекту (ШІ), традиційні галузі перебувають у стадії делевериджу (скорочення боргу). Понад 75% приросту глобального боргу у 2025 р. забезпечили розвинені ринки (США, Японія, Франція, Велика Британія). Водночас борг ринків, що

формуються, сягнув рекордних 115 трлн дол. США, причому Китай залишається лідером за обсягами корпоративних запозичень.

Зміцнення долара США у другій половині 2025 р. значно підвищило вартість обслуговування боргу для країн, що запозичували у валюті, але мають виторг у національних грошових одиницях (особливо в Латинській Америці та Східній Європі).

Таблиця 11.1

Секторальна динаміка глобального боргу (трлн дол. США)*

Сектор економіки	01.01.2025	01.01.2026	Зміна (%)	Характеристика тенденцій
Державний борг	92,1	102,4	+11,2	Основний драйвер зростання; дефіцити в США, Китаї та ЄС.
Нефінансові організації	94,5	99,8	+5,6	Активне запозичення в секторах ШІ та чистої енергетики.
Фінансовий сектор	71,8	74,2	+3,3	Помірне зростання на тлі жорсткіших умов банківського кредитування.
Домогосподарства	59,6	60,5	+1,5	Стримування попиту через високі відсоткові ставки за іпотекою.
УСЬОГО	**318,0**	**336,9**	**+5,9**	

**Розраховано за: [8]*

Варто наголосити, що станом на початок 2026 р. 40% суверенного та корпоративного боргу країн *OECD* потребує рефінансування протягом наступних 24 місяців. Це створює критичне навантаження на механізм регулювання зовнішньої заборгованості, оскільки нові запозичення залучаються під значно вищі ставки, ніж ті, що випускалися у 2018–2021 рр.

Динаміка співвідношення глобального боргу за секторами (домогосподарства, нефінансові організації, державний, фінансові організації) до ВВП за період 2014–2024 рр. репрезентована на рис. 11.2.

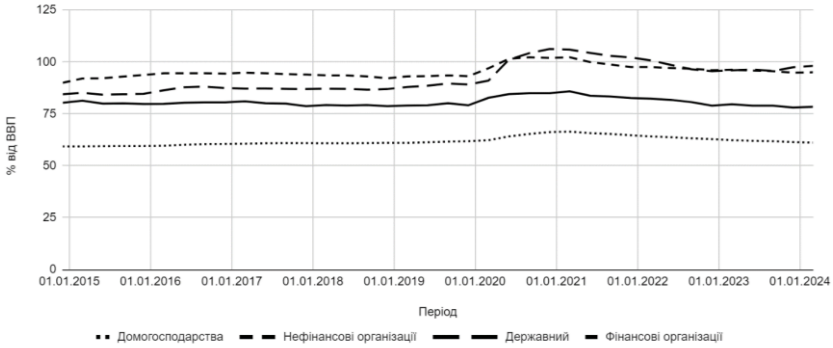


Рис. 11.2. Динаміка співвідношення глобального боргу за секторами (домогосподарства, нефінансові організації, державний, фінансові організації) до ВВП за період 2014 – 2024 рр., %*

**Складено за: [8]*

Період глобальної нестабільності, спровокований пандемією COVID-19 (з 2020 р.), став етапом безпрецедентного зростання світового боргового навантаження, яке перевищило сукупний обсяг світового ВВП. Аналіз статистичних даних МВФ свідчить про стрімку експансію запозичень у 2020 р.: загальний обсяг боргу зріс на 28%, сягнувши позначки 256% від глобального ВВП (рис. 11.3).

Подальша динаміка 2021 р. продемонструвала певну корекцію – загальносвітовий борг скоротився на 9 трлн дол. США, що еквівалентно зниженню на 10 відсоткових пунктів відносно ВВП. Водночас спостерігається суттєва асиметрія у темпах боргового розвантаження.

У країнах із розвиненою економікою процеси делевериджу (скорочення боргу) відбувалися інтенсивніше. В економіках, що розвиваються, темпи зниження заборгованості були значно повільнішими. У державному секторі цих країн рівень боргових зобов'язань стабілізувався на високих показниках пандемічного періоду, не виявивши тенденції до суттєвого скорочення.

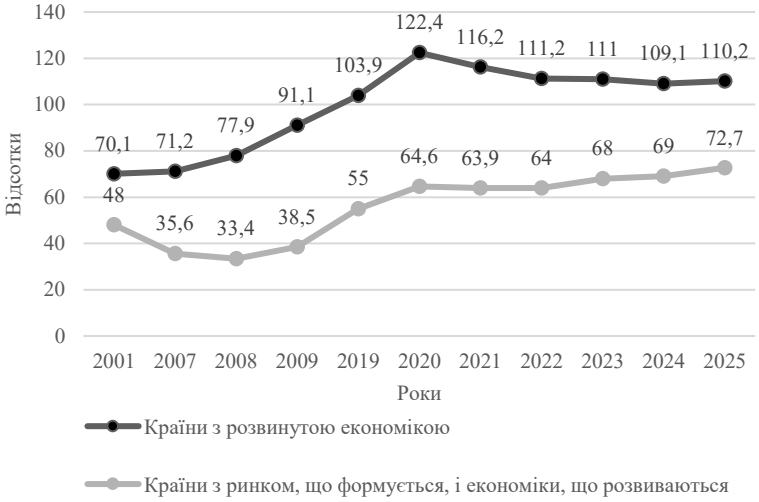


Рис. 12.2. Динаміка співвідношення державного боргу до ВВП за аналітичними групами країн (країни з розвинутою економікою; країни з ринком, що формується, і економіки, що розвиваються) за період 2001 – 2025 рр., %*

**Складено за: [9]*

Це підтверджує тезу про вищу вразливість країн із ринками, що формуються, до тривалих боргових шоків та обмеженість їхніх інструментів для швидкої фіскальної консолідації.

Попри найбільш стрімке скорочення за останні сім десятиліть, показники глобальної заборгованості у 2021 р. суттєво перевищували допандемічні значення. Згідно з оновленими даними МВФ, сукупний обсяг державного та приватного боргу знизився до 247% світового ВВП, що на 10 відсоткових пунктів менше за піковий показник 2020 р. Проте в абсолютних цифрах світовий борг продемонстрував помірне зростання, сягнувши рекордного рівня у 235 трлн дол. США. Основний внесок у деверіджинг (зменшення боргового навантаження) зробив приватний сектор, де зобов'язання домогосподарств та корпорацій скоротилися на 6 відсоткових пунктів – до 153% ВВП. Державний борг також продемонстрував динамічне падіння на 4 в. п., зупинившись на

позначці 96 % ВВП. Такі коливання пояснюються постковідним відновленням економіки та прискоренням інфляційних процесів. Водночас наприкінці 2021 р. глобальне боргове навантаження все ще на 19 % перевищувало рівень 2019 р., що створює довгострокові виклики для макроекономічної стабільності країн.

Дослідження продемонструвало гетерогенність боргової динаміки в розрізі різних груп країн (табл. 12.1). Найбільш виражена тенденція до зниження заборгованості спостерігалася в країнах з розвиненою економікою, де за підсумками 2023 р. як державний, так і приватний борг скоротився на 5 % ВВП. Цей показник нівелював майже третину аномального зростання, зафіксованого під час пандемічного шоку 2020 р.

На ринках, що розвиваються (поза межами Китаю), корекція боргових коефіцієнтів у 2023 р. дозволила компенсувати близько 60 % приросту пандемічного періоду, причому де Leveraging (скорочення боргового навантаження) у приватному секторі відбувалося випереджаючими темпами порівняно з державним. На противагу цьому, у країнах з низьким рівнем доходу у 2021 р. зафіксовано подальшу експансію заборгованості, детерміновану переважно зростанням приватного сектору.

Фундаментальними факторами, що зумовили глобальну волатильність боргових показників у 2020–2025 рр., стали:

1) волатильність реального виробництва: глибока рецесія 2020 р. спричинила механічне зростання частки боргу у ВВП, тоді як наступне динамічне відновлення економік у 2021 р. сприяло покращенню показників стійкості;

2) інфляційний тиск: різка зміна дефляційних тенденцій 2020 р. на високу інфляцію у 2021–2025 рр. призвела до суттєвого номінального зростання ВВП, що прискорило «вимивання» реальної вартості накопичених боргів;

3) бюджетна детермінанта: масштабні пакети антикризової підтримки 2020 р. трансформувалися у дефіцити бюджетів, які хоч і скоротилися протягом 2021–2025 рр., проте все ще перевищують допандемічні значення.

Досвід окремих держав підтверджує складність цих процесів. Так, у Бразилії, Канаді, Індії та США поєднання економічного зростання та інфляції забезпечило зниження боргового коефіцієнта на понад 10 в. п. ВВП. Водночас у Китаї та Німеччині спостерігалася протилежна тенденція: значні бюджетні дефіцити переважили позитивний ефект від зростання номінального ВВП, що призвело до подальшого накопичення державного боргу (табл. 11.2).

Таблиця 11.2

Динаміка співвідношення державного боргу до ВВП окремих країн світу за період 2001–2025 рр., %*

Країна	Роки								
	2001	2009	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Сполучені Штати Америки	53,1	86,6	108,1	132,0	125,0	120,0	122,1	122,3	125,0
Канада	81,5	81,8	90,2	118,2	113,5	107,4	107,1	111,3	113,9
Китай	24,6	34,6	60,4	70,1	71,8	77,1	83,6	88,3	96,3
Індія	80,1	72,8	75,0	88,4	83,5	81,7	82,7	81,6	81,4
Бразилія	67,3	64,7	81,7	96,0	88,9	83,9	86,7	87,3	91,4
Німеччина	58,2	73,2	59,6	68,8	69,0	66,1	64,3	63,5	64,4
Франція	58,3	83,0	97,4	114,7	113,0	111,8	110,6	113,1	116,5
Велика Британія	35,0	64,9	85,7	105,8	105,2	100,4	101,1	101,2	103,4
Польща	37,1	49,8	45,7	57,2	53,6	49,3	50,8	55,3	60,0
Україна	36,7	35,4	50,6	60,5	48,9	78,4	82,9	89,7	108,6

**Розраховано за: [9]*

Аналізуючи динаміку співвідношення державного боргу до ВВП (2001–2025 рр.) можемо зробити наступні висновки. Для більшості розвинених країн, з високим рівнем боргового навантаження (G7), пандемічний 2020 р. став точкою екстремального зростання заборгованості. США продемонстрували стрибок з 108,1% у 2019 р. до 132,0% у 2020 р. Після нетривалого зниження у 2022 р. (120,0%), спостерігається тенденція до нового зростання – 125,0% у 2025 р. Франція та Велика Британія стабілізували борг на рівні понад 100% ВВП. При цьому Франція демонструє висхідний тренд наприкінці прогнозного періоду (116,5% у 2025 р.). Німеччина традиційно демонструє найбільш стриману фіскальну політику. Попри пік у 2021 р.

(69,0%), країна поступово повертається до рівня нижче 65%, що є унікальним показником серед великих розвинених економік.

Китай демонструє найбільш стійку та тривожну динаміку накопичення боргу. Якщо у 2001 р. показник складав лише 24,6%, то в 2025 р. він виріс до рівня 96,3%. Це майже чотирикратне зростання свідчить про активне використання державних запозичень для стимулювання економіки, що зближує структуру ризиків Китаю з розвиненими країнами.

Група країн «ринки, що формуються» (Бразилія, Індія, Польща) демонструють таку тенденцію. Бразилія та Індія утримують стабільно високий борг у межах 80-90%. Бразилія після тимчасового падіння у 2022 р. знову повертається до зростання (91,4% у 2025 р.). Польща демонструє помірне зростання. Після зниження до 49,3% у 2022 р., прогнозується зростання до 60,0% у 2025 р., що відповідає граничному значенню за Маастрихтськими критеріями.

Україна демонструє найбільш нелінійну динаміку, зумовлену геополітичними та військовими чинниками. Довоєнна стабільність: у 2001–2009 рр. борг коливався в межах 35–37%. Військовий шок: у 2022 р. борг зріс до 78,4% (з 48,9% у 2021 р.), а у 2023 р. – до 82,9%. На 2025 р. прогнозується зростання до 108,6% ВВП. Це переводить Україну з групи країн із помірним боргом до категорії країн із надвисоким борговим навантаженням, що перевищує показники Німеччини, Великої Британії та Китаю.

Різниця між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, за рівнем боргу поступово стирається. Якщо для США та Франції борг є інструментом підтримки статусу, то для України зростання боргу понад 100% у 2025 р. є викликом для національної фінансової безпеки, що вимагає радикальних механізмів реструктуризації. Приклади Бразилії та Індії показують, що інфляція лише тимчасово знижує показник боргу (як це було у 2021–2022 рр.), але без структурних реформ тренд на зростання відновлюється.

Порівняльний аналіз боргової стійкості України у контексті глобальних трендів (2001–2025 рр.) дає можливість назвати ключові закономірності трансформації боргових стратегій держав.

1. Конвергенція боргових моделей України та розвинених країн.

Найбільш вираженою тенденцією є різка зміна боргового профілю України. Якщо у період 2001–2021 рр. Україна зберігала помірну заборгованість (в середньому 35–50% ВВП), порівнянну з показниками Польщі чи Німеччини, військовий шок 2022 р. кардинально змінив ситуацію. Прогнозований показник України на 2025 р. (108,6%) фактично виводить країну в один ряд із лідерами «Великої сімки» – Великобританією (103,4%) та Францією (116,5%). Примітно, що боргове навантаження України у 2025 р., згідно з прогнозом, перевищить аналогічні показники Німеччини (64,4%) майже у 1,7 разу та Польщі (60,0%) у 1,8 разу.

2. Специфіка боргової експансії у країнах із різним рівнем інституційного розвитку. Аналіз даних дозволяє класифікувати країни за характером управління заборгованістю.

Модель «фіскального домінування» (США, Франція) характеризується стабільно високими показниками (понад 120% для США). Зростання боргу тут є інструментом глобального економічного впливу.

Азіатська модель експансії (Китай) демонструє найбільш агресивну динаміку – від 24,6% у 2001 р. до 96,3% у 2025 р. Це свідчить про перехід Китаю до моделі зростання, що стимулюється державними запозиченнями.

Модель фіскальної дисципліни (Німеччина, Польща). Навіть в умовах глобальних криз ці країни утримують борг у межах або близько до Маастрихтських критеріїв (60% ВВП), що забезпечує більш високу макроекономічну стійкість.

3. Фактори боргової волатильності 2020–2025 рр.

Наведені дані наочно ілюструють вплив пандемічного та геополітичних шоків. Пандемічний пік (2020 р.): став історичним максимумом для США (132%) та Канади (118,2%). Ефект інфляційної корекції (2021–2022 рр.) у країнах, як Бразилія (падіння з 96,0% до 83,9%) та Індія, спостерігалося тимчасове зниження боргового коефіцієнта, зумовлене зростанням номінального ВВП під впливом інфляції. Відновлення зростання (2024–2025 рр.): прогнози вказують на те, що ефект інфляційного «вимивання» боргу вичерпано, і більшість

країн (США, Китай, Франція, Україна) повертаються до траєкторії накопичення заборгованості.

Аналіз даних таблиці 11.2 підтверджує гіпотезу про те, що для України у 2026 р. головною проблемою є не лише обсяг боргу, а й швидкість його накопичення (зростання більш ніж у 2 рази за 4 роки). На відміну від розвинених країн, що мають статус резервних валют, українська боргова модель вимагає запровадження більш жорстких механізмів регулювання, щоб уникнути ризику неплатоспроможності при досягненні психологічної позначки у 100% ВВП.

11.2. Концептуальні засади «Смарт-регулювання» та інноваційні механізми відновлення боргової стійкості

Сучасна архітектура регулювання державних запозичень зазнає фундаментальної трансформації, що зумовлено переходом світової економіки до «нової макроекономічної реальності». Аналіз динаміки державного боргу за період 2001–2025 рр. (табл. 11.2) свідчить про глибоку дивергенцію боргових траєкторій, яка вимагає адаптивного підходу до механізмів фінансової безпеки.

В основі сучасного механізму регулювання боргу лежить протистояння двох парадигм:

1. Концепція «боргового обтяження» П. Кругмана стверджує, що за умови високих відсоткових ставок обслуговування боргу витісняє продуктивні інвестиції, створюючи негативний стимул для економічного зростання.

2. Парадигма ($r < g$) О. Бланшара: обґрунтовує можливість безпечного утримання високих рівнів заборгованості, якщо темпи зростання ВВП (g) перевищують реальну відсоткову ставку (r).

Проте аналіз статистичних даних підтверджує, що застосування цих теорій суттєво різниться залежно від типу економіки. Згідно з наведеними даними (табл. 12.2), можна виділити три специфічні моделі розвитку заборгованості:

1. Модель розвинених країн (США, Франція): характеризується «борговим стрибком» під час пандемії (до 122,4% ВВП у 2020 р.) з

подальшою стабілізацією на рівні 110–125%. Тут механізм регулювання спирається на довіру інвесторів та статус резервних валют.

2. Модель наздоганяючого зростання (Китай): демонструє найвищу швидкість накопичення боргу – від 24,6% у 2001 р. до прогнозних 96,3% у 2025 р. Це підтверджує застереження Б. Ейхенгріна про ризики швидкої кредитної експансії у країнах, що трансформуються.

3. Українська модель «військового шоку»: Україна демонструє найбільш радикальну зміну профілю – від стабільних 35–50% ВВП до критичних 108,6% у 2025 р.

Для країн у стані війни ключовим є не лише обсяг, а й структура ризиків. Емпіричні дані підтверджують три основні фактори впливу на показники боргу в 2020–2025 рр.:

1. Циклічність динаміки ВВП: рецесія 2020 р. спричинила різкий «статистичний» стрибок боргових коефіцієнтів.

2. Інфляційне вимивання: у 2021–2022 рр. висока інфляція дозволила Бразилії та США тимчасово знизити відносний рівень боргу.

3. Інституційні обмеження: небезпека «фіскальної домінації», коли потреби бюджету починають диктувати умови монетарній політиці, що особливо актуально для прогнозного періоду 2025–2026 рр.

Синтез теоретичних розробок та проведений аналіз дозволяють стверджувати, що для України механізм регулювання заборгованості має трансформуватися з простого моніторингу лімітів у систему активного управління ризиками. Враховуючи прогнозний рівень боргу у 108,6% ВВП, пріоритетом стає не просто скорочення дефіциту, а забезпечення випереджаючих темпів економічного зростання (g) над вартістю капіталу (r), що є єдиним шляхом до відновлення довгострокової боргової стійкості.

Динаміка державних запозичень у 2021–2023 рр. визначалася складною взаємодією відновлення економічної активності та інфляційних процесів. Постпандемічне пожвавлення сприяло зниженню боргового навантаження на 2,0–3,5% ВВП, причому цей ефект був найбільш відчутним у розвинених країнах. Водночас інфляційна складова забезпечила скорочення показників на 1,5–3,0 в. п., що особливо проявилося на ринках, які розвиваються. Проте фіскальна

експансія та дефіцити бюджетів частково нівелювали ці позитивні зрушення, спричинивши зростання боргу в середньому на 4,5% ВВП.

Ризики «інфляційного деверіджингу» та погіршення кон'юнктури. Полегшення боргового тягаря за рахунок «інфляційних сюрпризів» має тимчасовий характер. Тривала інфляція неминуче призводить до:

– зростання видаткової частини бюджету: зокрема через індексацію соціальних виплат та заробітних плат;

– підвищення вартості запозичень: інвестори закладають вищу інфляційну премію в дохідність облігацій, що здорожує обслуговування боргу;

– зниження довіри: ринки облігацій демонструють підвищену чутливість до слабких макроекономічних показників та обмежених фіскальних резервів.

Криза ліквідності в країнах із низьким рівнем доходу. Найбільш вразливою групою виявилися країни з низьким рівнем доходу, де витрати на обслуговування заборгованості зросли вдвічі порівняно з минулим десятиліттям – з 6% до приблизно 14% ВВП на кінець 2023 р. [10]. Прогнозований обсяг викупу боргу в найближчій перспективі сягає 60 млрд дол. США, що втричі перевищує середні показники 2010–2020 рр. Відсутність дієвих заходів щодо врегулювання цього тиску на ліквідність загрожує переростанням у системну кризу платоспроможності, що зупинить економічне зростання та поглибить бідність.

Для запобігання дефолтам та створення фіскального простору міжнародні фінансові інституції пропонують трикомпонентний підхід:

1) мобілізація ендогенних ресурсів: активізація внутрішнього потенціалу через реформи управління, боротьбу з корупцією та розвиток локальних фінансових ринків для спрямування заощаджень на продуктивні цілі;

2) посилення міжнародної підтримки: розширення пільгового фінансування та грантових програм. Зокрема, у 2025 р. ключову роль відіграють проєкти Асоціації міжнародного розвитку (IDA) Світового банку та Цільового фонду МВФ щодо скорочення бідності та зростання (PRGT) [11; 12];

3) оптимізація боргового тягаря: впровадження механізмів рефінансування на доступних умовах, а також операцій з управління пасивами, таких як «свопи боргів на розвиток».

Впровадження цих заходів дозволить урядам знизити інфляційний тиск та зменшити боргову вразливість, забезпечивши умови для інклюзивного відновлення та адаптації до глобальних викликів, зокрема зміни клімату.

Концепція «Смарт-регулювання боргової стійкості» базується на інтегрованому підході, де управління державними фінансами переходить від пасивного накопичення зобов'язань до проактивного маневрування ресурсами в умовах «нової макроекономічної реальності». Це система, яка поєднує фіскальну дисципліну з гнучкими інструментами міжнародної підтримки та активною мобілізацією внутрішнього потенціалу (табл.11.3).

Згідно з методологією МВФ та Світового банку, така концепція структурується навколо трьох фундаментальних компонентів:

1. *Ендогенна стійкість: мобілізація внутрішніх ресурсів*.

Центральним елементом смарт-регулювання є здатність держави самостійно генерувати фіскальний простір. Стимулювання зростання: уряди мають реалізувати послідовні реформи для прискорення економічної динаміки та створення робочих місць. Інституційна прозорість: смарт-регулювання передбачає зміцнення державного управління та безкомпромісну боротьбу з корупцією як передумову довіри інвесторів. Фіскальна ефективність: необхідно підвищувати якість державних витрат та розширювати податкову базу без пригнічення бізнес-активності. Розвиток внутрішніх ринків: спрямування внутрішніх заощаджень на продуктивне використання дозволяє зменшити залежність від зовнішньої волатильності.

2. *Синергія міжнародної підтримки*.

Смарт-підхід передбачає не просто отримання позик, а стратегічне використання пільгових інструментів для нівелювання шоків ліквідності. Пільгове фінансування: використання ресурсів Асоціації міжнародного розвитку (IDA) дозволяє отримувати гранти та позики під низькі відсотки. Спеціалізовані фонди: програми *PRGT (Poverty Reduction and Growth Trust)* МВФ спрямовані на підтримку

найуразливіших країн, допомагаючи їм інвестувати у майбутнє зростання. Позитивні чисті потоки: важливим елементом є забезпечення того, щоб обсяг нової допомоги перевищував витрати на обслуговування існуючого боргу.

3. *Динамічне управління пасивами*.

Замість статичного очікування термінів погашення, смарт-регулювання використовує сучасні фінансові операції. Управління ліквідністю: вчасне врегулювання тиску на державні фінанси запобігає перетворенню дефіциту ліквідності на кризу платоспроможності. Обмін боргів на розвиток: впровадження механізмів викупу боргу або його обміну на інвестиції у сталий розвиток та екологічні проєкти. Багатостороння підтримка: залучення приватного сектору до рефінансування існуючих зобов'язань на доступних, пільгових умовах.

Таблиця 11.3

Порівняльна характеристика традиційного та смарт-регулювання боргової стійкості*

Параметр	Традиційне регулювання	Смарт-регулювання
Ціль	Утримання ліміту (напр. 60% ВВП)	Забезпечення стійкості за будь-якого обсягу
Реакція	Реактивна (після настання кризи)	Проактивна (попередження кризи ліквідності)
Інфляція	Сприймається як загроза	Використовується для корекції боргових коефіцієнтів
Витрати на борг	Вважаються неминучими	Оптимізуються через гранти та PRGT

** Розроблено автором*

Впровадження цієї концепції є критичним, оскільки сьогодні країни з низьким рівнем доходу витрачають на обслуговування боргів близько 14% ВВП (проти 6% десять років тому). Обсяг виплат за боргами у найближчій перспективі досягне 60 млрд дол. США, що потребує негайного розширення фіскального простору. Смарт-регулювання дозволяє перетворити поточний тиск на державні фінанси у джерело інвестицій для сталого та інклюзивного зростання.

Концепція «Інституційної де-домінації» виникає як критична відповідь на класичну пастку «фіскальної домінації». Якщо фіскальна

домінація – це стан, коли монетарна політика стає «заручником» потреб бюджету (центральний банк змушений тримати низькі ставки або друкувати гроші для фінансування боргу), то де-домінація – це процес відновлення інституційної рівноваги. В основі цієї концепції лежить ідея, що стабільність боргу неможлива без чіткого розмежування сфер відповідальності між Урядом та Центральним банком.

Це перший і найважливіший крок. Де-домінація передбачає, що цінова стабільність (таргетування інфляції) має пріоритет над мінімізацією вартості обслуговування державного боргу. Центральний банк повинен мати право підвищувати відсоткові ставки для боротьби з інфляцією, навіть якщо це збільшує витрати бюджету на виплату купонів за облігаціями.

Впровадження «жорстких» фіскальних правил. Щоб монетарна влада могла бути незалежною, фіскальна влада має бути самообмеженою. Законодавче закріплення граничного дефіциту бюджету та обсягу запозичень, які не можуть бути переглянуті в ручному режимі. Це створює «захисний екран» від політичного тиску на бюджет. Ринкова дисципліна фінансування, де-домінація заперечує будь-які форми прямої або прихованої монетизації боргу. Держава має позичати виключно на відкритому ринку у приватних інвесторів (внутрішніх та зовнішніх) за ринковими ставками. Це змушує уряд бути ефективним, оскільки ринок «карає» за надмірні борги високими відсотками, на відміну від «дешевого» друкарського верстата.

Де-домінація не означає ізоляцію. Вона передбачає створення прозорих механізмів взаємодії. Спільне прогнозування макропоказників, де Уряд і ЦБ узгоджують очікування, але приймають рішення автономно. Це запобігає ситуації, коли «права рука не знає, що робить ліва», що часто призводить до інфляційних спіралей.

В умовах воєнного стану Україна вимушено перебувала у стані часткової фіскальної домінації (через необхідність фінансування критичних видатків). Перехід до інституційної де-домінації є головною умовою вступу до ЄС та отримання довгострокових інвестицій. Відмова від емісійного фінансування: повне припинення викупу ОВДП Національним банком. Посилення ролі Рахункової палати: створення реального нагляду за ефективністю використання кожної запозиченої

гривні. Трансформація боргової стратегії: перехід від «латання дірок» до стратегічного планування, де борг стимулює розвиток (через інвестиційні проєкти), а не лише покриває поточне споживання.

Механізм '*Debt-for-Reconstruction Swaps*' (свопи «борг на відбудову») є інноваційним інструментом фінансового інжинірингу, що дозволяє конвертувати частину зовнішнього державного боргу в цільові інвестиції у відновлення інфраструктури, економіки або соціальної сфери. Це логічне продовження класичних '*Debt-for-Nature Swaps*' (борг в обмін на природу), адаптованих до умов посткризового або повоєнного відновлення. Основна ідея полягає в тому, що кредитор погоджується анулювати частину боргових зобов'язань або знизити вартість їх обслуговування за умови, що вивільнені кошти будуть спрямовані дебітором у спеціальний Фонд відбудови (Reconstruction Fund) для реалізації конкретних проєктів. Кредитор (держава або комерційний банк) погоджується списати частину номінального боргу або продати його третій стороні (наприклад, МФО) з великим дисконтом. Дебітор (Україна) замість того, щоб виплачувати валюту за кордон, вносить еквівалентну суму (часто в національній валюті) у спеціальний цільовий фонд. Кошти фонду спрямовуються на фінансування об'єктів критичної інфраструктури, енергетики або житла під жорстким наглядом міжнародних аудиторів. У табл. 11.4 наведена структура учасників та їхні інтереси в регулюванні боргу.

Таблиця 11.4

Структура учасників та їхні інтереси в регулюванні боргу*

Учасник	Роль у механізмі	Основний інтерес
Країна-дебітор	Реалізує проєкти відбудови	Зменшення валютного тиску та фіскального дефіциту.
Кредитор	Списує або реструктуризує борг	Реалізація геополітичних цілей, стабілізація регіону.
Донор/Гарант (МФО)	Надає технічну допомогу або гарантії	Гарантування цільового використання коштів.
Виконавці	Підрядні організації	Отримання стабільного фінансування для відбудови.

**Розроблено автором*

Основними перевагами ‘*Debt-for-Reconstruction Swaps*’ для України є:

1) збереження золотовалютних резервів: замість відтоку валюти з країни для погашення відсотків, капітал залишається всередині економіки;

2) мультиплікативний ефект: кожна гривня, не сплачена як борг, а інвестована в будівництво мосту чи заводу, створює робочі місця та генерує податки;

3) зниження політичних ризиків: для західних платників податків такий механізм виглядає привабливіше, ніж просто «надання грошей», оскільки кошти йдуть на конкретні, видимі результати;

4) екологічний складник (*Green Recovery*): свопи можуть бути прив'язані до стандартів «зеленого» відновлення, що відкриває доступ до ринку ESG-інвестицій.

Щоб цей механізм не перетворився на чергову схему накопичення неефективних витрат, він має базуватися на принципах «смарт-регулювання»:

1) інституційна прозорість: створення незалежних наглядових рад над фондами відбудови;

2) верифікація результатів: кредитор має бачити чіткі KPI (наприклад, кількість відремонтованих км доріг або відновлених МВт потужності).

3) уникнення інфляції: якщо конвертація боргу в гривню буде надто масштабною та різкою, це може створити надлишковий тиск на грошову масу (тут вступає в дію концепція «де-домінації», де ЦБ контролює рівень ліквідності).

Якщо Україна зможе домовитися про своп хоча б на 5–10 млрд дол. США (що становить лише частку від загального боргу), це дозволить профінансувати повне відновлення енергосистеми без додаткових зовнішніх запозичень, одночасно покращуючи кредитний рейтинг країни».

Цифрова прозорість та *FinTech*-моніторинг боргових потоків – це технологічне ядро концепції «Смарт-регулювання», яке перетворює управління державним боргом із закритого бюрократичного процесу на динамічну, відкриту та високотехнологічну систему.

В умовах України 2026 р. цей механізм є критичним для забезпечення довіри міжнародних донорів (МВФ, Світового банку) та інвесторів, оскільки він дозволяє відстежувати кожну запозичену одиницю валюти в режимі реального часу.

Основні компоненти та інструменти концепції:

1. Блокчейн-технології та *DLT (Distributed Ledger Technology).* Використання розподіленого реєстру для обліку державних зобов'язань та цільового використання коштів. Смарт-контракти: автоматизація виплат за купонами та погашення тіла боргу при настанні певних умов. Це мінімізує людський фактор та технічні дефолти. Токенізація боргу: можливість випуску державних облігацій (ОВДП) у цифровій формі, що розширює коло інвесторів до роздрібних користувачів через мобільні застосунки (на кшталт інтеграції з «Дією»);

2. Предиктивна аналітика на основі ШІ *(AI & Big Data). FinTech*-моніторинг не просто фіксує витрати, а прогнозує майбутні ризики. Системи раннього попередження (*Early Warning Systems*): алгоритми аналізують тисячі макроекономічних показників та ринкових сигналів, щоб попередити уряд про загрозу кризи ліквідності за 6–12 місяців до її настання. Стрес-тестування в реальному часі: моделювання впливу зміни відсоткових ставок або валютних коливань на графік виплат миттєво, а не раз на квартал;

3. Екосистема «*Open Data Debt Portal*». Цифрова прозорість передбачає створення публічних дашбордів, де кожен громадянин або аналітик може бачити: джерела запозичень (від кого, під який відсоток і на який термін залучено кошти; цільове використання (візуалізація того, як запозичені кошти розподіляються між проєктами відбудови (наприклад, інтеграція з картою відновлення інфраструктури); вартість обслуговування (скільки бюджетних коштів іде на відсотки щохвилини).

Цифровізація є потужним інструментом інституційної де-домінації, оскільки: унеможливлює приховану емісію, а саме громадськість та міжнародні партнери миттєво бачать будь-які спроби непрямого викупу боргу центральним банком; знижує корупційні ризики (гроші, що мають «цифровий слід», значно складніше переспрямувати на нецільові потреби); зменшує ризикову премію (*yield spread*), тобто висока прозорість автоматично підвищує кредитний

рейтинг країни. Інвестори готові позичати під менший відсоток, якщо вони бачать повну картину потоків.

Основні етапи практичної реалізація концепції «Борговий нагляд 2.0».

Етап 1. Інтеграція ІТ-систем Міністерства фінансів, Казначейства та НБУ в єдину аналітичну платформу.

Етап 2. Запуск API для автоматичного обміну даними з міжнародними фінансовими інституціями (МВФ, Світовий банк).

Етап 3. Впровадження інструментів «цифрового аудиту», де незалежні аудитори мають доступ до транзакцій у режимі '*read-only*' через блокчейн-експлорери.

Цифрова прозорість перетворює державний борг із джерела макроекономічної тривоги на об'єкт точного інженерного управління. Використання ШІ та блокчейн-моніторингу створює інституційне підґрунтя, за якого фіскальна влада стає підзвітною не лише закону, а й технологічному алгоритму, що є найвищим проявом смарт-регулювання у XXI столітті.

Проведений аналіз трансформації структури та механізмів регулювання державного боргу в умовах безпрецедентних глобальних шоків та воєнного стану дозволяє сформулювати цілісну концепцію відновлення боргової стійкості. Традиційні підходи до оцінки боргу, засновані на жорстких кількісних лімітах (зокрема Маастрихтських критеріях), вичерпали свою ефективність у «новій макроекономічній реальності». Для країн із перехідною економікою та країн у стані конфлікту, як-от Україна, критичним є не стільки номінальний обсяг боргу, скільки співвідношення вартості його обслуговування до темпів економічного зростання. Станом на 2026 р. Україна опинилася перед історичним вибором: залишитися в пастці хронічної заборгованості або стати світовим кейсом успішної трансформації боргового тягаря в капітал відновлення. Реалізація запропонованої стратегії дозволить до 2030 р. стабілізувати борг на рівні, що не пригнічує інвестиційну активність, та забезпечити інституційну готовність країни до членства в Європейському Союзі. Борг не повинен бути вироком для майбутніх поколінь; за умов інтелектуального управління він має стати фундаментом для суверенної економічної потужності.

Список використаної літератури

1. Eggertsson G. B., Krugman P. Debt, Deleveraging, and the Liquidity Trap: A Fisher-Minsky-Koo Approach. *The Quarterly Journal of Economics*. 2012. Vol. 127, no. 3. P. 1469–1513. https://doi.org/10.1093/qje/qjs023
2. Reinhart C. M., Rogoff K. S. This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly. Princeton : Princeton University Press, 2009. 463 p.
3. Козюк В. В. Оптимальний рівень боргового навантаження: глобальні макрофінансові зрушення та швидкоплинні очікування. *Фінанси України*. 2012. № 1. С. 78–93.
4. Вахненко Т. П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин. К.: Фенікс, 2006. 536 с.
5. Stiglitz J. E. The Road to Freedom: Economics and the Good Society. New York : Allen Lane, 2023. 384 p.
6. Eichengreen B. In Defense of Public Debt. New York : Oxford University Press, 2022. 296 p.
7. Blanchard O. Public Debt and Low Interest Rates. The American Economic Review. 2019. Vol. 109, No. 4. P. 1197–1229. URL: https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.109.4.1197
8. Global Debt Monitor. The Institute of International Finance. URL: https://www.iif.com/Products/Sustainable-Debt-Monitor
9. World Economic Outlook (October 2025). IMF. URL: https://www.imf.org/external/datamapper/GGXWDG_NGDP@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD)
10. Pazarbasiogluis C., Saavedra P. Now Is the Time to Help Countries Faced with Liquidity Challenges. IMF Blog. 2024, August 1. URL: https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2024/08/01/now-is-the-time-to-help-countries-faced-with-liquidity-challenges
11. International Development Association. World Bank Group. Road to IDA21. URL: https://ida.worldbank.org/en/replenishments/road-to-IDA21
12. Poverty Redustion And Growth Trust. IMF. URL: https://www.imf.org/en/Topics/PRGT

Глава 12
Компетентнісна перебудова МСП як механізм посткризового розвитку та інтеграції України у стратегічні сектори ЄС
(О. К. Незгода)

Після початку повномасштабної війни 2022 р. Україна опинилася в умовах тотального структурного шоку, який радикально трансформував соціально-економічне середовище країни.

Згідно зі звітом Програми розвитку ООН (*UNDP*) «Підтримка України», мікро-, малі та середні підприємства (ММСП) є основою економіки України, оскільки складають 99,98 % усіх суб'єктів господарювання, забезпечують 74 % робочих місць та створюють 64 % доданої вартості [23, с.3].

Хоча МСП зазнали значних втрат через руйнування інфраструктури, окупацію, водночас вони проявили ознаки адаптивності, гнучкості та здатності до відновлення. Тому особливої уваги, на нашу думку, набуває питання механізму відновлення МСП в посткризових умовах, що включає перебудову бізнесу на основі освоєння нових компетенцій, співпраці та інтеграції в стратегічно важливі для ЄС сектори економіки.

У цій главі досліджується компетентнісна трансформація МСП, як механізм кризового та посткризового відновлення бізнесу, шляхом розвитку нових знань, навичок і організаційних практик. Саме ці заходи зможуть забезпечити локальне економічне відновлення, та створити умови інтеграції України до інноваційної архітектури європейської економіки.

Наукова новизна нашого дослідження полягає в поєднанні сучасних підходів теорії динамічних спроможностей з прикладною моделлю кризової компетентнісної перебудови МСП, адаптованою до умов в Україні.

В результаті дослідження сформовано рекомендаційні заходи з урахуванням польського та хорватського досвіду щодо відновлення роботи українських МСП.

В умовах системних воєнних руйнувань, традиційні інструменти відновлення бізнесу, до яких належать: фінансова підтримка, релокація, інфраструктурна реконструкція, є недостатніми без глибокої внутрішньої трансформації підприємств. Тож постає питання: чи може компетентнісна перебудова МСП стати ключовим механізмом не лише виживання, а й стратегічної інтеграції до європейських високотехнологічних ланцюгів створення вартості (*GVC*)?

Або ж які саме типи компетенцій (технологічні, організаційні, управлінські, міжнародні) є критичними для МСП в умовах воєнної деструкції?

Метою дослідження є обґрунтування та розробка моделі кризової й посткризової компетентнісної перебудови українських підприємств на основі систематизації сучасних теоретичних підходів стратегічного менеджменту, аналізу стратегічних галузей ЄС та узагальнення міжнародного досвіду (Польща, Хорватія).

13.1. Компетентнісний підхід у розвитку МСП: сучасні теоретичні засади

Класичні підходи стратегічного менеджменту (табл. 12.1) тривалий час фокусувалися на зовнішньому позиціонуванні з фокусом на галузі, конкурентних перевагах та бар'єрах. Однак із кінця 1950-х і особливо з 1980–1990-х рр. відбувається зміна фокусу на дослідження внутрішніх джерел компанії. Тож ключовими ресурсами компанії починають

виступати капітал, технології, організаційні здібності до навчання, адаптації та трансформації.

Витоки такого бачення часто пов'язують із працею *E. Penrose*, в якій компанія, як організація, зростає завдяки накопиченню управлінського досвіду та розвитку власних ресурсівання [18].

Якщо конкурентна перевага компанії згідно ресурсної теорії (RBV) базувалася на цінності ресурсів для компанії, то концепція динамічних спроможностей (*dynamic capabilities – DC*) у ключовій праці *Teece D. J., Pisano G., Shuen A*. сформулювала протилежне бачення ресурсної концепції, з урахування турбулентних умов у зовнішньому середовищі [19].

Теорія динамічних спроможностей пояснює здатність підприємств відчувати зміни у зовнішньому середовищі (*sensing*), захоплювати можливості (*seizing*) і перебудовувати свої внутрішні ресурси (*transforming*) відповідно до нових умов [19]. Тобто акцент переноситься з «володіння ресурсами» на здатність змінювати ресурсну базу. Важливий внесок цієї теорії полягає у відокремленні операційних (звичайних) спроможностей і динамічних (те, як компанія змінює те, що робить добре).

Згідно з підходом *Eisenhardt і Martin*, динамічні спроможності часто проявляються як відносно впізнавані «*best practices*», але їхня цінність визначається швидкістю, вчасністю та узгодженістю застосування [5].

. Згідно табл. 12.1, серед системних обмежень класичних підходів стратегічного менеджменту є фірмоцентричність, оскільки в більшості випадків дослідники фокусуються на дослідженні внутрішнього середовища компанії та недооцінюють вплив зовнішнього середовища та обмеження в часі. Що це значить? Компетентнісна перебудова компаній характеризується довготерміновими процесами, оскільки за своєю природою компетенції мають кумулятивний характер; їх досить складно швидко змінити, не враховуючи внутрішні механізми.

Нові компетенції часто вимагають нових знань, інвестицій, доступу до нових ринків. Проте компетенції, які правильно сформовані та інтегровані в роботу компанії, можуть забезпечити бізнес конкурентними перевагами, адаптивністю та гнучкістю під час кризових явищ.

Таблиця 12.1

Класичні теорії стратегічного менеджменту, що впливають на формування компетенцій компаній*

Концептуальна школа	Основний принцип	Теоретичні обмеження та недоліки
Ресурсна концепція (Resource-Based View) [10,18, 20]	Конкурентні переваги компанії забезпечуються наявністю унікальних ресурсів	–статичність концепції, без урахування швидких змін зовнішнього середовища; –приділена недостатня увага ролі процесів, а саме механізмам формування ресурсів; –обмежена операціоналізація
Динамічні спроможності (Dynamic Capabilities,) [5, 19]	Здатність компанії адаптуватися, переконфігурувати власні ресурси, оновлювати компетенції у відповідь на зміни середовища.	–складність у кількісному вимірюванні динамічних спроможностей компанії –концептуальна розмитість, без чіткого визначення звичайних та динамічних спроможностей –недостатня увага приділяється ролі середовища і держави, оскільки основний фокус на компанії
Еволюційна теорія [15]	Компанія аналізується як «система рутинних дій», а навчання – як еволюційний процес; адаптація відбувається через відбір та закріплення практик.	–теорія добре описує еволюційний процес розвитку компанії, але не має конкретних практичних рекомендацій, що ускладнює її імплементацію на практиці;
Організаційне навчання та спроможність до засвоєння знань [1]	Навчання розглядається, як продуктивна здатність компанії і теорія фокусується на механізмах навчання, накопиченні та безпосередньому застосуванні знань.	–переоцінка ролі знань в розвитку компетентнісної моделі розвитку підприємства; – складність вимірювання
Знаннєва перспектива створення знань (Knowledge-Based View, KBV) / [10]	Знання як головний стратегічний ресурс компанії; організація ототожнюється з «машиною» створення та інтеграції знань.	–у ситуаціях системної деструкції знання можуть бути другорядними порівняно з фізичною безпекою або доступом до ресурсів –не достатня увага приділена ролі інституцій, бар'єрів та політичних ризиків

**Складено автором за [1;5;10;18;18;19;20]*

Серед сучасних концепцій, які розвивають компетентнісний підхід до розвитку МСП, що сформувалися та продовжують формуватися, можна віднести: підприємницьку екосистему (*Entrepreneurial Ecosystem Theory*), стратегічну гнучкість (*Strategic Agility*), життєвий цикл формування спроможностей та їх реконфігурація (*Capability Lifecycles and Capability Reconfiguration* [13,14] та *Competence-Based View*).

На нашу думку, саме в умовах викликів, з якими стикнулися українські компанії, здійснюючи релокацію та продовжуючи свою операційну діяльність, важливого значення набувають питання стосовно відновлення діяльності бізнесу та формування нових можливостей.

В своїй роботі *Ireland R*. обґрунтовує компетентнісну перебудову через поєднання двох аспектів: створення можливостей та оркестрацію стратегічних ресурсів (*resource orchestration*) компанії. *Helfat C*. наголошує на тому, що важливого значення набувають стратегічне бачення, соціальний капітал та когнітивна спроможність управлінця [14]. Також варто розуміти, що в наш час компанії не можуть розвивати свої компетенції ізольовано від інших учасників ринку, оскільки на розвиток компанії впливають: регіональна політика, політика держави на національному та міжнародному рівнях, а також фінансування.

Яскравим прикладом на підтвердження попередньої тези є те, що з 2014 р. українські МСП були вимушені шукати нові ринки збуту власної продукції, оскільки до цього більшість продукції експортувалася в країни СНД, і левова частка продукції надходила в Росію. Тож, така переорієнтація українських компаній на європейський ринок продемонструвала основний принцип концепції навчання через експортну діяльність (*learning by exporting*). Суть даної концепції полягає в тому, що експорт може стимулювати компанії до інноваційної активності, і призводить до внутрішньої трансформації знань та технологій бізнесу.

Вихід на міжнародний ринок означає взаємодію з клієнтами, партнерами та конкурентами, які функціонують у середовищі вищих стандартів якості, технологічної складності та організаційної ефективності. Така взаємодія сприяє появі стимулів до освоєння нових знань та компетенцій, щоб бути конкурентоспроможним на європейському ринку.

Механізм зростання компетенцій у цій моделі має послідовний характер.

По-перше, експансія на зовнішній ринок створює умови для інформаційного збагачення: підприємство отримує зворотний зв'язок щодо характеристик продукту, виробничих процесів і організаційних практик.

По-друге, виникає потреба у відповідності новим технічним, сертифікаційним і логістичним вимогам, що стимулює модернізацію технологічної та управлінської бази.

По-третє, ці зміни інституціоналізуються у внутрішніх процесах компанії, формуючи певні організаційні компетенції.

Таким чином, експорт виступає не лише каналом реалізації продукції, а й інституційним механізмом навчання.

Важливо відзначити, що ефект навчання не є автоматичним. Його інтенсивність залежить від початкової компетентнісної бази підприємства, здатності до засвоєння знань (*absorptive capacity*), інституційного середовища та глибини інтеграції у зовнішні виробничі мережі. Проте за наявності базових передумов участь у міжнародних ринках стає каталізатором інноваційної активності та підвищення технологічної складності продукції.

У ширшому теоретичному контексті, навчання під впливом експортної діяльності дозволяє інтерпретувати міжнародну інтеграцію, як інструмент структурного вдосконалення компанії. Інтеграція у зовнішні глобальні ланцюги створення вартості не лише відображає досягнутий рівень компетенцій, а й створює умови для їх подальшого розвитку.

Отже, експорт може розглядатися як зовнішній тригер внутрішньої компетентнісної перебудови підприємства, що має довгострокові наслідки для його продуктивності та інноваційної динаміки.

Також, особливої уваги, заслуговує концепція smart-спеціалізації та інноваційної екосистеми. Як стверджує *D. Foray, smart*-спеціалізація регіону може задавати схему для політики формування регіональних пріоритетних компетентностей, через що МСП можуть входити в стратегічні сектори регіону [9].

Іншим досить цікавим, хоча й не новим, підходом є формування інноваційної екосистеми, яка допомагає МСП здобувати компетентності та сприяти інноваційному розвитку через співпрацю та крос-фертилізацію компаній з різних секторів економіки. Такі заходи,

на нашу думку, автоматично призводять до того, що компанії розширяють свої компетенції та відповідно диверсифікують свої ризики.

Отже, сучасні теоретичні підходи стратегічного менеджменту зміщують фокус від аналізу внутрішніх ресурсів компаній до дослідження багаторівневої компетентностної моделі, що включає не лише компанію, а в цілому мережу, регіон, в якому функціонує компанія з акцентом на глобальних ланцюгах створення вартості.

Таким чином, у кризовий та посткризовий період розвиток компетенцій стає основним механізмом відновлення й стратегічної перебудови бізнесу.

У випадку України – це відкриває можливості для приєднання до інноваційних секторів європейської економіки за умови відповідної політичної, освітньої та інституційної підтримки з боку держави.

12.2. Вплив війни на структуру компетенцій МСП та інтеграція в стратегічні сектори ЄС

Для кращого розуміння, яку ж компетентнісну модель розвитку обрати підприємству, важливо розуміти основні наслідки воєнних подій, щоб якісно проаналізувати критичні втрати та нові виклики, що стоять перед бізнесом.

Тож, кризу можна розцінювати як каталізатор перегляду компетенцій компанії, розриву ринкових зв'язків і вимушеної адаптації. Бойові дії в Україні спричинили прямі втрати фізичного капіталу МСП через переміщення виробничих потужностей, складів, ресурсів, зростання операційних ризиків та невизначеності, що особливо чутливо для компаній з обмеженим запасом ліквідності. У звіті *RDNA* підкреслюється, що вплив на приватний сектор формується через руйнування активів, порушення логістики, скорочення попиту, ускладнення доступу до внутрішніх і зовнішніх ринків.[23]

Релокація бізнесу стала одним із ключових механізмів збереження діяльності, однак супроводжується втратами локальних ринків, розривом ланцюгів постачання, дефіцитом кадрів на новому місці та додатковими транзакційними витратами, що включають пошук приміщень, відновлення контрактів тощо.

Згідно аналітичного звіту Верховної Ради концентрація релокації відзначається у західних областях України: найбільше релокованих

підприємств у Львівській (23,3%), Закарпатській (14,0%), Чернівецькій (9,2%), Івано-Франківській (8,8%), Хмельницькій (7,0%), Тернопільській (6,0%).

UNDP фіксує масштабні адаптаційні стратегії МСП, серед яких повне та часткове переміщення діяльності є однією з найбільш поширених відповідей на небезпеку та руйнування.

Тож, інтеграція українських МСП в ринки ЄС відкриває не лише експортні можливості, а й може допомогти стабілізувати ситуацію через диверсифікацію попиту, доступ до програм підтримки та бізнес-сервісів.

Дані *EU4Business* демонструють масштаб програмної підтримки МСП, включно з компонентами, що сприяють експортній орієнтації та розвитку бізнесу; це важливо інтерпретувати як інституційний інструмент «перепідключення» українських МСП до європейських ланцюгів створення вартості. Як наслідок, компанії змушені переглядати свої компетенції як засіб відновлення функціональної відповідності між внутрішніми можливостями, компетентностями компанії та новими вимогами ринку.

У кризових умовах перевагу отримують ті підприємства, які швидко визначають нові потреби та потенційні ризики; здатні ухвалювати рішення про перерозподіл ресурсів підприємства; та перебудовувати операційні процеси, компетенції персоналу, структуру координації.

Емпіричні дослідження 2023–2024 рр. демонструють відновлення операційної активності значної частини МСП за обставин воєнних обмежень, що стосуються роботи енергетики, наявності трудових кадрів, логістики та фінансів. Зокрема, спільне дослідження *EBRD* фіксує, що серед активних підприємств 85% працювали повністю, 14% – частково, що демонструє кращий результат у порівнянні з першим роком повномасштабної війни.

Тож, оцінюючи можливості інтегруватися в ринки ЄС, на нашу думку, важливо проаналізувати потенціал МСП, але з позиції критичних обмежень.

З активністю російських атак на енергетичну інфраструктуру, зросла роль енергетичного фактору як обмеження, що впливає на продуктивність МСП. Українські компанії вимушені працювати в режимі «нон-стоп», що знижує завантаження потужностей і підвищує

собівартість продукції та послуг, через додаткові витрати на роботу генераторів, резервування, зміну графіків.

У звітах Світового банку цей «енергетичний колапс» визначається як один із головних операційних «вузьких місць», що змушує бізнес переходити до менш складних продуктів, експортних позицій або скорочувати виробництво.

Другою, не менш важливою проблемою є відтік кадрів за кордон та мобілізаційні заходи, що призвели до так званого кадрового дефіциту та «вимивання компетенцій» з країни. Це все в комплексі змінює структуру ринку праці. У результаті цього МСП вимушені компенсувати це спрощенням асортименту продуктів, переналаштуванням процесів та перерозподілом ролей усередині компанії.

Третім критичним обмеженням є доступ до фінансування. Опитування підприємств системно виділяють фінансування як бар'єр: підвищений ризик, дорогий капітал, обмежена застава та страхування. Відсутність фінансування, в свою чергу, призводить до уповільнення модернізації виробничих потужностей.

Серед позитивних факторів можна виділити пришвидшений процес діджиталізації в компаніях, але з одного боку прискорена цифровізація сприяла збільшенню онлайн продажів, віддаленній роботі, а з іншого боку з'явився ряд компаній, які просто не спроможні за нинішніх обставин інвестувати у цифрові рішення, резервування даних та кіберстійкість.

У документах *ESA*, *EUSPA* та програмі *Horizon Europe* «стратегічність» секторів визначається як належність до певної галузі, а також як здатність забезпечити автономність ЄС, безпеку, стійкість критичної інфраструктури та технологічний суверенітет.

З попереднього аналізу документів ЄС, стратегічні сектори можна згрупувати наступним чином:

– продовольча безпека, біоекономіка та природні ресурси як стратегічний домен стійкості;

– цифрові технології, кіберстійкість, data, штучний інтелект, промислові цифрові рішення;

– чисті технології, енергетична трансформація, низьковуглецеве виробництво;

– біотехнології та інновації у сфері здоров'я як елемент стратегічної стійкості;

– стратегічні матеріали (critical raw materials) у сфері зелених, цифрових та оборонних технологій;

– технології безпеки, управління ризиками, захист критичної інфраструктури;

– енергетика, зміна клімату та створення ланцюгів вартості у сфері транспортування [7,8].

Особливо важливо, що більшість стратегічних секторів ЄС мають міжгалузевий характер. Наприклад, зелена енергетика поєднує матеріали, цифрові рішення та безпекові технології; біоекономіка інтегрує природні ресурси, інновації та екологічну стійкість; цифрові рішення є горизонтальною основою для всіх інших секторів. Це означає, що компетентнісна перебудова українських МСП повинна мати системний і міждисциплінарний характер.

12.3. Міжнародний досвід інтеграції МСП і ринку ЄС, на прикладі Польщі та Хорватії

На нашу думку, досвід Польщі після трансформаційного шоку 90-х рр. і подальшої інтеграції до ринків ЄС є цікавим і методологічно релевантним для аналізу шляхів післякризового розвитку МСП в Україні. Тому що, польська модель демонструє, яким чином структурна перебудова та інтеграція у європейські ланцюги створення вартості можуть виступати чинником компетентної трансформації МСП та їх поступового входу на нові ринки.

Згідно зі звітом *EBRD* 2022 р. інституційна трансформація Польщі в 90-х рр. розпочалася з впровадження плану Бальцеровича. Низка реформ у плані була своєрідною шоковою терапією для Польщі, але врешті через декілька років принесла свої перші результати. Тож запропоновані реформи стосувалися масштабної приватизації державних підприємств, розвитку підприємництва та заборони фінансування бюджетного дефіциту через Центральний банк, уніфікації податкової системи, запровадження конвертування злотого в інші валюти. Такі реформи отримали підтримку з боку МВФ, що стало сигналом для активних дій з боку уряду Польщі [6].

Одним із наступних рушійних етапів інституційної трансформації став вступ Польщі до ЄС у 2004 р., що означав розширення доступу до спільного ринку, але й глибоку гармонізацію стандартів, регуляторної та конкурентної політики. *Crescenzi* та *Rodríguez-Pose* в своїй роботі

відзначають, що ті регіони Польщі, які отримали доступ до структурних фондів ЄС і одночасно мали базовий індустріальний потенціал, продемонстрували швидше зростання продуктивності та інноваційної активності [2] .

Інтеграція у глобальні ланцюги створення вартості через виробничі зв'язки Польщі з Німеччиною та іншими країнами ЄС призвела до того, що частина польських МСП стала постачальником транснаціональних корпорацій. Тож, тут можна відзначити прояв механізму '*learning by linkages*', про який ми вже згадували раніше. Стандарти якості, сертифікація та вимоги до управління процесами стимулювали внутрішню трансформацію польських МСП.

Цікавим аспектом є те, що залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Польщу сприяло зростанню експорту через формування нових мереж та передачу знань, тобто ПІІ стали своєрідним «якорем» для формування локальних виробничих екосистем [11,17].

За даними *World Bank (WDI),* частка експорту у ВВП Польщі зросла з приблизно 28% у 1995 р. до близько 60% у 2022 р. Серед факторів, які сприяли такому стрімкому «економічному стрибку», став перехід польських компаній до виробництва більш технологічно складних товарів. Таким чином, Польща поступово змістила експортну структуру у бік машинобудування, автомобільної промисловості та електроніки [12].

Щодо політики підтримки МСП та інноваційної діяльності, Польща активно використовувала інструменти політики ЄС для розвитку підприємницької екосистеми. Згідно інформації ЄС Польща була одним із найбільших бенефіціарів фонду ЄС, так наприклад в період з 2007–2013 рр. Польща отримала 67 млрд євро, а з початком 2014–2020 рр. 86 млрд євро.

За даними OECD (2020), національні програми підтримки інтернаціоналізації поєднували фінансові інструменти, консультаційні сервіси та сприяння участі у міжнародних виставках. Польські МСП отримали можливість модернізувати виробничу базу та впроваджувати нові технології через фонди ЄС, що створило передумови для виходу на нові ринки [3; 16].

Польський досвід демонструє, що модернізація МСП після системної трансформації можлива за умови поєднання: інституційної конвергенції з ЄС; інтеграції у глобальні ланцюги створення вартості; активної політики підтримки інновацій та інтернаціоналізації;

використання ПІІ як механізму передачі знань; територіальної концентрації індустріальних екосистем.

Таким чином, Польща слугує емпірично підтвердженим прикладом того, як міжнародна інтеграція може виступати механізмом компетентнісної перебудови МСП та структурної модернізації економіки [17].

Не менш цікавим, на нашу думку, є досвід Хорватії яка приєдналася до ЄС у 2013 р. Кризовими періодами розвитку економіки Хорватії стали: воєнний конфлікт у 90-х рр., затяжний процес інституційних трансформацій, пов'язаний з підготовкою до вступу в ЄС, а також економічне відновлення після глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр.

Після війни 1991–1995 рр., економіка Хорватії зазнала деіндустріалізації та значних руйнувань інфраструктури. Процес підготовки до членства в ЄС став одним з основних аспектів реформування.

Вивчаючи досвід хорватських підприємств, серед перешкод на шляху розвитку компаній були знову ж таки фінансування; низький рівень інноваційної активності, відсутність управлінських компетенцій та фрагментація місцевого ринку.

Як стверджують хорватські науковці, диверсифікація торговельних партнерів та розширення експорту призвели до того, що вступ до ЄС відкрив хорватським МСП доступ до внутрішнього ринку. За даними World Bank (WDI), частка експорту товарів і послуг у ВВП Хорватії зросла з близько 40% у 2000 р. до понад 55% у 2022 р. Це свідчить про поступове вбудовування у європейські ланцюги створення вартості.

Разом із тим, хорватські МСП часто мали обмежену здатність до повномасштабної інтеграції у виробничі мережі через вузьку спеціалізацію та недостатню технологічну модернізацію. Одним із аспектів, що сприяв відновленню економіки країни став туризм та розвиток підприємництва на локальних рівнях. Тобто, почали розвиватися локалізовані бізнес-ініціативи, використовуючи підприємницькі мережі, як канали зростання.

N. Cuckovic наголошує на тому, що європеїзація МСП-політики Хорватії відбувалася завдяки вибудовуванню шляху відповідності хорватських МСП регуляторній політиці ЄС [4].

Після вступу до ЄС (2013 р.) хорватські МСП отримали доступ до спільного ринку, але водночас зіткнулися з жорсткішим конкурентним

тиском і вищими вимогами до продуктивності. У цьому періоді розвиток МСП став більш залежним від двох факторів: інтернаціоналізації та подолання бар'єрів виходу на ринки та інноваційності і здатності абсорбувати підтримку ЄС (через *R&I funding*, програми, кластери).

Серед бар'єрів, що стримували процес інтернаціоналізації хорватських МСП став дефіцит інформації про зовнішні ринки, брак фінансування, відсутність досвіду та мовних компетенцій, висока вартість просування, а також обмежена ефективність державних інструментів підтримки [23].

На інституційному рівні досвід Польщі та Хорватії показує, що модернізація МСП не відбувається спонтанно навіть після відкриття доступу до ринків ЄС. Вирішальним є архітектура інституцій, які формують стимули, стандарти та інструменти підтримки для розвитку МСП.

Серед інструментів, які можуть створити підтримуюче середовище для відновленння українських МСП та подальшу інтеграцію в конкурентні стратегічні ринки ЄС є:

1. Експортна підтримка МСП з урахуванням стратегічних секторів ЄС, в які прагнуть зайти українські компанії. Чому важливий фокус на конкретних галузях? Тому що для високотехнологічних стратегічних секторів ЄС потрібно сформувати відповідні компетентності;

2. Створення національної програми розвитку постачальників для стратегічно важливих секторів України. В даному контексті є цікавим досвід Польщі, який за рахунок впровадження системної політики розбудовував зв'язки МСП з великими компаніями , шляхом підтримки кластерів, програм локалізації постачальників, бізнес кооперацій;

3. Розвиток прикладних дослідницьких центрів, які орієнтуються на МСП, тобто таким чином можна буде стимулювати інноваційну діяльність;

4. Формування кластерної моделі інтеграції, через створення регіональних хабів для розвитку МСП, а також розглянути можливість територіальної спеціалізації та активного функціонування інноваційної екосистеми.

На основі польського та хорватського досвіду (табл.12.2) можна сформулювати інституційну логіку формування циклу розвитку компетенцій, який є динамічним за своїм характером. Інституції формують стандарти; стандарти в свою чергу сприяють створення

попиту на певні компетенції, що в перспективі відкриває доступ до нових ринків збуту.

Таблиця 12.2

Порівняння напрямків інтеграції МСП у європейські ринки після криз*

Ознака	**Польща**	**Хорватія**
Механізм	Вбудовування у глобальні ланцюги поставок через залучення інвестицій та формування промислових мереж	Інституційна європеїзація з поступовою торгівельною інтеграцією
Роль МСП	Виконують роль постачальників або субпідпрядників у виробничих ланцюгах	Стають нішевими експортерами або сервісними компаніями
Тип компетентнісної моделі	Виробничо-технологічний (*process and product upgrading у GV*C)	Організаційно-регуляторний та вузькоспеціалізовані сфери
Теоретична концепція, згідно якої відбувається розвиток	Стандарти і вимоги МНК, виробниче навчання, сертифікація	Регуляторна конвергенція з подоланням інформаційно-капітальних бар'єрів
Потенційні ризики	Територіальна асиметрія, залежність від інвесторів	Обмеження масштабу МСП, дефіцит капіталу та інформації, повільна модернізація

**Складено автором за [16;17;21;23;24]*

Отже, польський та хорватський досвід засвідчує, що інтеграція МСП у нові ринки після системних криз відбувається через реалізацію двох взаємодоповнюючих напрямків структурної адаптації.

Перший напрям має ланцюговий характер і ґрунтується на включенні підприємств до європейських ланцюгів створення вартості через наявність інституційних або виробничих «якорів» (ПІІ, великих замовників, галузевих кластерів). У цьому випадку модернізація МСП відбувається через процес компетентнісної трансформації до стандартів якості, технологічних вимог і управлінських практик, що є рушійними у відповідних виробничих мережах.

Другий напрям пов'язаний з інституційно-регуляторним підлаштуванням до європейських стандартів та застосуванням інструментів інтернаціоналізації, спрямованих на зниження бар'єрів

входу на зовнішні ринки. Тобто, повинна відбутися гармонізація нормативного середовища, доступ до фінансових інструментів, інформаційних платформ, програм підтримки експорту та мережевих механізмів кооперації. Саме ці інструменти формують інфраструктуру довіри та передбачуваності, без якої інтеграція МСП у нові ринки залишається фрагментарною.

Таким чином, післякризовий вихід МСП на нові ринки є результатом синергії виробничо-мережевої інтеграції та інституційної конвергенції.

Список використаної літератури

1. Cohen W. M., Levinthal D. A. Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. Administrative Science Quarterly. 1990. Vol. 35, No. 1. pp.128–152. https://doi.org/10.2307/2393553
2. Crescenzi R., Rodríguez-Pose A. Infrastructure and regional growth in the European Union. Papers in Regional Science. 2012. Vol. 91, No. 3. pp. 487–513. https://doi.org/10.1111/j.1435-5957.2012.00439.xDigital Object Identifier (DOI)
3. Czarnitzki D., Delanote J. Young innovative companies and R&D collaboration. Industrial and Corporate Change. 2013. Vol. 22, No. 2. pp. 375–401. DOI: https://doi.org/10.1093/icc/dts039
4. Cuckovic N. The Europeanisation of small and medium-sized enterprise policy in Croatia. Southeast European and Black Sea Studies. 2007. Vol. 7, No. 1. pp.99–109. https://doi.org/10.1080/14683850701189311
5. Eisenhardt K. M., Martin J. A. Dynamic capabilities: What are they? Strategic Management Journal. 2000. Vol. 21, No. 10–11. pp.1105–1121. https://doi.org/10.1002/1097-0266(200010/11)21:10/11<1105::AID-SMJ133>3.0.CO;2-E
6. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). Transition Report 2022–23. London: EBRD, 2022. URL: https://www.ebrd.com/publications/transition-report-2022-23.html
7. European Commission. Horizon Europe strategic plan 2021-2024. Brussels: European Commission, 2021. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/system/files/2021-03/horizon-europe-strategic-plan-2021-2024_en.pdf
8. European Space Agency (ESA). ESA Strategy 2040. Paris: ESA, 2023. URL: https://www.esa.int/About_Us/ESA_Strategy_2040

9. Foray D. Smart specialization: Opportunities and challenges for regional innovation policy. London: Routledge, 2015. https://doi.org/10.4324/9781315773063

10. Grant R. M. The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. California Management Review. 1991. Vol. 33, No. 3. pp. 114–135. https://doi.org/10.2307/41166664

11. Harding T., Javorcik B. Foreign direct investment and export upgrading.Review of Economics and Statistics. 2012. Vol. 94, No. 4. pp. 964–980. URL: https://users.ox.ac.uk/~econ0247/Xdiv.pdf

12. Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What you export matters. Journal of Economic Growth. 2007. Vol. 12, No. 1. pp. 1–25. https://doi.org/10.1007/s10887-006-9009-4

13. Helfat C. E., Martin J. A. Dynamic managerial capabilities: Review and assessment of managerial impact on strategic change. Journal of Management. 2015. Vol. 41, No. 5. pp. 1281–1312. https://doi.org/10.1177/0149206314561301

14. Helfat C. E., Peteraf M. A. The dynamic resource-based view: Capability lifecycles. Strategic Management Journal. 2003. Vol. 24, No. 10. pp. 997–1010. https://doi.org/10.1002/smj.332

15. Nelson R. R., Winter S. G. An evolutionary theory of economic change. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982. URL: https://www.inctpped.org/spiderweb/pdf_2/Dosi_1_An_evolutionary-theory-of_economic_change..pdf

16. OECD. Boosting SMEs Internationalisation in Poland. Paris : OECD Publishing, 2020. URL: https://www.oecd.org/publications/boosting-smes-internationalisation-in-poland-2e3b6edd-en.htm

17. OECD. Strengthening FDI and SME Linkages in Poland. Paris : OECD Publishing, 2022. URL: https://www.oecd.org/publications/strengthening-fdi-and-sme-linkages-in-poland_cb08eb93-en.htm

18. Penrose E. T. The theory of the growth of the firm. Oxford: Basil Blackwell, 1959 URL: https://academic.oup.com/book/25306/chapter-abstract/192295331?redirectedFrom=fulltext .

19. Koprivnjak T. SMEs internationalisation in Croatia. Activities, challenges and measures. EMC Review. 2021. Vol. XI, No. 2. pp. 134–150. https://doi.org/10.7251/EMC2102462K

20. Teece D. J., Pisano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management Strategic Management Journal. 1997. Vol. 18, No. 7. pp. 509–

533. https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z

21. Wernerfelt B. A resource-based view of the firm Strategic Management Journal. 1984. Vol. 5, No. 2. pp. 171–180. https://doi.org/10.1002/smj.4250050207

22. UNDP Ukraine Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA) URL: https://www.undp.org/ukraine/publications/ukraine-fifth-rapid-damage-and-needs-assessment-rdna5-february-2022-december-2025

23. UNDP Ukraine. Підтримка України URL: https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/otsinka-vplyvu-viyny-na-mikro-mali-ta-seredni-biznesy-v-ukrayini

24. World Bank. World Development Indicators. Washington, DC: World Bank, 2023. URL: https://data.worldbank.org

Розділ 4
Майбутнє праці в Європі та Україні: автоматизація, перекваліфікація та майбутня географія зайнятості

Глава 13
Ринок праці в ЄС: від макроекономічних трендів до інституційного регулювання
(Е. М. Лимонова)

У першій третині XXI століття ринок праці Європейського Союзу переживає глибоку структурну трансформацію. Моделі зайнятості, сформовані у другій половині XX століття, дедалі менше відповідають реаліям глобалізованої, цифровізованої та екологічно орієнтованої економіки. Прискорення технологічних змін, поширення автоматизації та штучного інтелекту, реалізація Європейського зеленого курсу, демографічне старіння населення та зростання мобільності робочої сили суттєво змінюють структуру попиту на працю і характер трудових відносин. Додатковим каталізатором цих процесів стали глобальні економічні шоки останнього десятиліття, зокрема пандемія *COVID*-19 та пов'язані з нею економічні потрясіння, які продемонстрували як вразливість, так і адаптивність європейських соціально-економічних систем.

У цьому контексті зростає потреба у комплексному аналізі макроекономічної динаміки та інституційних механізмів функціонування ринку праці ЄС. У главі досліджено ключові тенденції розвитку європейського ринку праці, структурні зміни, спричинені цифровізацією, зеленою трансформацією та мобільністю робочої сили, а також інституційні механізми регулювання зайнятості в Європейському Союзі. Структура глави передбачає послідовний розгляд макроекономічних тенденцій, сучасних викликів та інституційних інструментів політики зайнятості.

13.1. Макроекономічні тенденції розвитку ринку праці ЄС у 2015–2025 рр.: структурні зрушення, шоки та адаптація

Ринок праці в умовах економічної інтеграції виконує функцію системного регулятора макроекономічної рівноваги, впливаючи на динаміку валового внутрішнього продукту, інвестиційну активність, соціальну стабільність і конкурентоспроможність. У межах Європейського Союзу ринок праці набуває особливого значення, оскільки його функціонування визначається не лише національними політиками, а й наднаціональними механізмами координації.

З позицій макроекономічної теорії рівновага на ринку праці залежить від взаємодії продуктивності праці, динаміки заробітної плати та інституційного середовища [1]. Водночас сучасні дослідження підкреслюють роль структурних факторів – технологічного прогресу, демографії, цифровізації, глобалізації виробничих ланцюгів – у трансформації попиту та пропозиції праці [2].

У 2015–2025 рр. ринок праці ЄС розвивався під впливом трьох ключових фаз:

– посткризове відновлення (2015–2019 рр.);

– пандемічний шок (2020 р.);

– інституційна стабілізація та структурна адаптація (2021–2025 рр.).

Посткризове відновлення. Період 2015–2019 рр. характеризувався поступовим відновленням економічної активності в країнах Європейського Союзу після наслідків глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр. та боргової кризи єврозони початку 2010-х років. Відновлення супроводжувалося стабільним покращенням ситуації на ринку праці, зростанням попиту на робочу силу та поступовим зниженням масштабів безробіття. У цей період економічне зростання в ЄС підтримувалося збільшенням внутрішнього попиту, пожвавленням інвестиційної діяльності, а також активною макроекономічною політикою Європейського центрального банку та національних урядів.

У результаті зазначених процесів рівень зайнятості населення віком 20–64 роки зріс з 68,5 % у 2015 р. до 72,7 % у 2019 р. [3], що свідчить про суттєве розширення участі населення у економічній діяльності. Підвищення зайнятості відбувалося як за рахунок створення нових робочих місць у секторі послуг і високотехнологічних галузях, так і завдяки зростанню економічної активності населення, зокрема

серед жінок та старших вікових груп. Одночасно рівень безробіття скоротився з понад 10% до менш ніж 7% [4], що стало одним із найважливіших індикаторів стабілізації ринку праці в Європейському Союзі. Зменшення безробіття сприяло зростанню доходів домогосподарств, розширенню споживчого попиту та загальному зміцненню соціально-економічної стабільності в регіоні.

Водночас позитивна динаміка на ринку праці ЄС не була рівномірною серед держав-членів. Значні відмінності у показниках зайнятості та безробіття пояснювалися різними моделями соціально-економічного розвитку, структурою економіки, демографічними тенденціями та особливостями інституційного регулювання ринку праці. Країни Північної Європи, такі як Швеція, Данія та Фінляндія, демонстрували одні з найвищих рівнів зайнятості в Європейському Союзі. Це значною мірою було зумовлено поєднанням гнучких механізмів регулювання ринку праці з ефективними системами соціального захисту та активною державною політикою зайнятості. Важливу роль відігравали програми професійної перепідготовки, розвиток безперервної освіти та активне залучення населення до ринку праці через стимулювання зайнятості жінок і осіб старшого віку.

Натомість країни Південної Європи – зокрема Іспанія, Греція та Італія – продовжували стикатися з низкою структурних проблем. Серед них особливо гострою залишалася проблема молодіжного безробіття, яке в окремі роки перевищувало середній показник по ЄС у декілька разів. Крім того, для цих економік була характерною сегментація ринку праці, що проявлялася у значній частці тимчасових трудових контрактів, нестабільній зайнятості та обмежених можливостях для професійного зростання молодих працівників. Подібні дисбаланси ускладнювали процес довгострокової стабілізації ринку праці та уповільнювали економічне відновлення.

Особливістю посткризового періоду стало також посилення структурних змін у економіці Європейського Союзу. Цифровізація виробництва, розвиток платформенної економіки, зростання ролі інноваційних секторів та поступовий перехід до «зеленої» моделі розвитку змінювали структуру попиту на робочу силу. Це вимагало від працівників нових компетенцій, зокрема цифрових навичок, здатності до швидкої адаптації та безперервного професійного навчання. У зв’язку з цим держави-члени ЄС активізували політику розвитку

людського капіталу, спрямовану на підвищення кваліфікації працівників і зменшення структурного безробіття.

Наукові дослідження підтверджують, що нерівномірність відновлення ринку праці значною мірою пояснюється різною інституційною спроможністю країн реагувати на структурні економічні зміни [5]. Ефективність ринку праці залежить від гнучкості трудового законодавства, якості системи освіти, ефективності державних інститутів та здатності урядів проводити активну політику зайнятості. Країни, які мали розвинуті механізми соціального партнерства, сучасні системи професійної освіти та ефективні програми перекваліфікації, змогли швидше адаптуватися до нових економічних умов і забезпечити більш стійке зростання зайнятості.

Отже, період 2015–2019 рр. став етапом поступової стабілізації та зміцнення ринку праці Європейського Союзу після тривалого кризового періоду. Хоча загальноєвропейські показники зайнятості та безробіття демонстрували позитивну динаміку, структурні відмінності між країнами залишалися значними.

Пандемічний шок. Під час пандемії *COVID*-19 у 2020 р. уряди країн Європейського Союзу застосували низку інструментів стабілізації ринку праці, що дозволило уникнути різкого зростання безробіття. На відміну від фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., коли підприємства були змушені масово скорочувати персонал, у період пандемії акцент було зроблено на збереженні робочих місць через механізми державної підтримки зайнятості. Ключову роль у цьому процесі відіграли: схеми короткострокової зайнятості (*Short-Time Work, STW*) та спеціальний фінансовий інструмент Європейського Союзу *SURE* (*Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency*).

Схеми короткострокової зайнятості є інструментом антикризової політики ринку праці, який передбачає тимчасове скорочення робочого часу працівників із частковою компенсацією втраченої заробітної плати за рахунок державних коштів. Механізм функціонування таких програм полягає в тому, що підприємства, які стикаються зі скороченням попиту або обмеженням виробничої діяльності, можуть зменшити кількість відпрацьованих годин своїх працівників замість їх звільнення. У свою чергу держава компенсує частину заробітної плати, втраченої через скорочення робочого часу, що дозволяє підтримувати доходи домогосподарств та уникати масових звільнень.

Подібні програми давно застосовуються в ряді європейських країн (зокрема в Німеччині – система «*Kurzarbeit*», у Франції – «*Activité partielle*», в Італії – «*Cassa Integrazione*»), проте під час пандемії їх масштаби були значно розширені. Використання *STW* сприяло збереженню трудових відносин між працівниками та роботодавцями, зменшенню витрат на повторний набір персоналу після завершення кризи та швидшому відновленню економічної активності.

Важливим доповненням до національних програм підтримки зайнятості став європейський фінансовий інструмент *SURE*. Цей механізм був запроваджений Європейським Союзом у 2020 р. як тимчасовий інструмент макрофінансової підтримки держав-членів з метою пом'якшення соціально-економічних наслідків пандемії. *SURE* передбачав надання країнам ЄС довгострокових пільгових кредитів для фінансування програм короткострокової зайнятості, а також інших заходів підтримки працівників і самозайнятих осіб, які втратили частину доходів унаслідок карантинних обмежень.

Фінансування інструменту здійснювалося шляхом випуску Європейською Комісією соціальних облігацій на міжнародних фінансових ринках під гарантії держав-членів ЄС. Загальний обсяг програми становив до 100 млрд євро, що дозволило забезпечити значну фінансову підтримку країнам, економіки яких зазнали найбільшого впливу пандемії. Отримані ресурси спрямовувалися на фінансування програм збереження зайнятості, компенсацій заробітної плати, а також підтримку самозайнятих осіб [6].

Поєднання національних схем короткострокової зайнятості та наднаціонального фінансового інструменту *SURE* створило ефективний механізм стабілізації європейського ринку праці в умовах глибокого економічного шоку. Завдяки цим заходам значна частина підприємств змогла зберегти трудові колективи, а працівники – уникнути повної втрати робочих місць і доходів. Це, у свою чергу, сприяло швидшому відновленню економічної активності в країнах Європейського Союзу після завершення найгострішої фази пандемічної кризи.

Інституційна стабілізація та структурна адаптація. Після 2021 р. ринок праці відновився швидше, ніж очікувалося. У 2024 р. рівень зайнятості досяг 75,8% – історичного максимуму [3].

Однак паралельно сформувався дефіцит робочої сили. Згідно з даними *Eurostat*, частка вакансій у 2022 р. досягла рекордних значень

[7]. Це свідчить не про нестачу робочих місць, а про невідповідність компетенцій.

Дослідження *Vandeplas & Thum-Thysen* [8] доводить, що структурна невідповідність навичок негативно впливає на продуктивність праці в країнах ЄС.

Незважаючи на високий рівень зайнятості, динаміка продуктивності залишається стриманою. У 2024 р. зростання продуктивності праці на годину становило лише 0,4% [9]. Водночас середня річна зарплата у 2024 р. досягла €39 800 [10].

Дослідження *Abbritti et al*. (2024 р.) показує, що поєднання високої зайнятості з низьким приростом продуктивності може створювати довгострокові дисбаланси [11].

Крім того, старіння населення є ще одним стратегічним викликом для ЄС. Зменшення частки населення працездатного віку обмежує пропозицію праці [12]. Наукові дослідження підтверджують, що демографічні зміни прямо впливають на потенційне зростання ВВП та продуктивність [13].

Наведені у таблиці 13.1 показники відображають ключові макроекономічні тенденції розвитку ринку праці Європейського Союзу в період 2015–2024 рр. Їх аналіз дозволяє простежити вплив економічних циклів, пандемічного шоку та подальшого відновлення економіки на динаміку зайнятості, безробіття, продуктивності праці та доходів населення.

Таблиця 13.1

Ключові макроекономічні показники ринку праці ЄС (2015–2024 рр.) *

Рік	Зайнятість Вік 20-64, %	Безробіття, %	Продуктивність праці, %
2015	68,5	10,2	1,2
2019	72,7	6,8	0,9
2020	71,7	7,2	-1,1
2023	75,3	6,1	-0,6
2024	75,8	5,9	0,4

**Складено автором за [3, 4, 9, 10].*

У 2015 р. рівень зайнятості населення віком 20–64 роки становив 68,5 %, що відображало поступове відновлення європейської економіки після наслідків глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр. та боргової

кризи єврозони. Рівень безробіття на той момент залишався відносно високим – 10,2 %, що свідчило про наявність структурних дисбалансів на ринку праці, зокрема в країнах Південної Європи. Зростання продуктивності праці було помірним і становило 1,2 %, що відповідало загальній тенденції повільного підвищення ефективності виробництва в розвинених економіках.

До 2019 р. ринок праці ЄС демонстрував стійке покращення. Рівень зайнятості зріс до 72,7%, що стало результатом економічного зростання, розширення внутрішнього попиту та реалізації активної політики зайнятості на рівні ЄС і держав-членів. Одночасно рівень безробіття скоротився до 6,8 %, що стало одним із найнижчих показників за останнє десятиліття. Водночас темпи зростання продуктивності праці залишалися відносно низькими (0,9%), що є характерною рисою економік із високим рівнем технологічного розвитку, де потенціал швидкого підвищення ефективності поступово зменшується.

У 2020 р. пандемія *COVID*-19 спричинила різке скорочення економічної активності та тимчасові порушення функціонування підприємств. Це відобразилося у зниженні рівня зайнятості до 71,7% та зростанні безробіття до 7,2%. Водночас падіння ринку праці було значно менш масштабним, ніж під час попередніх криз. Значною мірою це пояснюється активним застосуванням державних програм підтримки зайнятості, зокрема схем короткострокової роботи та інструменту *SURE*. Найбільш відчутним наслідком кризи стало скорочення продуктивності праці на – 1,1%, що було пов'язано з падінням обсягів виробництва, перебоями в глобальних ланцюгах постачання та обмеженням економічної діяльності.

У 2023 р. економіка Європейського Союзу продемонструвала поступове відновлення. Рівень зайнятості досяг 75,3%, що стало історично високим показником для ЄС. Одночасно рівень безробіття знизився до 6,1%, що свідчило про стабілізацію ринку праці та відновлення попиту на робочу силу. Однак продуктивність праці залишалася під тиском структурних змін у економіці та становила – 0,6%. Середня річна заробітна плата у ЄС становила приблизно 37 900 євро, що відображало як поступове підвищення доходів населення, так і вплив інфляційних процесів, спричинених енергетичною кризою та геополітичними потрясіннями.

У 2024 р. тенденції стабілізації ринку праці продовжилися. Рівень зайнятості зріс до 75,8%, що свідчить про збереження високого попиту на робочу силу в умовах економічного відновлення та демографічних змін. Рівень безробіття скоротився до 5,9%, наблизившись до найнижчих значень за всю історію Європейського Союзу. Продуктивність праці повернулася до позитивної динаміки (0,4%), що може свідчити про поступову адаптацію підприємств до нових технологічних і структурних умов розвитку економіки. Середня річна заробітна плата зросла до 39 800 євро, що відображає як підвищення номінальних доходів працівників, так і посилення конкуренції за кваліфіковану робочу силу.

Таким чином, у 2015–2025 рр. ринок праці ЄС продемонстрував високу адаптивність. Проте сучасний етап характеризується переходом від циклічних до структурних проблем. Головними викликами залишаються: дефіцит робочої сили, невідповідність навичок, слабка продуктивність, демографічне старіння, баланс між зарплатами та інфляцією. Подальший розвиток конкурентоспроможності ЄС залежить від здатності трансформувати високу зайнятість у стійке зростання продуктивності та інноваційності.

13.2. Виклики та структурні зрушення: цифровізація, зелена трансформація та мобільність робочої сили в ЄС

На початку XXI століття ринок праці Європейського Союзу зазнає масштабних структурних змін, пов'язаних із трансформацією економічної моделі розвитку. Традиційна індустріальна структура зайнятості поступово змінюється під впливом цифрових технологій, екологічної модернізації економіки, демографічних процесів та поглиблення економічної інтеграції. У результаті формується нова конфігурація ринку праці, у якій ключову роль відіграють знання, інновації та висококваліфікована робоча сила.

У сучасній економічній літературі ці процеси розглядаються в контексті переходу до економіки знань, де людський капітал стає основним джерелом економічного зростання та конкурентоспроможності [14]. Для Європейського Союзу цей процес має особливе значення, оскільки економічна інтеграція передбачає високий рівень взаємозалежності між національними економіками.

Сучасні трансформації ринку праці ЄС можна умовно згрупувати у три ключові напрями:

1. Цифровізація економіки та технологічна модернізація виробництва;
2. Зелена трансформація економічної системи;
3. Зростання мобільності робочої сили в межах інтеграційного простору.

Ці процеси взаємодіють між собою і формують нову модель розвитку європейського ринку праці, яка характеризується високою динамічністю, підвищеною роллю освіти та зростаючим значенням інноваційної діяльності.

Цифровізація економіки та технологічна модернізація виробництва. Цифрова трансформація є одним із найбільш потужних драйверів структурних змін на сучасному ринку праці. Впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, штучного інтелекту, робототехніки та систем обробки великих даних докорінно змінює організацію виробництва і структуру попиту на робочу силу (рис.13.1).

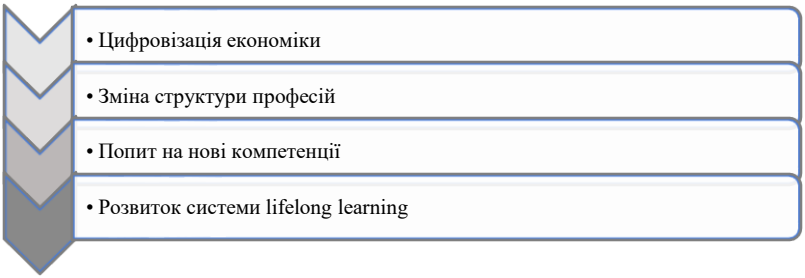


Рис.15.1. Причинно-наслідковий зв'язок між технологічними змінами та розвитком системи освіти

Цифровізація економіки призводить до трансформації структури професій, що створює необхідність у безперервному оновленні знань.

З одного боку, цифровізація сприяє зростанню продуктивності праці та підвищенню ефективності економіки. З іншого боку, вона створює ризик витіснення частини працівників із традиційних галузей через автоматизацію рутинних операцій.

За оцінками організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), близько 14% робочих місць у розвинених економіках мають

високий ризик автоматизації, а ще приблизно 32% можуть зазнати значних змін у змісті праці (табл. 13.2) [15].

Таблиця 13.2

Ймовірність автоматизації окремих груп професій*

Група професій	Рівень ризику автоматизації
Адміністративна робота	високий
Рутинні виробничі операції	високий
Транспорт і логістика	середній
Інженерія	низький
IT-спеціалісти	низький

**Складено автором за [15]*

Найбільш уразливими до автоматизації є професії, пов'язані з виконанням стандартних і повторюваних операцій. Натомість професії, які вимагають високого рівня аналітичного мислення, творчості або складних технічних навичок, мають значно нижчу ймовірність автоматизації.

Крім того, у сучасній економіці цифрові навички стають важливою умовою участі у ринку праці. За даними *European Commission Digital Economy and Society Index (DESI)*, понад 80% робочих місць у Європейському Союзі потребують базових цифрових компетенцій [16].

Водночас значна частина населення ЄС все ще не володіє достатнім рівнем цифрової грамотності. Так, базовими цифровими навичками володіє 54% населення, вище базового 26% населення та 20% населення володіють низькими цифровими навичками [16]. Ці дані демонструють значний розрив між потребами економіки та рівнем цифрової підготовки населення. Хоча більше половини населення ЄС володіє базовими цифровими навичками, лише чверть працівників має високий рівень цифрової компетентності.

У відповідь на технологічні зміни Європейський Союз активно розвиває політику *lifelong learning* – навчання впродовж життя як процес постійного здобуття знань, навичок і компетентностей протягом усього життя людини. У межах цієї політики реалізуються такі програми: *Erasmus+, Digital Europe Programme, European Skills Agenda, Pact for Skills*.

Навчання впродовж життя складається з шести напрямків:

1) Адаптація працівників до технологічних змін.

Як ми знаємо, цифровізація, автоматизація та розвиток штучного інтелекту змінюють структуру зайнятості. Частина традиційних професій поступово зникає, натомість з'являються нові спеціальності, пов'язані з інформаційними технологіями, аналізом даних, кібербезпекою та цифровими сервісами. У таких умовах *lifelong learning* дозволяє працівникам постійно оновлювати свої навички, що знижує ризик структурного безробіття та підвищує їхню мобільність на ринку праці [17].

2) Підвищення конкурентоспроможності робочої сили.

Європейська економіка функціонує в умовах глобальної конкуренції. Країни ЄС зацікавлені у формуванні висококваліфікованого людського капіталу, який здатний працювати в інноваційних секторах економіки. Навчання впродовж життя сприяє підвищенню продуктивності праці, розвитку інноваційного потенціалу та поширенню сучасних технологічних компетентностей [18].

3) Підтримка зайнятості в умовах структурних трансформацій.

Економіка ЄС переживає масштабні структурні зміни, пов'язані з цифровою трансформацією, розвитком економіки знань та реалізацією кліматичної політики ЄС. У цих умовах перекваліфікація працівників стає необхідною, особливо для тих, хто працює в галузях, що поступово скорочуються, зокрема у традиційній енергетиці чи деяких виробничих секторах. Саме тому програми підвищення кваліфікації та перекваліфікації займають важливе місце у політиці зайнятості ЄС [19].

4) Зменшення нерівності на ринку праці.

Навчання впродовж життя відіграє важливу роль у соціальній інтеграції населення. Завдяки освітнім програмам працівники можуть підвищити свою кваліфікацію, змінити професію або повернутися на ринок праці після перерви. Це особливо важливо для людей старшого віку, мігрантів та працівників із низьким рівнем освіти [20].

5) Підтримка економічної стійкості в кризові періоди.

Під час економічних криз країни Європейського Союзу активно використовують програми професійного навчання та перекваліфікації для підтримки зайнятості населення. Подібні заходи сприяють швидшій адаптації працівників до нових економічних умов та зменшують негативні наслідки економічних шоків для ринку праці [21].

6) Формування культури безперервного професійного розвитку.

У сучасній економіці освіта перестає бути одноразовим етапом життя. Натомість формується модель постійного професійного розвитку, у межах якої навчання відбувається протягом усього трудового життя. Такий підхід сприяє підвищенню адаптивності працівників та забезпечує сталий розвиток ринку праці Європейського Союзу [22; 18].

Зелена трансформація економіки ЄС. Другим ключовим фактором структурних змін на ринку праці Європейського Союзу є реалізація Європейського зеленого курсу (*European Green Deal*). Ця стратегія передбачає досягнення кліматичної нейтральності до 2050 року та включає масштабну модернізацію енергетики, транспорту, промисловості та будівництва [23].

Зелена трансформація стимулює появу нових видів економічної діяльності, що безпосередньо пов'язані з розвитком відновлюваних джерел енергії, енергоефективних технологій та екологічно орієнтованих виробничих процесів. У таких умовах формується новий сегмент так званих «зелених робочих місць», які передбачають використання сучасних технологій, інноваційних рішень і високого рівня професійної підготовки працівників. Зокрема, зростає попит на фахівців у сфері сонячної та вітрової енергетики, інженерів з енергетичної ефективності, спеціалістів із управління відходами, екологічного консалтингу, а також експертів з розробки та впровадження систем сталого розвитку [24; 25].

Розвиток відновлюваної енергетики створює значні можливості для зайнятості. Будівництво та обслуговування сонячних електростанцій, вітрових парків, систем накопичення енергії та водневої інфраструктури потребує великої кількості інженерів, технічних спеціалістів, проєктних менеджерів та дослідників. Крім того, розвиток енергоефективних технологій у будівництві, транспорті та промисловості стимулює попит на фахівців із модернізації будівель, енергетичного аудиту, екологічного проєктування та управління енергетичними системами.

Водночас зелена трансформація економіки має і структурні наслідки для традиційних галузей, зокрема тих, що пов'язані з використанням викопного палива. У таких секторах, як вугільна промисловість, нафтопереробка чи виробництво енергії на основі викопних ресурсів, поступово відбувається скорочення зайнятості. Це пов'язано як із переходом до більш екологічних джерел енергії, так і з

підвищенням екологічних стандартів виробництва. У результаті деякі підприємства змушені змінювати структуру виробництва або навіть припиняти діяльність.

У зв'язку з цим важливого значення набуває політика справедливого переходу, яка передбачає підтримку регіонів і працівників, що найбільше залежать від традиційних енергетичних секторів. У Європейському Союзі такі заходи реалізуються через механізми фінансової підтримки та спеціальні програми перекваліфікації. Одним із ключових інструментів є *Just Transition Mechanism*, спрямований на створення нових робочих місць у регіонах, де відбувається скорочення традиційної енергетики [26].

Перехід до зеленої економіки також підвищує значення освітніх програм та професійної підготовки, оскільки нові галузі потребують сучасних знань і компетентностей. Саме тому країни Європейського Союзу активно впроваджують програми перекваліфікації працівників, розвитку «зелених навичок» та навчання впродовж життя. Такі підходи дозволяють працівникам адаптуватися до змін на ринку праці та забезпечують більш плавний перехід від традиційних секторів до нових, екологічно орієнтованих видів економічної діяльності.

Отже, зелена трансформація економіки спричиняє глибокі структурні зміни на ринку праці, які проявляються у формуванні нових секторів зайнятості, зростанні попиту на екологічно орієнтовані професії та поступовому скороченні зайнятості в галузях, пов'язаних із використанням викопних ресурсів. Водночас ефективна державна політика, спрямована на підтримку працівників і розвиток нових компетентностей, здатна перетворити ці трансформації на важливий фактор економічного зростання та сталого розвитку.

Мобільність робочої сили. Мобільність робочої сили є одним із фундаментальних принципів функціонування єдиного ринку Європейського Союзу, оскільки свобода пересування працівників дає громадянам держав-членів право жити й працювати в іншій країні ЄС без дискримінації за національною ознакою [27]. Цей механізм підвищує гнучкість ринку праці, сприяє кращому узгодженню попиту і пропозиції робочої сили та допомагає частково компенсувати дефіцит кадрів у країнах і секторах, де бракує працівників. За даними *Eurostat*, станом на 1 січня 2025 р. в країнах ЄС проживали 14,1 млн громадян інших держав-членів ЄС, а впродовж 2024 р. близько 1,5 млн осіб мігрували з однієї країни ЄС до іншої. Це свідчить про те, що

внутрішньоєвропейська мобільність залишається масштабним і стійким явищем у межах інтегрованого економічного простору ЄС [28].

Разом із тим трудова мобільність має не лише позитивні, а й суперечливі наслідки. Однією з найбільш відчутних проблем є відплив кваліфікованих кадрів із менш розвинених або периферійних регіонів до економічно сильніших країн Західної та Північної Європи. У результаті країни-донори втрачають частину людського капіталу, в який уже були вкладені ресурси системи освіти, охорони здоров'я та професійної підготовки. Особливо чутливим є відтік медичних працівників, інженерів, IT-фахівців і молодих спеціалістів, що може послаблювати інноваційний потенціал, ускладнювати відновлення регіональної економіки та посилювати демографічне старіння в країнах походження. Європейський парламент у своїх аналітичних матеріалах також відзначає, що серед демографічних викликів держав-членів громадяни ЄС називають депопуляцію та *brain drain*, тобто «витік мізків», однією з важливих проблем [29].

Ще одним наслідком мобільності є регіональні дисбаланси на ринку праці. Для приймаючих країн приплив мобільних працівників часто означає можливість швидше закрити вакансії та підтримати економічне зростання, особливо в умовах нестачі робочої сили. Водночас для регіонів вибуття це може обертатися дефіцитом працівників у ключових секторах, зменшенням податкової бази, скороченням місцевого споживчого попиту та посиленням нерівномірності розвитку між центром і периферією. Європейська Комісія наголошує, що мобільність допомагає бізнесу знаходити працівників, але одночасно проблема нестачі кадрів у ЄС залишається гострою: у першому кварталі 2025 р. рівень вакансій у ЄС становив 2,2%, що вказує на збереження структурного дефіциту праці в багатьох секторах і регіонах. Це означає, що мобільність не усуває автоматично дисбаланси, а інколи лише перерозподіляє їх у просторі [30].

Окрему групу викликів становить соціальна інтеграція працівників, які переїжджають до іншої країни ЄС. Формально вони користуються правами в межах єдиного ринку, однак на практиці стикаються з мовними бар'єрами, труднощами визнання кваліфікацій, відмінностями у трудовому законодавстві, складнощами доступу до житла та соціальних послуг. За даними щорічного звіту Європейської Комісії про внутрішньоєвропейську трудову мобільність, рівень зайнятості мобільних працівників є навіть вищим, ніж у громадян, які

працюють у власній країні (78% проти 76%), але при цьому 19% мобільних осіб мають надмірне житлове навантаження за витратами, тоді як серед відповідного національного населення цей показник становить 8%. Крім того, *Eurostat* повідомляє, що у 2024 р. ризик бідності або соціального виключення серед громадян ЄС, які проживають в іншій державі-члені, становив 26,9%, тоді як серед національних громадян у власній країні – 18,5%. Це свідчить про те, що навіть економічно активна мобільність не гарантує повної соціальної інтеграції й потребує підтримки через політику житла, визнання навичок, мовної адаптації та доступу до соціального захисту [31].

Отже, мобільність робочої сили в Європейському Союзі виконує важливу економічну функцію, оскільки підвищує ефективність розподілу трудових ресурсів і зміцнює єдиний ринок. Водночас вона породжує низку структурних і соціальних викликів: відплив кваліфікованих кадрів із менш розвинених країн і регіонів, поглиблення територіальних дисбалансів та складнощі соціальної інтеграції мобільних працівників. Саме тому для ЄС важливо не лише підтримувати свободу пересування, а й поєднувати її з політикою регіонального розвитку, інвестиціями в навички та механізмами соціального захисту, щоб мобільність була не джерелом нерівності, а чинником збалансованого розвитку [32].

Сучасний ринок праці Європейського Союзу формується під впливом складної взаємодії технологічних, екологічних та соціально-економічних факторів. Цифровізація змінює структуру зайнятості та підвищує значення цифрових компетенцій. Зелена трансформація сприяє створенню нових робочих місць у «зелених» секторах, але водночас вимагає ефективної політики соціального супроводу. Мобільність робочої сили забезпечує більш ефективний розподіл трудових ресурсів, але створює нові виклики для регіонального розвитку.

13.3. Інституційне регулювання ринку праці в Європейському Союзі: механізми, інструменти та стратегічні орієнтири

Ринок праці Європейського Союзу функціонує в умовах складної багаторівневої системи регулювання, яка поєднує національні інституційні механізми із наднаціональними інструментами координації економічної та соціальної політики. Така модель

управління є результатом поступового розвитку європейської інтеграції, що передбачає формування єдиного економічного простору, в межах якого забезпечується свобода руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили. У цих умовах регулювання ринку праці набуває особливого значення, оскільки воно спрямоване на забезпечення ефективного функціонування економіки, підвищення рівня зайнятості населення та збереження соціальної стабільності.

Одним із ключових принципів функціонування інституційної системи ЄС є принцип субсидіарності, відповідно до якого рішення приймаються на тому рівні управління, де вони можуть бути реалізовані найбільш ефективно. Це означає, що Європейський Союз втручається у сферу регулювання ринку праці лише у випадках, коли досягнення певних соціально-економічних цілей потребує координації між державами-членами або створення єдиних стандартів у межах інтегрованого економічного простору [33].

З розвитком інтеграційних процесів роль наднаціональних інституцій у формуванні політики зайнятості поступово зростає. Це пов'язано з необхідністю реагувати на нові виклики, серед яких особливе значення мають глобалізація економіки, цифрова трансформація виробництва, демографічні зміни та зелена трансформація енергетичних систем. У таких умовах традиційні механізми регулювання ринку праці потребують модернізації та адаптації до нових соціально-економічних реалій.

Інституційне регулювання ринку праці в Європейському Союзі здійснюється через систему органів та інституцій, які забезпечують формування, реалізацію та моніторинг соціально-економічної політики у сфері зайнятості. Центральну роль у цьому процесі відіграють наднаціональні інституції ЄС, які взаємодіють із національними урядами, регіональними органами влади, а також соціальними партнерами – профспілками та організаціями роботодавців.

Провідним органом, що формує політику зайнятості на рівні Європейського Союзу, є Європейська Комісія. Вона розробляє законодавчі ініціативи, здійснює аналітичні дослідження стану ринку праці та координує реалізацію програм соціально-економічного розвитку. Європейська Комісія також відповідає за підготовку рекомендацій щодо реформування національних ринків праці в межах механізму Європейського семестру, який є ключовим інструментом економічної координації між державами-членами [34].

Важливу роль у формуванні політики зайнятості відіграє також Рада Європейського Союзу, яка разом із Європейським парламентом ухвалює законодавчі акти у сфері трудових відносин, соціального захисту та умов праці. У межах цієї інституційної взаємодії формуються директиви та регламенти, які встановлюють мінімальні стандарти у сфері зайнятості для всіх держав-членів Європейського Союзу.

Особливе значення для аналізу та дослідження соціально-трудових процесів має діяльність Eurofound – Європейського фонду покращення умов життя і праці. Це агентство Європейського Союзу здійснює масштабні дослідження щодо умов праці, рівня зайнятості, соціального діалогу та якості життя населення. Дані, отримані в результаті таких досліджень, використовуються при формуванні стратегічних рішень у сфері соціально-економічної політики [35].

Крім того, важливим елементом інституційної системи є Європейський центр розвитку професійної освіти (*CEDEFOP*), який спеціалізується на дослідженнях у сфері професійної освіти та розвитку навичок. Його діяльність спрямована на підтримку реформ у системах професійної підготовки, розвиток навчання впродовж життя та адаптацію робочої сили до нових вимог ринку праці.

Таким чином, інституційна структура регулювання ринку праці в Європейському Союзі охоплює широкий спектр організацій, які виконують функції розроблення політики, фінансування програм, аналітичного супроводу та координації реформ.

Особливістю інституційної моделі Європейського Союзу є те, що більшість повноважень у сфері зайнятості залишається за державами-членами. Це пов’язано з історичними, соціальними та економічними відмінностями між країнами Європи, які мають власні традиції регулювання трудових відносин, системи соціального захисту та моделі соціального партнерства. Водночас Європейський Союз виконує важливу координаційну, соціальну та нормативну функції, спрямовану на узгодження національних політик зайнятості з загальноєвропейськими стратегічними цілями розвитку.

Одним із центральних механізмів ***координації політики зайнятості*** в Європейському Союзі є Європейська стратегія зайнятості (*European Employment Strategy*), започаткована ще у 1997 р. в межах Люксембурзького процесу. Її створення було зумовлене необхідністю спільного реагування на високий рівень безробіття, який спостерігався у країнах Європейського Союзу наприкінці XX століття.

Європейська стратегія зайнятості спрямована на формування спільних підходів до розвитку ринку праці та передбачає координацію національних політик зайнятості через механізм так званого відкритого методу координації. Цей метод передбачає визначення загальноєвропейських цілей, розроблення рекомендацій для держав-членів та регулярний моніторинг результатів їх реалізації.

У межах цієї стратегії країни Європейського Союзу щорічно розробляють національні програми реформ, у яких визначаються ключові напрями розвитку ринку праці, включаючи підвищення рівня зайнятості, модернізацію систем професійної освіти, підтримку інноваційної економіки та стимулювання підприємництва. Європейська Комісія аналізує ці програми та надає рекомендації щодо вдосконалення політики зайнятості [36].

Важливим стратегічним орієнтиром сучасної ***соціальної політики Європейського Союзу*** є Європейський стовп соціальних прав (*European Pillar of Social Rights*), який був проголошений у 2017 р. Цей документ визначає основні принципи розвитку соціально орієнтованої економіки та спрямований на забезпечення справедливих умов праці, рівного доступу до можливостей зайнятості та належного рівня соціального захисту населення.

Європейський стовп соціальних прав включає 20 ключових принципів, які охоплюють три основні напрями:

– рівні можливості та доступ до ринку праці;

– справедливі умови праці;

– соціальний захист і соціальна інклюзія.

У контексті регулювання ринку праці особливе значення мають принципи, що стосуються права на освіту та професійну підготовку, гендерної рівності, справедливої заробітної плати, безпечних умов праці та доступу до системи соціального захисту. Реалізація цих принципів спрямована на формування більш інклюзивного та стійкого ринку праці, який здатний забезпечити баланс між економічною ефективністю та соціальною справедливістю [37].

У 2021 р. було ухвалено План дій щодо реалізації Європейського стовпа соціальних прав, який передбачає досягнення низки стратегічних цілей до 2030 р. Зокрема, планується забезпечити рівень зайнятості населення у віці 20–64 років на рівні не менше 78%, підвищити частку дорослого населення, що бере участь у навчанні, до

60%, а також скоротити кількість людей, які перебувають під ризиком бідності та соціального виключення, щонайменше на 15 млн осіб [38].

Важливим елементом регулювання ринку праці в Європейському Союзі є система фінансових інструментів, спрямованих на підтримку зайнятості, розвиток людського капіталу та соціальну інтеграцію населення. Найбільшим фінансовим механізмом у цій сфері є Європейський соціальний фонд плюс (*ESF+*), який є частиною бюджету Європейського Союзу.

Європейський соціальний фонд був створений ще у 1957 р., проте у сучасному вигляді він функціонує як *ESF+*, що об'єднує кілька фінансових програм Європейського Союзу. Основною метою цього фонду є підтримка програм зайнятості, професійної підготовки, соціальної інтеграції та боротьби з бідністю.

У фінансовому періоді 2021–2027 рр. бюджет *ESF+* становить понад 88 млрд євро, що робить його одним із найбільших інструментів фінансування соціальної політики в Європейському Союзі. Кошти фонду спрямовуються на реалізацію програм професійної підготовки, підтримку працевлаштування молоді, інтеграцію людей з інвалідністю на ринок праці, а також розвиток підприємництва [39].

Однією з важливих програм у межах політики зайнятості Європейського Союзу є ініціатива *Youth Guarantee*, спрямована на підтримку працевлаштування молоді. Вона передбачає, що кожна молода людина віком до 30 років повинна отримати пропозицію роботи, стажування або подальшого навчання протягом короткого періоду після завершення освіти або втрати роботи. За оцінками Європейської Комісії, з моменту запуску цієї програми понад 24 млн молодих людей отримали можливість працевлаштування або професійної підготовки [40].

Крім того, значну роль у підтримці реформ у сфері зайнятості відіграє *Technical Support Instrument (TSI)* – програма Європейського Союзу, яка надає експертну допомогу державам-членам у проведенні структурних реформ. У межах цієї програми країни можуть отримувати консультаційну підтримку щодо модернізації системи зайнятості, реформування ринку праці, розвитку системи освіти та підвищення ефективності соціального захисту [41].

Однією з важливих особливостей інституційної моделі ринку праці Європейського Союзу є значна роль соціального діалогу, який розглядається як основний інструмент узгодження інтересів

працівників, роботодавців та держави. Соціальний діалог включає систему консультацій, переговорів та спільного ухвалення рішень між організаціями роботодавців, профспілками та державними інституціями щодо ключових питань економічної та соціальної політики.

У межах Європейського Союзу соціальний діалог має двоєдину структуру:

– міжгалузевий (міжсекторальний) соціальний діалог;

– галузевий соціальний діалог.

Міжгалузевий соціальний діалог здійснюється між найбільшими європейськими організаціями соціальних партнерів, які представляють інтереси роботодавців і працівників на загальноєвропейському рівні. До таких організацій належать Європейська конфедерація профспілок (*ETUC*), *BusinessEurope, SMEunited* та *CEEP*. Ці організації беруть участь у консультаціях із Європейською Комісією та формують спільні позиції щодо реформ у сфері зайнятості, соціального захисту та економічного розвитку.

Галузевий соціальний діалог охоплює окремі сектори економіки, такі як промисловість, транспорт, охорона здоров'я, освіта або фінансові послуги. У межах цього діалогу представники роботодавців і працівників обговорюють питання умов праці, професійної підготовки, безпеки праці та розвитку навичок.

Соціальний діалог у Європейському Союзі відіграє важливу роль у формуванні колективних угод, які можуть мати юридичну силу після їхнього затвердження на рівні ЄС. Таким чином, соціальні партнери беруть безпосередню участь у формуванні політики зайнятості та соціальної політики, що є характерною рисою європейської моделі соціальної ринкової економіки [42].

Нормативно-правове регулювання ринку праці в Європейському Союзі базується на системі директив і регламентів, які встановлюють мінімальні стандарти у сфері трудових відносин. Ці нормативні акти спрямовані на забезпечення захисту прав працівників, підвищення якості умов праці та формування єдиного правового простору у сфері зайнятості.

Одним із важливих принципів трудового законодавства Європейського Союзу є забезпечення рівності та недискримінації на ринку праці. У межах цієї політики було ухвалено низку директив, які гарантують рівне ставлення до працівників незалежно від статі, віку, етнічного походження або релігійних переконань.

Крім того, важливе значення мають директиви, що регулюють умови праці та соціальний захист працівників. Зокрема, директива про прозорі та передбачувані умови праці встановлює мінімальні стандарти щодо інформування працівників про умови їхнього працевлаштування, а директива про баланс між роботою та сімейним життям спрямована на забезпечення рівності між чоловіками та жінками у сфері зайнятості.

У межах політики охорони праці Європейський Союз також встановлює стандарти безпеки на робочих місцях, що спрямовані на зменшення професійних ризиків і захист здоров'я працівників. Ці стандарти є обов'язковими для держав-членів, які повинні інтегрувати їх у своє національне законодавство [43].

Таким чином, система трудового законодавства Європейського Союзу забезпечує формування спільних стандартів у сфері зайнятості, сприяючи підвищенню якості умов праці та захисту прав працівників у межах єдиного європейського ринку.

У майбутньому розвиток ринку праці Європейського Союзу значною мірою визначатиметься поєднанням кількох ключових факторів: технологічних змін, демографічних процесів, глобалізації економіки та екологічної трансформації.

Очікується, що цифровізація економіки призведе до подальшої автоматизації виробничих процесів і зростання попиту на висококваліфікованих працівників. Водночас зростатиме роль творчих професій, інноваційної діяльності та підприємництва.

Зелена трансформація економіки також створюватиме нові можливості для зайнятості, зокрема у сферах відновлюваної енергетики, енергоефективності, екологічного транспорту та управління природними ресурсами. За оцінками міжнародних організацій, перехід до зеленої економіки може створити мільйони нових робочих місць у країнах Європейського Союзу [44].

У таких умовах ключовим завданням інституційної політики ЄС буде забезпечення гнучкості та адаптивності ринку праці, що дозволить ефективно реагувати на економічні та технологічні зміни.

Таким чином, ринок праці Європейського Союзу є складною та динамічною системою, розвиток якої визначається взаємодією макроекономічних факторів, технологічних змін та інституційних механізмів регулювання. Упродовж 2015–2025 років європейський ринок праці пройшов кілька важливих етапів трансформації, що

відображають загальні тенденції розвитку сучасної глобальної економіки.

По-перше, період після фінансової кризи характеризувався поступовим відновленням економічної активності та покращенням основних показників зайнятості. Зростання рівня зайнятості та зниження безробіття свідчили про стабілізацію економічної ситуації в більшості держав-членів Європейського Союзу. Водночас нерівномірність розвитку між країнами зберігалася, що пояснюється відмінностями у структурі економіки, інституційних моделях регулювання ринку праці та демографічних тенденціях.

По-друге, пандемія *COVID*-19 стала серйозним випробуванням для економіки ЄС, проте завдяки ефективним інституційним механізмам вдалося уникнути різкого зростання безробіття. Використання схем короткострокової зайнятості, а також фінансового інструменту *SURE* продемонструвало здатність Європейського Союзу оперативно реагувати на кризові явища та забезпечувати збереження робочих місць. Такий підхід сприяв підтримці доходів населення, стабілізації споживчого попиту та швидшому відновленню економічної активності після завершення кризового періоду.

По-третє, сучасний етап розвитку ринку праці ЄС характеризується посиленням структурних трансформацій, що зумовлені цифровізацією економіки, зеленою трансформацією та демографічними змінами. Впровадження новітніх технологій змінює структуру професій і підвищує значення цифрових навичок та інноваційних компетенцій. Одночасно перехід до кліматично нейтральної економіки стимулює формування нових секторів зайнятості, пов’язаних із розвитком відновлюваної енергетики, енергоефективних технологій та екологічно орієнтованого виробництва.

Важливою особливістю сучасного європейського ринку праці є також зростання мобільності робочої сили в межах інтеграційного простору. Свобода пересування працівників сприяє більш ефективному розподілу трудових ресурсів і частково компенсує дефіцит робочої сили у країнах із високим попитом на працівників. Водночас цей процес може посилювати регіональні дисбаланси, спричиняючи відплив кваліфікованих кадрів із менш розвинених регіонів.

По-четверте, важливу роль у забезпеченні стабільності ринку праці відіграє інституційна система Європейського Союзу, що поєднує

національні політики зайнятості з наднаціональними механізмами координації. Європейська стратегія зайнятості, Європейський стовп соціальних прав, Європейський соціальний фонд плюс та інші інструменти формують комплексну систему підтримки зайнятості, розвитку людського капіталу та соціальної інтеграції населення.

Отже, подальший розвиток ринку праці Європейського Союзу значною мірою залежатиме від здатності інституційної політики адаптуватися до нових економічних та технологічних викликів. У цьому контексті ключового значення набуває інвестування у розвиток людського капіталу, модернізація системи освіти, підтримка інноваційної зайнятості та забезпечення балансу між економічною ефективністю, соціальною справедливістю та сталим розвитком.

Список використаної літератури

1. Blanchard O., Johnson D. Macroeconomics. Pearson, 2017. URL: https://library.bsma.edu.ge/BOOKS/Macroeconomics_7th,-blanchardpdf,%202017.pdf

2. Acemoglu D., Restrepo P. Automation and new tasks. Journal of Economic Perspectives. 2019. https://doi.org/10.1257/jep.33.2.3

3. Eurostat. EU's employment rate reached almost 76% in 2024. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20250415-1

4. The unemployment rate in the eurozone is 6.2%. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-euro-indicators/w/3-30012026-bp

5. Bentolila S., Cahuc P. Two-tier labour markets in the Great Recession. Economic Journal, 2013. URL: https://www.crei.cat/wp-content/uploads/2016/09/Dolado_Two_Tier.pdf

6. European Commission. SURE instrument overview. URL: https://economy-finance.ec.europa.eu/eu-financial-assistance/sure_en

7. The vacancy rate in the eurozone is 2.2%. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-euro-indicators/w/3-15092025-bp

8. Vandeplas A., Thum-Thysen A. Skills mismatch and productivity in the EU. URL: https://ideas.repec.org/p/euf/dispap/100.html

9. Eurostat. Productivity statistics. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Resource_productivity_statistics

10. Eurostat. Annual full-time adjusted salary in EU up 5.2% in 2024. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20251112-1

11. Abbritti M. et al. Labour market skills and productivity dynamics. European Economic Review, 2024. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0014292124002022.

12. European Commission. Ageing Report 2024. URL: https://economy-finance.ec.europa.eu/publications/2024-ageing-report-economic-and-budgetary-projections-eu-member-states-2022-2070_en

13. Bloom D., Canning D., Fink G. Implications of population ageing for economic growth. Oxford Review of Economic Policy, 2010. URL: https://doi.org/10.1093/oxrep/grq038

14. OECD. Employment Outlook 2023. URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-employment-outlook-2023_08785bba-en.html

15. OECD. Automation and the Future of Work. URL: https://www.oecd.org/employment/future-of-work/

16. European Commission. Digital Economy and Society Index. URL: .https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi

17. OECD. Future of Work and Skills. URL: https://www.oecd.org/en/topics/future-of-work.html

18. Cedefop. Adult Learning and Continuing Vocational Education in Europe. URL: https://www.cedefop.europa.eu/en/publications/5548

19. European Commission. Upskilling Pathways: New Opportunities for Adults. URL: https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1224

20. Organisation for Economic Co-operation and Development. Skills Outlook 2023: Skills for a Resilient Green and Digital Transition. URL: https://industrialrelationsnews.ioe-emp.org/fr/news/article/oecd-skills-outlook-2023-skills-for-a-resilient-green-and-digital-transition

21. International Labour Organization. Skills and Lifelong Learning in the Future of Work. URL: https://www.ilo.org/topics-and-sectors/skills-and-lifelong-learning

22. European Commission. European Skills Agenda for Sustainable Competitiveness, Social Fairness and Resilience. URL: https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1223

23. European Commission. European Green Deal. URL: https://commission.europa.eu/european-green-deal_en
24. International Labour Organization. World Employment and Social Outlook 2018: Greening with Jobs. URL: https://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_628654/lang--en/index.htm
25. European Commission. The European Green Deal. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en
26. European Commission. Just Transition Mechanism. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/finance-and-green-deal/just-transition-mechanism_en
27. Eurostat. EU population diversity by citizenship and country of birth. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=EU_population_diversity_by_citizenship_and_country_of_birth
28. Eurostat. Migration to and from the EU. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Migration_to_and_from_the_EU&utm_source=chatgpt.com
29. European Commission. Labour mobility and matching across borders. URL: https://single-market-scoreboard.ec.europa.eu/business-framework-conditions/labour-mobility_en?utm_source=chatgpt.com
30. European Commission. Annual report on intra-EU labour mobility 2024 published. URL: https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/document/download/cb0ffdb5-1f80-4e20-a535-b2237b31f29f_en?filename=COM_2025_959_1_EN.pdf&utm_source=chatgpt.com
31. Eurostat. Migrant integration statistics – poverty and social exclusion. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Migrant_integration_statistics_-_poverty_and_social_exclusion&utm_source=chatgpt.com
32. European Parliament Research Service. Demographic changes and labour migration within the EU. URL: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2025/769575/EPRS_BRI%282025%29769575_EN.pdf?utm_source=chatgpt.com

33. European Commission. EU employment policies. URL: https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/eu-employment-policies_en
34. European Commission. European Semester. URL: https://commission.europa.eu/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/european-semester_en
35. Eurofound. Living and working in Europe: building on the past – shaping the future. URL: https://50.eurofound.europa.eu/
36. European Commission. European Employment Strategy. URL: https://institutdelors.eu/content/uploads/2025/04/policypaper18-en-3.pdf
37. European Commission. European Pillar of Social Rights. URL: https://commission.europa.eu/publications/european-pillar-social-rights-booklet_en
38. European Commission. European Pillar of Social Rights Action Plan. URL: https://commission.europa.eu/publications/european-pillar-social-rights-action-plan_en
39. European Commission. European Social Fund Plus (ESF+). URL: https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/funding/european-social-fund-plus-esf_en
40. European Commission. Enhanced Youth Guarantee. URL: https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/eu-employment-policies/youth-employment-support/reinforced-youth-guarantee_en
41. European Commission. Technical Support Instrument. URL: https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes/technical-support-instrument_en
42. European Commission. Social Dialogue in the EU. URL: https://www.etuc.org/en/european-social-dialogue-0
43. European Commission. Labour Law in the European Union. URL: https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/rights-work/labour-law_en
44. European Commission. European Green Deal. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en

Глава 14
Соціально-економічна згуртованість громад як основа інтеграції до європейського простору (О. Ю. Сова)

Соціально-економічна згуртованість територіальних громад є однією з ключових передумов сталого розвитку, демократичного врядування та успішної інтеграції держави до Європейського Союзу. В умовах поглиблення євроінтеграційних процесів саме громади постають базовими платформами реалізації політики соціальної справедливості, економічної резилієнтності та інституційної спроможності, які лежать в основі європейської моделі солідарності.

У європейському науковому просторі соціально-економічна згуртованість розглядається як комплексна категорія, що поєднує зменшення соціальних і територіальних диспропорцій, забезпечення рівного доступу населення до базових послуг, формування довіри між громадянами та інституціями, а також створення умов для економічної активності на місцевому рівні. Відповідно, згуртованість громад не зводиться виключно до соціальних аспектів, а охоплює економічні, інституційні та просторові виміри розвитку.

Для України питання соціально-економічної згуртованості територіальних громад набуває особливої актуальності з огляду на наслідки тривалих трансформаційних процесів, децентралізаційних реформ, воєнних викликів і необхідність післявоєнного відновлення. У цих умовах громади стають як адміністративними одиницями, так і ключовими суб’єктами

відновлення соціального капіталу, фінансової спроможності та суспільної стабільності.

Європейський підхід до розвитку територій базується на принципах субсидіарності, партнерства та багаторівневого врядування, де спільноти відіграють активну роль у формуванні та реалізації державної політики. Соціально-економічна згуртованість вбачається не лише результатом, але й інструментом інтеграції, оскільки забезпечує включення локальних угрупувань у стратегічні економічні, соціальні та інституційні процеси Європейського Союзу.

Важливим елементом згуртованості громад є здатність до самоорганізації та колективної дії, що проявляється в активізації громадської участі, міжсекторальної взаємодії та горизонтальних зв'язків між територіями. Саме ці характеристики визначають рівень соціального капіталу громад, який у західній практиці розглядається як критично важливий ресурс місцевого розвитку та ефективної інтеграції до єдиного європейського простору.

Соціально-економічна згуртованість також тісно пов'язана з питаннями територіальної справедливості та економічної конвергенції. Відмінності у фінансовій спроможності громад, доступі до інвестиційних ресурсів та якості публічних послуг можуть посилювати соціальні розриви та стримувати інтеграційні процеси. Тому подолання дисбалансів між громадами є стратегічним завданням країн, що реалізується через цілеспрямовані інструменти акумулювання та перерозподілу ресурсів. Тут згуртованість громад постає як динамічний процес, що потребує системної підтримки з боку держави, регіональних інституцій та міжнародних партнерів. Її досягнення неможливе без формування належної економічної бази розвитку громад, підвищення їх фінансової

автономії та впровадження ефективних механізмів міжгромадівської солідарності.

Саме тому дослідження питань забезпечення і практичної реалізації механізмів соціально-економічної згуртованості територіальних громад і є метою даної глави. Фінансова спроможність громад, інструменти бюджетного вирівнювання, міжбюджетні трансферти, інвестиційні та програмні ресурси держав становлять матеріальну основу згуртування, без якої соціальні та інституційні процеси не можуть набути сталого характеру.

14.1. Фінансові механізми згуртування територіальних громад

Фінансові механізми згуртування територіальних громад є сукупністю економічних, правових та організаційних інструментів, що сприяють формуванню соціальної єдності, взаємодії та розвитку спільнот на локальному рівні. Їх впровадження не лише забезпечує ефективне управління ресурсами, а й створює передумови для посилення горизонтальних зв'язків між різними суб'єктами громади – мешканцями, підприємцями, інституціями громадянського суспільства, органами врядування. Згуртування на рівні громади формується передусім через інститути спільного фінансування, відкритого (партисипативного) бюджету, участі громадян у прийнятті рішень.

У теоретичному вимірі фінансові механізми згуртування територіальних громад ґрунтуються на ідеології взаємовпливу фінансових рішень та соціальної консолідації. У межах цієї ідеології фінанси розглядаються не як нейтральний технічний інструмент, а як активний чинник формування довіри, відчуття справедливості та причетності мешканців до спільних рішень.

Згуртованість громади в цьому контексті є похідною від того, як саме акумулюються, розподіляються та використовуються фінансові ресурси, наскільки прозорими є процедури та чи сприймаються бюджетні рішення мешканцями як легітимні. Таким чином, фінансові механізми виступають каналом інституційної взаємодії між владою та громадою.

На відміну від адміністративних чи нормативних інструментів впливу, фінансові механізми мають вищий потенціал формування згуртованості, оскільки безпосередньо впливають на якість життя, доступ до послуг та відчуття справедливого розподілу ресурсів. Саме через фінансові рішення відбувається матеріалізація соціальних пріоритетів громади. Ефективне використання фінансових ресурсів є ключовим елементом зміцнення згуртованості, особливо в умовах соціальних викликів, спричинених війною, міграцією, поглибленням нерівності між членами суспільства.

Попри наявність спільних підходів до формування фінансових механізмів, важливим є врахування локального контексту: соціально-демографічних характеристик населення, структури економічного потенціалу, рівня діджиталізації, традицій взаємодії в громаді. Саме ця складова робить кожну систему фінансового згуртування унікальною. У наукових дослідженнях акцентується, що гнучкість фінансових механізмів є ключовою умовою їх адаптації до кризових викликів – від воєнного стану до післявоєнного відновлення.

Підкреслимо, що ефективні фінансові механізми мають включати не лише інструменти прямого бюджетного фінансування, а й індикативні інструменти, засновані на аналізі даних, оцінці соціальних ефектів та моніторингу результатів. Науковці акцентують увагу на необхідності соціальної орієнтації фінансової політики на місцевому рівні. Аналіз європейських практик свідчить, що інклюзивність, прозорість і соціальна справедливість є критеріями ефективної фінансової діяльності в громаді. Емпіричні кейси вказують, що консолідація ресурсів можлива лише за умов високої довіри до влади та участі громадян у прийнятті рішень.

Таким чином, фінансові механізми згуртування – це система економічних важелів і методів акумуляції, розподілу та використання ресурсів, орієнтованих на створення передумов соціальної консолідації, підвищення якості життя та забезпечення сталого розвитку громад. Такі інституційно визначені, інструментально забезпечені й фінансово структуровані засоби спрямування ресурсів забезпечують не лише фінансове управління, а й створюють умови для довіри, взаємодії та спільної участі громадян у прийнятті рішень.

Саме поєднання класифікаційного та індикативного підходів є доцільним при визначенні ефективності важелів фінансових механізмів у громадах [22]. Така структуризація дає можливість краще оцінити

їхню роль у формуванні згуртованого соціуму та ефективності публічного управління на місцевому рівні (табл. 14.1).

Водночас не всі фінансові механізми, які декларуються як інструменти згуртування, мають реальний соціальний ефект. Частина з них виконує переважно формальну функцію – забезпечення відповідності нормативним вимогам або звітності.

Таблиця 14.1

Структуризація фінансових механізмів згуртування громад*

Критерій класифікації	Важелі та методи	Приклад
За функціональним призначенням	Інвестиційні	Інвестиції у громаду; соціальні виплати; програми підтримки молоді; незалежний аудит витрат громади
	Розподільчі	
	Стимулюючі	
	Контрольні	
За форматом реалізації	Пряме фінансування	Пряме фінансування освітньої ініціативи; мікрогранти на облаштування публічного простору
	Співфінансування	
	Субсидування	
	Гранти	
	Пільгове кредитування	
	Ваучери	
За рівнем участі громади	Централізовані	Бюджет участі, в якому рішення приймаються спільно мешканцями та радою
	Партисипативні	
	Комбіновані	
За ступенем інституційної формалізації	Регламентовані (програми, нормативні акти)	Місцева програма розвитку; неформальний збір коштів мешканців на соціальний проєкт
	Неформалізовані (громадські ініціативи, добровільні об'єднання)	
За часовим горизонтом	Одноразові	Разовий грант на енергомодернізацію; довгострокова програма підтримки малозабезпечених сімей
	Короткострокові	
	Середньострокові	
	Довгострокові	

**Джерело*: *авторське узагальнення*

Дійсно працюючими є ті механізми, які поєднують певний фінансовий ресурс із реальною участю мешканців, прозорістю процедур і зрозумілими результатами. До них належать партисипативне бюджетування, співфінансування локальних проєктів, громадський контроль за витратами та відкрите бюджетне звітування. Їхня

ефективність проявляється не стільки в обсягах витрачених коштів, скільки в зміні поведінкових та інституційних патернів у громаді.

Натомість механізми, які реалізуються без зворотного зв'язку з громадою або не враховують соціальний контекст, можуть не лише не сприяти згуртованості, а й посилювати соціальне відчуття несправедливості. Формальні механізми характеризуються наявністю нормативного оформлення та декларованих цілей, однак не супроводжуються реальною участю мешканців, вимірюваним соціальним ефектом та зворотним зв'язком.

Критична оцінка показує, що формальне впровадження інструментів (зокрема бюджетів участі без реального впливу на структуру видатків) може створювати ілюзію згуртованості, не формуючи сталої соціальної довіри. Такі практики підвищують ризик соціального розчарування та делегітимації місцевої влади.

У цьому контексті принциповим є розмежування інституційної наявності механізму та його фактичної спроможності впливати на розподіл ресурсів. Досвід зарубіжних громад показує, що ключовим чинником згуртування є не сам факт існування партисипативного або пайового інструменту, а частка бюджету, щодо якої мешканці мають реальний вплив, а також можливість відстежувати виконання прийнятих рішень.

Додатковим ризиком формалізації є асиметрія доступу до фінансових механізмів. Фінансування одноразових ініціатив без інтеграції їх у стратегічні документи розвитку громади не створює сталих форм взаємодії та не забезпечує накопичення соціального капіталу. Натомість фінансові механізми, вбудовані в довгострокове планування та пов'язані з чіткими індикаторами соціального результату, мають значно вищий потенціал формування довіри та солідарності за умов євроінтеграційних процесів.

Важливо розрізняти сам механізм і джерело його фінансування. Наприклад, бюджет участі (як механізм) може фінансуватись як із місцевого бюджету, так і за рахунок донорської допомоги. Таке розуміння необхідне для оцінки реалістичності впровадження конкретних інструментів.

Основними видами ресурсного забезпечення є:

1. За джерелом фінансування:

− власні ресурси громад: податкові надходження, плата за адміністративні послуги, доходи від оренди комунального майна. Саме

ці ресурси формують основу фінансової автономії для реалізації соціально значущих проєктів;

− державні трансферти: дотації вирівнювання, субвенції на виконання делегованих повноважень. У період воєнного стану така допомога є критично важливою для функціонування громад, зокрема щодо підтримки внутрішньо переміщених осіб;

− гранти та міжнародна допомога: ресурси, що надаються міжнародними організаціями, відіграють значну роль у реалізації проєктів згуртування, пов'язаних із відновленням інфраструктури та соціальної реінтеграції;

− приватні інвестиції та співфінансування: проєкти державно-приватного партнерства, місцеві облігації, залучення бізнесу до реалізації соціальних ініціатив.

2. За рівнем управління:

− локальне забезпечення: використовуються ресурси місцевого бюджету, власні надходження (податки, збори), а також добровільні внески громадян. Основна роль – фінансування ініціатив, максимально адаптованих до потреб мешканців (освітні, культурні, благоустрій, безпека). Прикладами можуть бути бюджети участі, краудфандингові платформи, локальні мікрогранти;

− регіональне забезпечення: передбачає ресурсне об'єднання кількох громад задля реалізації спільних проєктів, що фінансуються з обласного бюджету, міжмуніципальних фондів або за підтримки державних структур (наприклад, програм регіонального розвитку). Важливою є координація дій між громадами та адаптація спільних механізмів згуртування до регіонального контексту;

− централізоване забезпечення: передбачає фінансування через субвенції, дотації, національні програми відновлення та інтеграційні ініціативи. Ці ресурси закладають основу для вирівнювання можливостей між громадами та реалізації масштабних інфраструктурних і соціальних проєктів. Водночас ефективність використання центрального ресурсу залежить від здатності громад інтегрувати ці кошти в локальні механізми згуртованості (табл. 14.2).

Вибір механізму згуртування залежить не лише від наявних фінансових ресурсів, а й від інституційної спроможності громади, рівня довіри населення, технічних можливостей адміністрування. Наприклад, механізм співфінансування ініціатив мешканців є ефективним у громадах з високою мобілізаційною спроможністю, але може бути

недієвим без організаційної підтримки з боку влади. Іншим прикладом є громадський аудит бюджетних витрат – інструмент, який не потребує значних фінансових витрат, але вимагає прозорості даних, активності громадськості та правових підстав для реалізації рекомендацій.

Таблиця 14.2

Характеристика ресурсного забезпечення громад*

Критерій класифікації	Складові	Приклади фінансових інструментів
За джерелом фінансування	Власні ресурси	Місцеві податки, збори, доходи від майна
	Державні трансферти	Субвенції, субсидії, дотації
	Гранти та міжнародна допомога	Проєкти ЄС, фонди ООН, USAID
	Інвестиційні ресурси	Кредити, муніципальні облігації, приватні інвестиції
	Добровільні внески фізичних та юридичних осіб	Благодійні та інші добровільні внески мешканців, бізнесу, ГО та діаспори
За рівнем управління	Місцеве забезпечення	Бюджетні програми, місцеві ініціативи
	Регіональне забезпечення	Координація між громадами, регіональні фонди
	Державне забезпечення	Національні програми, фонди регіонального розвитку

**Авторське узагальнення*

Мотив соціальної справедливості у фінансових механізмах згуртування пов'язаний саме із рівністю бюджетних умов та сприйняттям розподілу ресурсів як обґрунтованого. У громадах, де бюджетні пріоритети зрозумілі та пояснені мешканцям, рівень соціальної довіри та готовності до колективних дій є вищим. Нерівномірність доступу до фінансових можливостей, навпаки, може формувати відчуття виключеності та послаблювати згуртованість, навіть за наявності формальних інструментів участі.

За даними Всеукраїнського соціологічного дослідження, у 2024 р. підтримка реформи місцевого самоврядування та децентралізації залишається високою: 77% опитаних вважають, що повністю або частково доступ до місцевого бюджету та вплив на рішення органів самоуправління є важливою складовою життєвого добробуту громади. Водночас 59% опитаних заявили, що не мають реального впливу на

бюджетні рішення своєї громади. Такі дані свідчать про існуючий розрив між очікуваннями мешканців щодо участі і фактичною можливістю її здійснення, що часто призводить до зниження рівня довіри до влади та сприйняття бюджетних процесів як непрозорих чи ненаправлених на справедливий розподіл ресурсів. Це зауваження виникає на основі результатів опитування, який провів Київський міжнародний інститут соціології на замовлення Ради Європи в рамках Програми «Посилення доброго демократичного врядування і стійкості в Україні», залучивши репрезентативну вибірку українського населення [15]. Має місце стабільний високий запит громадян на участь у бюджетних рішеннях, але системно низький рівень самооцінки реального впливу протягом 2021–2024 рр., що узгоджується зі структурними обмеженнями участі на місцевому рівні (табл. 14.3).

Таблиця 14.3

Динаміка сприйняття участі громадян України в бюджетних рішеннях та впливу на місцеве самоврядування, 2021–2024 рр.*

Показник	2021	2022	2023	2024
Питома вага респондентів, які вважають доступ до місцевого бюджету і вплив на рішення органів самоврядування важливим, %	68	72	74	77
Питома вага респондентів, які вважають, що мають реальний вплив на бюджетні рішення своєї громади, %	42	40	39	41
Питома вага респондентів, які вважають, що не мають реального впливу на бюджетні рішення, %	58	60	61	59
Питома вага респондентів, які підтримують децентралізацію місцевого самоврядування, %	69	76	75	77

**Авторське узагальнення на основі [15]*

Дія фінансових механізмів згуртування визначається не лише фактом їх існування, а й здатністю адаптуватися до динамічних змін зовнішнього середовища. Розуміння цих особливостей є основою для подальшого дослідження фінансової спроможності громад і розробки ефективних стратегій їх згуртування.

Фінансова динаміка обсягів бюджетів громад у повоєнний період демонструє зростаюче значення цільових інструментів на основі аналізу

потреб мешканців – зокрема, механізмів партисипативного бюджетування, які зміцнюють соціальний діалог і спільну відповідальність.

Крім того, варто враховувати інтеграцію цифрових інструментів управління фінансами громади – застосування відкритих бюджетних платформ, електронних закупівель та аналітики в реальному часі. Це не лише оптимізує витрати, а й посилює громадський контроль, знижуючи ризики корупції, що є критично важливим фактором для довіри громадян до влади та відчуття єдності. Суттєве значення має і кадрова спроможність – фаховість працівників фінансових підрозділів місцевих рад напряму впливає на якість управління коштами, прогнозування доходів та залучення інвестицій. Там, де громади інвестують у навчання управлінців та розвиток аналітичних інструментів, зростає ефективність бюджетних рішень і гнучкість реагування на кризи.

Не менш важливим є інституційне середовище, зокрема – наявність стабільних регламентів, внутрішнього аудиту, механізмів участі громадян у наглядових радах при бюджетних програмах. Подібні практики стають каталізаторами для зміцнення горизонтальних зв'язків у громаді та зниження соціального напруження, особливо в умовах зростання потреб і обмежених ресурсів.

Після початку повномасштабної війни значно зросла роль соціально орієнтованих бюджетних механізмів – зокрема, переспрямування коштів на гуманітарну допомогу, підтримку внутрішньо переміщених осіб, програм реабілітації та психологічної допомоги. Такі зміщення бюджетних пріоритетів у бік потреб вразливих груп сприяють не лише згуртуванню, але й відновленню елементарного рівня довіри до влади в умовах невизначеності.

Нарешті, ключовою рисою ефективних фінансових механізмів є їх здатність реагувати на зміни – через резервні фонди, кризові пакети заходів, адаптивні бюджетні процедури. Фінансова автономія громад у кризовий час залежить від балансу між зовнішньою підтримкою та самостійними управлінськими рішеннями, такими як оптимізація ресурсів і залучення бізнесу.

У сучасному глобальному дискурсі фінансові механізми участі, зокрема партисипативне бюджетування (*participatory budgeting – PB*), розглядаються як інструмент не лише підвищення прозорості та ефективності публічних фінансів, а й посилення соціальної згуртованості через розширення участі мешканців у бюджетних

рішеннях. Метааналітичне дослідження, яке узагальнює 30 емпіричних кейсів *PB* за період 2010–2023 рр., виявило, що впровадження РВ підвищує рівень довіри населення до місцевих органів влади та підсилює ефективність їхньої діяльності, водночас ефект варіює залежно від політичного та культурного контексту досліджуваних країн і місцевостей [1].

Дані з глобального огляду реалізації *PB*, демонструють, що кількість проєктів у світовому *PB* зросла з приблизно 120 у 2020 р. до понад 220 у 2024 р., а сукупний обсяг бюджетних коштів, що підлягали розподілу через РВ, збільшився з приблизно 500 млн доларів до близько 900 млн доларів США. Показник участі громадян у цих процесах зростав з 45% у 2020 р. до 58% у 2024 р., що вказує на послідовне зростання інтересу та залучення до спільного бюджетного процесу [7].

У 2023 і 2025 рр. у десяти країнах Латинської Америки та Карибського басейну було проведено опитування *Global Trust Survey*, що дало змогу порівнювати рівні довіри і драйвери цього показника на міжнаціональному рівні. Така методика передбачає репрезентативні вибірки населення, стандартизовані інструменти вимірювання та кількісні показники довіри, що робить його релевантним для аналізу соціального капіталу та оцінки інституційної спроможності публічних механізмів у контексті бюджетної прозорості та місцевої згуртованості. Статистичні дані також вказують на позитивну динаміку довіри: індекс громадської довіри до органів влади у громадах із *PB* зріс із 55% у 2020 р. до 70% у 2024 р.. Опитування побудовано на основі *Framework on Drivers of Trust (OECD)* – концептуальної рамки, що визначає, які чинники впливають на довіру до публічних інституцій, та включає питання про щоденний досвід громадян у контакті з органами влади, оцінку здатності влади вирішувати складні проблеми, сприйняття справедливості та відкритості рішень. Регресійний аналіз показав, що кожне збільшення рівня участі громадян на 1% у *PB* пов’язане зі середнім покращенням показника відповідальності за фіскальні результати на 1,09 бала, що підкреслює кореляцію між участю та якістю фінансового управління [13].

Важливо зазначити, що позитивні результати РВ спостерігалися не лише у традиційних демократичних контекстах, але й у низці країн з різним рівнем інституційного розвитку. Наприклад, у країнах Північної Африки та Близького Сходу кількість побудованих ініціатив *PB* зросла значно за останні роки, зокрема в Тунісі 18 муніципалітетів реалізували

РВ-процеси, що залучили близько 6 500 громадян, а в Марокко кілька муніципалітетів формалізували робочі групи за участі громадян для розробки бюджетних пріоритетів, що підсилює діалог між місцевою владою і громадянським суспільством [3]. Ці практики демонструють, як структуроване залучення мешканців до бюджетних процесів може служити засобом побудови довіри та включення у місцеве самоврядування.

Аналітичні матеріали *OECD* щодо впровадження *РВ* у країнах з перехідною демократією, зокрема у Вірменії, вказують, що централізоване співфінансування ініціатив *РВ* значною мірою сприяє їх поширенню на локальному рівні та підвищенню інтеграції громадян у бюджетний процес. У 2023 р. у Вірменії до експериментальних *РВ*-ініціатив було залучено чотири громади, які отримали 1,2 млн євро на спільне фінансування проєктів, що відображає тенденцію до використання фінансових стимулів для посилення участі громадян у процесах прийняття рішень і сприяння соціальній згуртованості [5].

Ефективність *РВ* як механізму соціального згуртування багато в чому залежить від інституційного дизайну, ролі цифрових інструментів, доступу вразливих груп до інформації і здатності органів місцевого самоврядування (ОМС) забезпечити реальні можливості для впливу на рішення. Наразі ведеться активна дискусія про використання цифрових платформ та навіть штучного інтелекту для підвищення доступності та ефективності процесів участі, що потенційно може розширити охоплення громадян і підвищити інклюзивність фінансових механізмів у громадах з різним рівнем цифрової готовності.

Для європейських країн аналогічні аспекти довіри та соціальної згуртованості вимірюються в межах інших інструментів, зокрема *Eurobarometer* та *European Social Survey*, що забезпечують репрезентативну та порівнювану емпіричну базу. Рівень довіри до ЄС зріс із близько 31% у 2013 р. до 52% у 2024 р. (це найвищий показник довіри з 2007 р.), а довіра до місцевих органів влади та регіональних інститутів залишається порівняно високою порівняно з довірою до національних урядів. Найвищі рівні довіри спостерігаються серед молоді 15–24 років (59%). Водночас лише 36% опитаних довіряють своїм національним урядам, що відображає розрив між сприйняттям наднаціональних і національних інститутів. Довіра до інститутів ЄС та локальних органів незначно різниться залежно від типу території: 65% сільських жителів зазначили високий рівень довіри до місцевих і

регіональних органів влади, у містах – 64% громадян, у містечках і передмістях – 61% [2].

Міжнародний досвід вказує на те, що інституційно визначені фінансові механізми участі можуть бути потужним засобом побудови соціальної згуртованості, коли вони поєднують прозорість, реальний вплив на рішення, широке залучення різних соціальних груп і належне фінансове забезпечення (табл. 14.4).

Таблиця 14.4

Міжнародний досвід використання фінансових механізмів участі для посилення соціальної згуртованості*

Країна (місто)	Фінансовий механізм	Масштаб та період реалізації	Дані опитувань	Вплив на соціальну згуртованість
Франція (Париж)	Партисипативне бюджетування (РВ)	З 2014 р. щорічно. До 5% міського бюджету інвестицій	У 2022–2024 рр. участь брали понад 200 тис. мешканців щороку	Фіксується зростання довіри до муніципалітету, підвищення відчуття справедливості розподілу ресурсів; особливо у районах із соціальною неоднорідністю
Іспанія (Мадрид, Барселона)	РВ і громадські асамблеї	З 2016 р. на міському рівні	Опитування 2019–2023 рр.: 60–68% учасників відчули більший вплив на рішення	Зміцнення соціального капіталу через поєднання фінансових і дорадчих механізмів
Фінляндія (Гельсінкі)	РВ і цифрова платформа OmaStadi	З 2018 р.. Близько 10 млн євро за цикл	У 2021–2024 рр. участь 7–9% дорослого населення міста	Посилення горизонтальної взаємодії між групами, зростання локальної ідентичності та готовності до спільних дій
Канада (Торонто)	РВ у публічному житлі	З 2015 р. на рівні локальних бюджетів	Участь мешканців соціального житла зросла на 30% за 2016–2022 рр.	Підвищення довіри між мешканцями та адміністраціями, зменшення конфліктності
США (Нью-Йорк)	РВ на районному рівні	2011–2024 рр.. Понад 30 млн дол. США на рік	Участь стабільно 50–60 тис. осіб за цикл	Особливо сильний ефект згуртованості серед меншин і мігрантів; зростання громадської активності після участі в РВ
Польща	РВ на муніципальному рівні	Масово з 2015 р.. 0,5–1% бюджету громад	Участь у великих містах 10–15% населення	Позитивний ефект в аспекті довіри, але зниження ефекту при формалізації процедур

Таблиця 14.4 (продовження)

Португалія	РВ на національному рівні	З 2017 р. До 3 млн євро щороку	Десятки тисяч учасників	Формування культури участі; зростання міжрегіональної солідарності
Туніс	РВ як інструмент посткризового відновлення	2018–2023 рр. Охоплено 18 муніципалітетів	6–7 тис. учасників на місцевому рівні	Формування базової довіри до місцевої влади після перехідного періоду; включення раніше маргіналізованих груп
Вірменія	РВ зі співфінансуванням держави	2022–2024 рр. у пілотних громадах	Залучення громадян зросло вдвічі порівняно з традиційними слуханнями	Фінансові стимули підсилюють участь і сприйняття бюджету як спільного ресурсу

**Авторське узагальнення на основі [4; 5; 8; 9; 10; 12; 14]*

Отже, міжнародний досвід 2010–2025 рр. свідчить, що фінансові механізми участі, зокрема партисипативне бюджетування, демонструють стійкий позитивний вплив на соціальну згуртованість громад за умови їх інституційної вбудованості та реального впливу на розподіл ресурсів. Дані опитувань і звітів міжнародних організацій підтверджують, що участь у бюджетних рішеннях корелює зі зростанням довіри до місцевої влади, посиленням горизонтальних зв'язків між мешканцями та формуванням відчуття спільної відповідальності за розвиток території. Водночас ефект згуртованості зменшується у випадках, коли фінансові механізми набувають формального характеру або не супроводжуються якісною комунікацією та інклюзивними процедурами залучення. Разом з тим у різних контекстах існують виклики, пов'язані з опором бюрократичних структур, ризиком «елітного захоплення» процесів і обмеженням участі менш освічених або маргіналізованих груп, що вимагає комплексного підходу до проєктування та моніторингу цих механізмів.

14.2. Передумови досягнення соціальної згуртованості територіальних громад

Фундаментальною передумовою соціальної згуртованості територіальних громад є їхня фінансова спроможність, оскільки вона визначає здатність місцевої влади забезпечувати базові соціальні потреби, інвестувати у розвиток, реагувати на виклики та формувати довіру громадян до управлінських рішень. За час сучасних

трансформацій, викликаних війною, демографічними змінами та економічною турбулентністю, здатність громад до самостійного фінансового забезпечення набуває стратегічного значення.

Фінансова спроможність охоплює не лише обсяг бюджетних надходжень, а й ефективність адміністрування доходів, здатність формувати капітальні інвестиції, підтримувати баланс між соціальними та інфраструктурними витратами, а також розвивати партнерства задля залучення додаткових ресурсів. Сталий розвиток територіальних громад неможливий без дієвої фінансової основи, яка враховує як бюджетну дисципліну, так і соціальну чутливість політики видатків.

Громади з високим рівнем власних доходів на душу населення та низькою дотаційною залежністю демонструють кращі показники у сфері забезпечення базових послуг та реалізації соціально орієнтованих програм. При цьому саме такі громади є більш стійкими до зовнішніх шоків – як економічного, так і соціального характеру. Спроможні громади мають більше можливостей не тільки фінансувати послуги, але й формувати відчуття стабільності, передбачуваності та справедливого розподілу ресурсів. У громадах з високим рівнем фінансової спроможності згуртованість підтримується через стабільність соціальних видатків, доступність освітніх, медичних і культурних послуг, а також через можливість залучення громадян до планування місцевого розвитку. Низька фінансова спроможність, навпаки, обмежує простір для участі та може посилювати соціальну фрагментацію.

Фінансова спроможність включає здатність ОМС впроваджувати довгострокові інвестиційні проєкти, адаптувати фінансові рішення до ризиків та змін середовища, створювати локальні резервні фонди, брати участь у співфінансуванні державних і міжнародних програм. Важливим є забезпечення фінансової гнучкості, яка дає змогу швидко перерозподіляти ресурси у кризових ситуаціях, зберігаючи пріоритетність соціально важливих напрямів.

Роль фінансової спроможності територіальних громад у забезпеченні соціально-економічного розвитку територій можна розглядати крізь призму трьох компонент – конструкції та характеру міжбюджетних відносин; дохідної частини бюджетів територіальних громад; залученості ОМС до прийняття рішень щодо забезпечення суспільного добробуту. Зазначимо, що фінансова спроможність територіальної громади – це багатовимірне поняття, яке поєднує

бюджетну автономію, якість управління, інституційну спроможність і соціальну відповідальність.

У вітчизняному і зарубіжному дослідницькому полі сформувалося кілька підходів до оцінювання фінансової спроможності територіальних громад, що відрізняються за методологією, складом показників та широтою охоплення соціально-економічних характеристик.

Одним із найбільш впроваджених в українській практиці є підхід, запропонований у межах проєкту «*U-LEAD* з Європою», що охоплює систему інтегральної оцінки фінансової спроможності на основі п'яти базових показників. До них, зокрема, належать доходи загального фонду на одного мешканця, рівень капітальних видатків, частка дотаційності, витрати на управлінський апарат та частка місцевих податків у структурі доходів. Інтегральний індекс визначається через нормування показників та подальше ранжування громад. Іншою сучасною методикою, що має аналітично складніший характер, є розробка Центру політико-правових реформ, яка передбачає використання 11 показників, що групуються за чотирма блоками: дохідна спроможність, витратна ефективність, структура бюджету та інвестиційна активність. Важливим нововведенням цього підходу є впровадження декількох варіантів нормування – від порівняння з середніми та медіанними значеннями по країні до модифікованого 10-бального тесту Кена Брауна, адаптованого для українського контексту.

Застосування тесту К. Брауна, як інструменту оцінювання потенціалу самостійності громад, ґрунтується на стандартизованому підході, що дає змогу інтегрувати окремі фінансові показники в бальну шкалу та формувати узагальнене уявлення про рівень спроможності. Така модель використовується в ряді країн ЄС, зокрема у Словаччині, Польщі та Чехії, у межах оцінювання муніципального потенціалу для залучення інвестицій або розширення функцій.

У науковому середовищі також сформувалися академічні підходи до визначення фінансової спроможності, серед яких варто відзначити дослідження А. Буряченка та І. Філімошкіної, що акцентують на впливі податкової децентралізації та фіскальної автономії на бюджетну стійкість громад. Автори пропонують модель, в якій фінансова спроможність визначається не лише показниками розвитку місцевої інфраструктури та якості наданих суспільних благ, а й матеріального добробуту громадян.

На підставі порівняльного аналізу зазначених підходів сформуємо узагальнену таблицю, що уможливлює опис ключових характеристик методик (табл. 14.5).

Таким чином, сучасна методологія оцінювання фінансової спроможності територіальних громад в Україні базується як на нормативних та прикладних підходах, сформованих у рамках постанов Кабінету Міністрів України, децентралізованих програм (U-LEAD, ЦППР), так і на науково-аналітичних концептах. Для формування комплексної системи оцінки доцільно інтегрувати переваги кожної з моделей, адаптуючи їх до умов конкретної громади, її масштабів, демографічного профілю та економічної спеціалізації.

Аналіз фінансових показників територіальних громад України за 2018–2024 рр. дає змогу оцінити тенденції розвитку їх фінансової спроможності (рис. 14.1).

При запровадженні в Україні воєнного стану спостерігалося зростання ролі державних трансфертів і скорочення капітальних видатків, водночас власні доходи демонстрували відносну стабільність. Надалі частка капітальних видатків зросла до 23,1% у 2024 р. Особливо різкий спад був у 2022 р. (лише 10,2%) – це був перший рік повномасштабної війни, коли більшість коштів було переорієнтовано на критично важливі потреби. Проте вже з 2023 р. капітальні інвестиції відновилися до рівня понад 23%, що є свідченням адаптації громад до воєнного стану та повернення до стратегічного підходу: ремонт доріг, шкіл, лікарень, відбудова.

Таблиця 14.5

Порівняння методик оцінювання фінансової спроможності територіальних громад*

Методика	Автор / Установа	Країна застосування	Кількість показників	Особливості
Методика формування спроможних територіальних громад	Кабінет Міністрів України	Україна	5	Офіційний документ; простота впровадження; придатність для початкового стратегічного аналізу

Таблиця 14.5 (продовження)

Методика U-LEAD	В. Венцель, В. Пилипів та ін., U-LEAD	Україна	8	Простота застосування; орієнтація на базові бюджетні показники; придатність для міжгромадівського порівняння
Методика ЦППР	Я. Казюк, Центр політико-правових реформ	Україна	11	Гнучкість нормування; врахування інвестиційного аспекту; блокова структура показників
Тест Кена Брауна	K. Brown	Словаччина, Польща, Чехія	10	Стандартизованість; порівнянність з європейськими практиками; можливість інтеграції в управлінські рішення
Аналітична модель	А. Буряченко, І. Філімошкіна	Україна	6	Наукова обґрунтованість; увага до впливу фіскальної автономії та платоспроможності населення

**Авторське узагальнення на основі [11; 16; 17; 18; 21]*

У контексті згуртування важливо розглядати класичні фінансові показники не ізольовано, а як непрямі індикатори соціальних процесів. Зокрема, власні доходи на душу населення характеризують не лише фіскальну базу, а й спроможність громади самостійно визначати пріоритети розвитку.

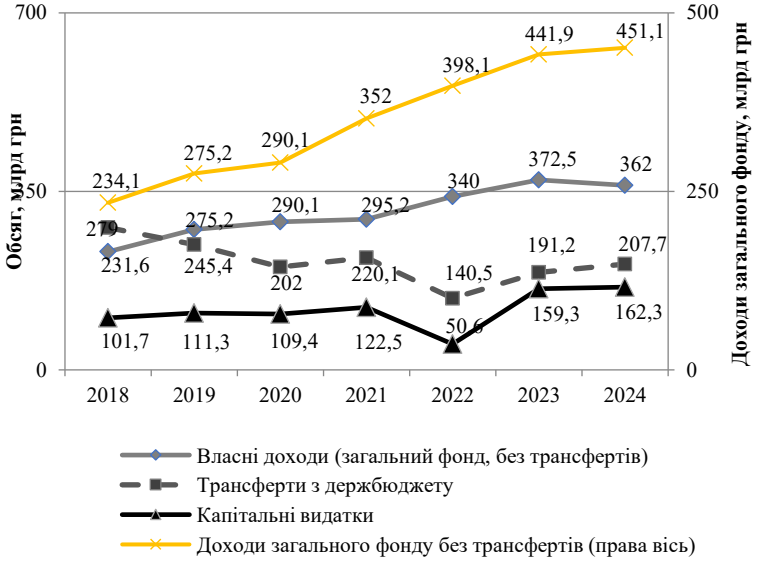


Рис. 14.1. Фінансові показники територіальних громад України, 2018–2024 рр., млрд грн.

Джерело: [20]

Питома вага капітальних видатків відображає готовність громади інвестувати в довгострокові активи, які формують спільний простір та інфраструктуру взаємодії. Низька частка показника може свідчити про переважання «реактивної» моделі бюджетування, що обмежує можливості для згуртованості. Громада фокусується на поточному утриманні функцій, мінімізує капітальні видатки, перерозподіляє ресурси на короткострокові соціальні виплати та зарплати, практично не інвестує в спільні простори, інфраструктуру, соціальний капітал. Мешканці сприймають фінанси як засіб виживання, а не спільного розвитку. Тут відсутні фінансові підстави для партисипації, співфінансування, громадських проєктів, а згуртованість підтримується лише на рівні побутової солідарності, а не інституційної основи.

Сприйняття мешканцями структури та пріоритетів бюджетних видатків є ключовим фактором згуртованості. Дослідження громадської думки свідчать, що підтримка бюджетних рішень зростає у випадках, коли витрати спрямовані на соціально означені сфери – освіту,

медицину, безпеку, підтримку вразливих груп. Натомість низька прозорість або незрозумілість логіки витрат може формувати несприйняття бюджету навіть за достатнього обсягу ресурсів. Тому фінансова спроможність без комунікації та участі не гарантує соціальної консолідації.

Рівень дотаційності бюджету має двоїстий вплив на згуртованість громади: з одного боку, трансферти виконують функцію вирівнювання, з іншого – тривала залежність від них може формувати відчуття фінансової несамостійності та обмеженості вибору на місцевому рівні. Так, у 2021–2024 рр. трансферти місцевим бюджетам розподілялися нерівномірно як між типами громад, так і по роках. Міста отримували найбільші обсяги трансфертів. У 2021 р. – 85,6 млрд грн, із подальшим падінням у 2022 р. до 61,9 млрд грн. У 2023 р. зростання відновилося до 78,9 млрд грн, а в 2024 – трансферти досягли піку: 101,4 млрд грн. Це пов'язано з концентрацією функцій (освіта, медицина, ВПО) у міських громадах.

Обласні бюджети мали високий рівень підтримки в 2021 р. (82,3 млрд грн), але вже в 2022 трансферти скоротилися вдвічі – до 33,2 млрд грн. Попри часткове відновлення в 2023 р. (53,5 млрд), у 2024 р. вони знову зменшилися – до 47,1 млрд. Це свідчить про нестабільність політики фінансування обласного рівня. Селища отримували стабільну, хоч і значно меншу підтримку: від 24,1 млрд грн у 2022 р. і до 31,8 млрд грн у 2024. Аналогічна ситуація в сільських громадах – зростання з 21,3 млрд у 2022 р. до 27,4 млрд у 2024. Ці громади демонструють сталість і сталі потреби.

За період 2021–2024 рр. обсяги власних доходів місцевих бюджетів демонструють різноспрямовану динаміку залежно від типу бюджету. Найбільші обсяги стабільно мають міста: у 2021 р. – 181,7 млрд грн, з подальшим зростанням до 233,7 млрд у 2023 р., проте у 2024 відбулося незначне зниження до 225,9 млрд грн. Обласні бюджети зростали до 58,5 млрд у 2023 р., але в 2024 р. скоротились до 55,0 млрд грн. Водночас селища та села демонструють помірне, але стійке зростання доходів: селища – з 32,2 до 40,7 млрд грн, а села – з 29,0 до 40,4 млрд грн за чотири роки. Таким чином, у той час як великі бюджети вийшли на плато або знижуються, малі громади поступово нарощують дохідну частину, що може свідчити як про адаптацію після викликів війни, так і про покращення збирання доходів на місцях.

Виявлена диференціація обсягів трансфертів та власних доходів між типами громад має прямий вплив на процеси згуртування. Концентрація фінансових ресурсів у міських громадах посилює їх спроможність забезпечувати соціальні послуги та інтеграцію ВПО, водночас як сільські та селищні громади функціонують в умовах обмеженого фінансового простору.

Зростання власних доходів територіальних громад свідчить про поступове зміцнення їхньої фінансової самостійності, що створює передумови для формування локальної соціальної солідарності та зменшення відчуття фіскальної нерівності між територіями (рис. 14.2).

Розглядаючи динаміку чотирьох ключових показників фінансової спроможності територіальних громад України за період 2018–2024 рр., звернемо увагу, що три з них подано в індексній інтерпретації. Зокрема, показник податкової спроможності відображає співвідношення фактичних надходжень податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) до середньоукраїнського нормативного рівня. Значення цього показника понад 1,0 свідчить про вищу податкову самодостатність громади порівняно із середнім рівнем по країні. Показник дотаційності, своєю чергою, характеризує частку дотацій вирівнювання у загальному обсязі доходів громади. Вищий рівень вказує на залежність громади від міжбюджетних трансфертів. Питома вага капітальних видатків демонструє частку коштів, спрямованих на інвестиційні потреби (розвиток інфраструктури, капітальне будівництво тощо) в структурі місцевих видатків. Його зростання свідчить про посилення орієнтації громади на розвиток.

Власні доходи на душу населення демонструють зростання протягом 2018–2021 рр., з подальшим помірним коливанням на тлі війни та внутрішніх переміщень населення в 2022–2024 рр. Зростання цього показника (абсолютний вимір) особливо активізувалося після 2020 р. – як наслідок розширення податкових надходжень на рівні громад, удосконалення адміністрування ПДФО та акценту на внутрішні джерела доходів. Частка дотацій поступово зменшувалась до 2021 р., що свідчило про посилення бюджетної самодостатності громад. Проте з 2022 р. помітне відновлення дотаційної залежності, зумовлене воєнними викликами.

Набір обраних індикаторів дає можливість оцінити не лише ресурсну базу територіальних громад України, але й ефективність використання фінансів у сфері розвитку та забезпечення стабільності.

Відмітимо, що індекси, використані для оцінювання фінансової спроможності територіальних громад, мають відносний характер і дозволяють простежити динаміку та порівняльну оцінку ключових параметрів. Кожен із них розраховано як відсоткове відношення до базового року (2017), прийнятого за 100%. Таким чином, значення вищі 1,00 вказують на покращення відповідного показника у порівнянні з 2017 р., а менші – на погіршення.

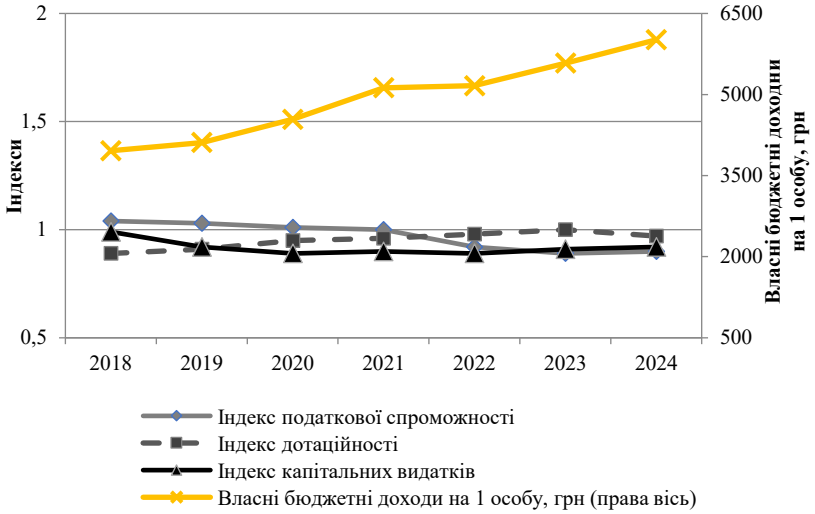


Рис. 14.2. Показники фінансової спроможності територіальних громад України, 2018–2024 рр.

Джерело: [19]

Капітальні видатки зросли в 2021 р., але зазнали скорочення у 2022–2023 рр. у зв'язку з пріоритетом фінансування поточних видатків і соціального захисту. Індекс податкової спроможності залишався в межах 0,89–0,99, що свідчить про відносно стабільну здатність більшості громад утримувати доходну частину бюджету на рівні нормативної забезпеченості. Водночас окремі коливання в окремі роки можуть вказувати на регіональні дисбаланси або вплив надзвичайних подій (наприклад, пандемія *COVID*-19 чи повномасштабна війна).

Узагальнено, графік ілюструє як адаптивність місцевих бюджетів до кризових викликів, так і важливість фінансової стійкості для

забезпечення базових функцій громади та її здатності до згуртування. Водночас, посилення дотаційної підтримки у воєнний період підкреслює роль центральної держави у підтримці базових рівнів бюджетної спроможності територій.

Подальший аналіз фінансової спроможності територіальних громад доцільно здійснювати крізь призму результативності використання фінансових ресурсів, а не лише їх наявності. У сучасних умовах саме здатність трансформувати бюджетні ресурси у вимірювані соціальні результати стає ключовим критерієм ефективності фінансових механізмів згуртування. Це означає перехід від оцінки «скільки ресурсів має громада» до аналізу «які соціальні ефекти продукує використання цих ресурсів».

Економіко-статистичні дослідження останніх років демонструють, що громади зі схожими бюджетними показниками можуть суттєво відрізнятися за рівнем соціальної інтеграції, доступності послуг та задоволеності мешканців. Так, аналітика Світового банку та OECD у сфері місцевого врядування вказує на наявність значної варіації у соціальних результатах навіть серед фінансово порівнюваних муніципалітетів. Це підтверджує, що фінансова спроможність сама по собі не гарантує згуртованості, якщо вона не підкріплена інституційними механізмами стратегічного управління та соціально орієнтованого розподілу видатків.

З точки зору практичної результативності, важливим є також рівень бюджетної прозорості та аналітичного супроводу рішень. Громади, які впроваджують відкриті фінансові дашборди, аналіз ефективності програм і регулярний моніторинг соціальних показників, отримують можливість коригувати бюджетну політику відповідно до змін у потребах населення. Це сприяє не лише підвищенню ефективності використання коштів, але й формуванню відчуття справедливості та включеності, що є базовими компонентами соціальної згуртованості.

Таким чином, економіко-статистичний аналіз дозволяє зробити висновок, що результативність фінансових механізмів згуртування визначається поєднанням фінансової автономії, якості бюджетного управління та орієнтації на довгострокові соціальні результати. Успішна практика застосування цих механізмів формується не через механічне збільшення видатків, а через здатність громад інституційно

інтегрувати фінансові ресурси у стратегії розвитку, орієнтовані на людину та спільноту.

У повоєнний період соціальна згуртованість територіальних громад України набуває стратегічного значення як передумова стабільного розвитку та відновлення. Фінансове забезпечення таких процесів поступово трансформується від традиційного бюджетного фінансування до комбінованих моделей, у яких важливу роль відіграють міжнародні проєкти, грантові програми, партнерства громад із громадськими організаціями та нові підходи до програмно-цільового планування. Згуртованість у повоєнних громадах дедалі частіше розглядається не лише як соціальна категорія, а як економічно обґрунтована інвестиція, що потребує фінансового планування, прозорості та залучення мешканців.

Таким чином, євроінтеграційний вектор фінансування процесів згуртування громад у повоєнний час зміщується в бік підтримки довіри, інклюзії та соціального капіталу через бюджетну децентралізацію, грантову активність та впровадження багаторівневих стратегій:

– переорієнтація бюджетних пріоритетів на людський капітал та соціальні послуги;

– розширення застосування програмно-цільового методу планування у поєднанні з елементами партисипативного бюджету;

– посилення ролі донорських, грантових і державно-приватних механізмів фінансування ініціатив згуртування;

– формування потреби в нових індикаторах для моніторингу фінансових зусиль на підтримку згуртованості;

– сумісне стратегічне планування із громадянським моніторингом;

– розвиток соціальної інфраструктури через включення різних аудиторій (ВПО, ветеранів, молоді);

– застосування інструментів фінансового забезпечення, спрямованих на відновлення соціальної довіри та міжособистісної взаємодії.

Фінансова політика на рівні громад у повоєнний період має бути не лише інструментом відновлення інфраструктури та соціального капіталу, а й засобом інтеграції до європейського простору.

Список використаної літератури

1. Almasi M., Amiri Ebrahim Mohammadi J. The impact of participatory budgeting on public trust and government efficiency. International Journal of Applied Research in Management, Economics and Accounting. 2024. No 1(2). P. 100–112. https://doi.org/10.63053/ijmea.16
2. Eurobarometer survey. OECD. 2024. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_24_6126
3. Governing for Sustainable Prosperity in the Middle East and North Africa. OECD. 2024. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/10/governing-for-sustainable-prosperity-in-the-middle-east-and-north-africa_8f892add/d0da1d30-en.pdf
4. Government at a glance 2025. OECD Publishing. 2025. URL: https://www.oecd.org/en/publications/government-at-a-glance-2025_0efd0bcd-en.html
5. Innovation and digital technology to re-imagine participatory budgeting as a tool for building social resilience. United Nations Human Settlements Programme. 2021. URL: https://unhabitat.org/innovation-and-digital-technology-to-re-imagine-participatory-budgeting-as-a-tool-for-building
6. Innovative Capacity and Participatory Policymaking in Armenia. OECD. 2024. URL: https://www.oecd.org/en/publications/innovative-capacity-and-participatory-policymaking-in-armenia_1efeba1a-en/full-report/component-8.html
7. Langdon M., Pickens H., Nakato G., Nayak B. The Impact of Participatory Budgeting on Public Governance: How Citizen Involvement in Budgeting Processes Enhances Transparency and Accountability. 2025. Vol. 9, Issue 06. P. 24–48. https://doi.org/10.5281/zenodo.15694123
8. MENA governance programme: Building trust in public institutions. OECD Publishing. 2025. URL: https://www.oecd.org/en/events/2025/05/steering-group-meeting-of-the-mena-oecd-initiative-on-governance-and-competitiveness-for-development.html
9. Participatory budgeting in New York City: Annual report. New York City Mayor's Office. 2023. URL:

https://www.nyc.gov/site/civicengagement/programs/participatory-budgeting.page

10. Participatory budgeting in Portugal: National overview. Government of Portugal. 2023. URL: https://www.portugal.gov.pt/en/gc23/communication/document?i=participatory-budgeting

11. Patterns of Local Autonomy in Europe. Edited by: R. Fouchet. IIAS Series: Governance and Public Management. 2019. https://doi.org/10.1007/978-3-319-95642-8

12. Szczepańska A., Zagroba M., Pietrzyk K. Participatory Budgeting as a Method for Improving Public Spaces in Major Polish Cities. 2022. Soc Indic Res. No. 162. P. 231–252. https://doi.org/10.1007/s11205-021-02831-3

13. Touchton M., McNulty S., Wampler B. Participatory Budgeting and Community Development: A Global Perspective. American Behavioral Scientist. 2022. No. 67(4). P. 520–536. https://doi.org/10.1177/00027642221086957

14. Urban governance and local development: Global practices. World Bank. 2022. URL: https://www.worldbank.org/en/topic/urbandevelopment

15. Багаторівневе врядування в Україні в умовах широкомасштабного російського вторгнення: звіт восьмого Всеукраїнського соціологічного дослідження. Офіс Ради Європи в Україні. 2024. URL: https://rm.coe.int/coe-kiis-report-oct2024-ukr-f/1680b26e25

16. Буряченко А. Є., Філімошкіна, І. О. Фіскальна децентралізація та фінансова спроможність місцевого самоврядування в Україні. Фінанси України. 2018. № 5. С. 56–68. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2018_5_6

17. Казюк Я. Оцінювання фінансової спроможності територіальних громад: оновлені підходи. URL: https://pravo.org.ua/blogs/otsinyuvannya-finansovoyi-spromozhnosti-terytorialnyh-gromad-onovleni-pidhody

18. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня фінансової спроможності територіальних громад. 2021. URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/751/0._Проект_Методичні_рекомендації.pdf

19. Міністерство фінансів України. Державний веб-портал бюджету для громадян. Open budget. URL: https://openbudget.gov.ua/?budgetType=LOCAL
20. Портал «Децентралізація». Бюджетна аналітика. URL: https://decentralization.ua/news/tag/biudzhet-analityka
21. Постанова КМУ № 214. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад. 08.04.2015. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF#Text
22. Пріхно І., Проданова Л. (2022). Методичні підходи до оцінки рівня фінансової спроможності територіальних громад. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. № 312-6(1). С. 7–14. https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6(1)-1

Глава 15
Автоматизація як чинник структурних змін зайнятості в Європі та Україні в умовах технологічного переходу (В. В. Круглов)

Сучасна глобальна економічна система перебуває на етапі фундаментальної трансформації, яку в академічному дискурсі прийнято описувати терміном «Четверта промислова революція» (Industry 4.0). Вказаний період характеризується не лише кількісним зростанням обчислювальних потужностей, але й якісним стрибком у розвитку кіберфізичних систем, штучного інтелекту (ШІ), машинного навчання та алгоритмічного управління. На відміну від попередніх хвиль індустріалізації, які переважно заміщували фізичну мускульну силу, сучасні технології демонструють здатність виконувати когнітивні завдання, що традиційно вважалися прерогативою людського інтелекту. Зазначене створює безпрецедентні виклики для ринків праці, формуючи нову архітектоніку зайнятості, де межа між «людською» та «машинною» працею стає дедалі більш умовною та розмитою.

Для Європейського Союзу, який послідовно імплементує стратегію «подвійного переходу» – цифрового та зеленого, питання адаптації ринку праці до автоматизації є не лише економічним, а й соціально-політичним пріоритетом. Збереження європейської соціальної моделі в умовах технологічного тиску вимагає зважених рішень у сфері публічної політики. Водночас для України зазначений технологічний перехід відбувається в умовах екстремальної турбулентності, спричиненої

повномасштабною війною, демографічною кризою та руйнуванням фізичного капіталу. У цьому контексті автоматизація в Україні набуває специфічного розуміння: вона стає не загрозою безробіття, а інструментом виживання економіки та компенсації дефіциту людських ресурсів, що вимагає радикального переосмислення традиційних підходів до політики зайнятості.

Дослідження питань еволюції поглядів – від класичних моделей технологічних змін, зумовлених кваліфікацією (*Skill-Biased Technological Change*) до сучасного підходу, що базується на завданнях (*Task-Based Approach*); аналізу досвіду України, де технологічний прогрес накладається на реалії воєнного стану; підходів до формування адаптивної публічної політики покладено в основу даної глави.

15.1. Еволюція поглядів на взаємодію технологій та праці

Наукові дискусії щодо впливу технологій на ринок праці пройшли довгий шлях еволюції, коливаючись між технологічним оптимізмом та тривогою за майбутнє. Розуміння теоретичних моделей є критично важливим для інтерпретації сучасних емпіричних даних.

Протягом останніх десятиліть XX століття домінуючою парадигмою в економіці праці була гіпотеза технологічних змін, зумовлених кваліфікацією (*Skill-Biased Technological Change – SBTC*). Вказана теорія постулювала, що нові технології є комплементарними до висококваліфікованої праці та субститутами для низькокваліфікованої. Згідно з моделлю Я. Тінбергена, динаміка нерівності доходів визначається «перегонами між технологіями та освітою», тобто якщо освітня система не встигає забезпечувати ринок необхідною кількістю кваліфікованих кадрів, технологічний прогрес призводить до зростання премії за освіту [1].

Проте на початку XXI століття вказана модель зіткнулася з емпіричними аномаліями, які вона не могла пояснити. Як зазначають Д. Кард та інші дослідники, *SBTC* не змогла пояснити стагнацію доходів не лише низькокваліфікованих працівників, а й значної частини «середнього класу», а також феномен зростання зайнятості в секторі

низькооплачуваних послуг, які не вимагають високої формальної освіти [2]. Емпіричні дані показали, що технологічний прогрес не є лінійно упередженим на користь «навичок» загалом, а впливає на різні типи завдань по-різному, що призвело до необхідності перегляду теоретичного фундаменту та появи більш точних підходів.

Революційним зрушенням у розумінні природи автоматизації стала розробка «підходу на основі завдань» (*Task-Based Approach*). Ключова інновація цього підходу полягає у зміні одиниці аналізу: технології заміщують не працівників і не професії як такі, а конкретні завдання, з яких складається будь-яка робота [1].

У рамках розглянутої парадигми завдання класифікують за двома вимірами: рутинність (наскільки завдання може бути кодифіковане, тобто описане чітким набором правил або алгоритмів) та когнітивність (чи вимагає завдання фізичних зусиль, чи розумової діяльності).

Зазначена матриця дозволяє виділити категорії завдань з різною схильністю до автоматизації:

1. Рутинні когнітивні завдання (наприклад, бухгалтерський облік, базовий аналіз даних, діловодство) мають найвищий ризик автоматизації програмним забезпеченням та ШІ.

2. Рутинні мануальні завдання (наприклад, складальні операції на конвеєрі, сортування) легко автоматизуються промисловими роботами.

3. Нерутинні когнітивні завдання (наприклад, управління, креативність, стратегічне планування, медична діагностика), де технології тут виступають як доповнення, підвищуючи продуктивність працівника.

4. Нерутинні мануальні завдання (наприклад, догляд за хворими, прибирання приміщень, приготування їжі) вимагають гнучкості, зорово-моторної координації та адаптації до непередбачуваних умов, що робить їх автоматизацію економічно або технічно складною.

Саме вказаний механізм пояснює феномен поляризації роботи – структурної зміни, за якої зростає частка зайнятості на полюсах високооплачуваних (нерутинних когнітивних) та низькооплачуваних (нерутинних мануальних) професій, при одночасному скороченні частки середньооплачуваних робочих місць, які переважно складаються з рутинних завдань [3]. Зазначене призводить до «вимивання» середнього класу, що має глибокі соціально-економічні наслідки.

Найгостріша академічна дискусія останнього десятиліття розгорнулася навколо кількісної оцінки потенціалу автоматизації.

Розуміння відмінностей між методологіями є критичним для інтерпретації прогнозів.

Класичним прикладом є дослідження, в якому оцінили ймовірність комп'ютеризації для 702 професій у США. Методологія базувалася на експертних оцінках автоматизації (соціальний інтелект, креативність, сприйняття та маніпуляція). Якщо професія не містила значних бар'єрів, вона класифікувалася як така, що підлягає автоматизації. Результат був достатньо показовим – 47% робочих місць у США опинилися в зоні високого ризику [4]. Вказаний прогноз породив хвилю «технологічного алармізму».

В той же час, попередній підхід можна піддати критиці, враховуючи не достатньо аргументоване припущення, що професія є однорідною сутністю. Насправді працівники однієї й тієї ж професії (наприклад, бухгалтер) можуть виконувати абсолютно різний набір завдань залежно від місця роботи. Використовуючи дані *PIAAC* про реальний набір завдань на робочому місці, можна переоцінити ризики. Результати свідчать, що лише 9% робочих місць у країнах ОЕСР мають високий ризик автоматизації (понад 70% завдань автоматизуються) [5]. Порівняння різних методологічних підходів демонструє наявні відмінності між ними (табл. 15.1).

Таблиця 15.1

Порівняння методологічних підходів до оцінки автоматизації*

Критерій порівняння	Occupation-based Approach	Task-based Approach
Одиниця аналізу	Ціла професія як неподільна одиниця.	Окремі завдання в межах професій.
Основне припущення	Якщо технологія може виконувати основні функції професії, вся професія зникає.	Автоматизуються окремі завдання; професія трансформується, а не зникає.
Оцінка ризику	Орієнтовно 47-50% (для США та ЄС)	Орієнтовно 9-14% (залежно від країни)
Інтерпретація	Технологічне безробіття як неминучість.	Зміна змісту праці, необхідність перекваліфікації.

**Складено автором за [6]*

Дискусія підтверджує, що «технологічний детермінізм» є хибним. Реальний вплив автоматизації залежить не лише від технічних можливостей, а й від економічної доцільності, регуляторних бар'єрів та

адаптивності самих працівників.

15.2. Структурні зміни зайнятості в Європейському Союзі

Європейський ринок праці слугує унікальним прикладом для перевірки теоретичних моделей автоматизації. Різноманітність економічних моделей країн-членів – від високотехнологічних економік Північної Європи до індустріальних економік Центральної Європи та сервісно-орієнтованих економік Південної Європи – дозволяє виявити складні патерни впливу технологій.

Якщо поглянути в більш широкому регіональному контексті, то середній показник робочих місць з високим ризиком автоматизації в країнах-членах ОЕСР становить 9%, проте цей показник приховує значну регіональну варіативність [5]. До країн з низьким ризиком можливо віднести Естонію, Фінляндію. Низький показник пояснюється не відсутністю технологій, а навпаки – високим рівнем їх попередньої інтеграції та структурою економіки, орієнтованою на висококваліфіковані послуги та *R&D*. Працівники у відповідних країнах вже адаптувалися до роботи з цифровими інструментами, а рутинні завдання значною мірою вже автоматизовані або виведені на аутсорсинг. До країн з високим ризиком можливо віднести Австрію, Німеччину, Словаччину. Парадоксально, але саме технологічно розвинені індустріальні гіганти опиняються в зоні ризику. Зазначене пов'язано з високою часткою виробничого сектору, який, попри модернізацію, все ще містить значну кількість рутинних, кодифікованих операцій, доступних для автоматизації промисловими роботами нового покоління [5].

Дані Євростату за 2024 р. підтверджують зазначені тренди. У високотехнологічних секторах зайнято 10,7 млн осіб, що становить 5,2% від загальної зайнятості в ЄС [7]. Регіональний розподіл робочих місць є вкрай нерівномірним (концентрація спостерігається в столичних регіонах (Берлін, Мадрид), тоді як периферійні регіони відстають, створюючи ризики географічної поляризації).

Аналіз прогнозів *Cedefop* дозволяє оцінити майбутнє структури зайнятості Європи. Очікується продовження тренду '*skill-upgrading*' – зростання попиту на висококваліфіковану працю. Найбільше зростання зайнятості прогнозується у сфері охорони здоров'я та соціальної роботи (відповідь на старіння населення), IT-послугах, інжинірингу та

професійних послугах. Зокрема, професії у сфері «науки та інженерії» та «бізнесу та адміністрування» демонструватимуть найвищі темпи росту. «Зелений перехід» спричинить скорочення зайнятості у видобувній промисловості та традиційній енергетиці. Водночас автоматизація тиснутиме на адміністративні офісні посади та низькокваліфіковані робітничі професії у виробництві.

Важливо зазначити, що автоматизація не обов'язково веде до скорочення загальної кількості робочих місць. Працює ефект компенсації: зниження витрат виробництва через автоматизацію веде до зниження цін, зростання попиту і, як наслідок, створення нових робочих місць у суміжних секторах. Однак нові робочі місця часто вимагають принципово інших навичок, ніж ті, що були скорочені, відповідно виникає проблема структурного безробіття.

Поява генеративного ШІ (*GenAI*) змінила правила гри. Якщо попередня хвиля автоматизації (роботизація) загрожувала переважно «синім комірцям», то ШІ спрямований на когнітивні завдання «білих комірців». Звіт '*Employment Outlook* 2024' вказує, що 27% робочих місць в ОЕСР перебувають у сфері прямого впливу ШІ [8].

Сучасні інновації у галузі ШІ відкрили принципово нові можливості для технологічної заміни людської праці. Якщо раніше автоматизовані системи могли виконувати виключно алгоритми, закладені розробниками, то зараз ситуація кардинально змінилася. Машинне навчання (напрям ШІ, який продемонстрував найбільш вражаючий прогрес останніми роками) дозволяє системам приймати самостійні рішення без жорстко прописаних інструкцій. Більше того, сучасний ШІ здатен ефективно функціонувати в умовах хаотичного середовища та обробляти інформацію без чіткої структури, що означає революційний зсув. Автоматизація може охопити творчі та змінні види діяльності, тоді як традиційні комп'ютерні програми були обмежені лише повторюваними операціями у передбачуваних умовах.

Згідно з середніми показниками для держав-членів ОЕСР, приблизно 28% усіх робочих позицій характеризуються підвищеною вразливістю до автоматизації (рис. 15.1). Найбільш схильними до заміни технологіями залишаються працівники без спеціалізованої освіти, представники молодшої вікової категорії та переважно чоловіки – саме ці групи займають посади з максимальною концентрацією компетенцій, які можна автоматизувати.

Вказане призводить до формування нової «премії за цифрові

навички». Дослідження *PwC* показує, що працівники з навичками роботи з ШІ отримують надбавку до заробітної плати у розмірі 56%, що є суттєвим стрибком порівняно з 25% у попередньому періоді [9]. Зазначене свідчить про те, що ринок праці починає високо цінувати комплементарність з новими технологіями. Однак зворотним боком питання є ризик поглиблення нерівності між тими, хто має доступ до цифрової освіти, і тими, хто його не має. Цифровий розрив стає фактором соціальної стратифікації. В ЄС станом на 2021 р. 46% населення мали цифрові навички нижче базового рівня, що є критичним бар'єром для інклюзивного зростання [10].

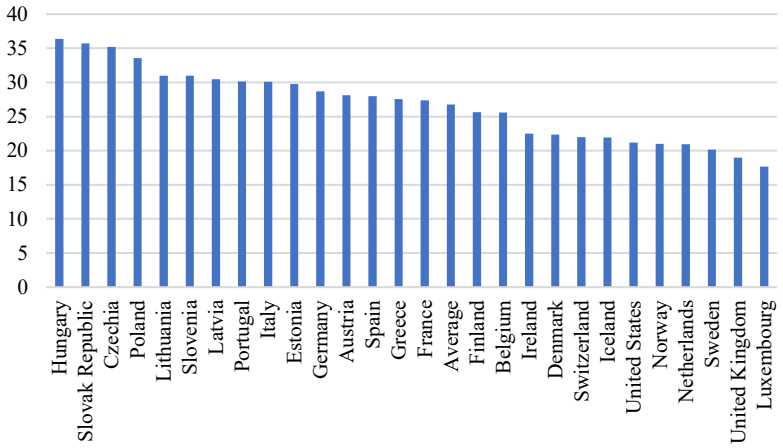


Рис. 15.1. Ризик автоматизації, % від загальної зайнятості робочих місць з найвищим ризиком автоматизації*

**Складено за [11]*

Цікавим феноменом є відмінність у трендах поляризації між Заходом і Сходом ЄС. У Західній Європі чітко простежується класична U-подібна крива поляризації (провал середини) [3]. Натомість у країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) ситуація має інший характер.

Інтеграція в глобальні ланцюги доданої вартості перетворила країни ЦСЄ на «виробничі цехи» Європи, що призвело до того, що частка рутинних когнітивних та мануальних робіт у цих країнах не

скорочувалася так стрімко, як на Заході, або навіть зростала. Глобалізація фактично експортувала рутинні завдання з багатих країн до бідніших. Проте зараз, зі зростанням вартості праці в ЦСЄ та впровадженням робототехніки, такий «захисний ефект» зникає. Країни Східної Європи постають перед ризиком «передчасної деіндустріалізації», якщо не зможуть швидко переорієнтуватися на високотехнологічне виробництво.

15.3. Автоматизація як стратегія змін на ринку праці України в умовах війни

Український контекст автоматизації є унікальним у світовому масштабі. Якщо в розвинених країнах драйвером автоматизації є прагнення до ефективності та зниження витрат, то в Україні ключовим фактором став фізичний дефіцит робочої сили, спричинений війною, мобілізацією та міграцією.

Повномасштабне російське вторгнення призвело до катастрофічного скорочення пропозиції робочої сили. За оцінками експертів, кількість працездатного населення скоротилася з 17,4 млн у 2021 р. до 12,5 млн у 2023 р. [12]. Прогнози на майбутнє є невтішними, вказуючи на подальше скорочення.

Опитування бізнесу, проведені Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД), фіксують, що у 2024 р. 60% підприємств назвали дефіцит кадрів головною перешкодою для діяльності, що навіть перевищує проблеми з електропостачанням чи безпекою [13]. Офіційна статистика безробіття не відображає реальної картини, оскільки значна частина безробітних не реєструється, а структурні диспропорції досягли критичного рівня. У складних умовах автоматизація перетворюється на стратегію стійкості – бізнес змушений замінювати людей машинами не тому, що це дешевше, а тому, що людей фізично немає.

Аграрний сектор, традиційно трудомісткий, зазнав найбільшого удару через мобілізацію чоловіків у сільській місцевості. У відповідь агрохолдинги та навіть середні фермери прискорили впровадження технологій точного землеробства, дронів для моніторингу та обробки полів, автопілотів для техніки. Автоматизація в першу чергу скорочує попит на низькокваліфікованих сезонних працівників, але створює гострий попит на операторів складної техніки та агрономів-аналітиків,

яких на ринку критично бракує.

Релокація підприємств зі Сходу на Захід України виявила проблему регіональної невідповідності навичок. Підприємства, що перемістилися, часто не могли знайти на новому місці фахівців потрібної кваліфікації. Зазначене стимулювало інвестиції в більш автоматизовані виробничі лінії, які потребують меншої кількості операторів. В Україні цифрова трансформація відбувається більш локалізовано, але війна прискорила інтерес до таких технологій як «цифрові двійники» для управління розподіленими активами.

Український ІТ-сектор продемонстрував феноменальну стійкість. Він не лише зберіг експортний потенціал, а й став драйвером цифровізації державного управління (GovTech). Продукти Мінцифри (система «Дія») автоматизували сотні рутинних адміністративно-бюрократичних процедур, вивільняючи час громадян та державних службовців. Сектор DefenseTech став локомотивом інновацій у робототехніці та ШІ, створюючи нові висококваліфіковані робочі місця навіть під час війни [14].

Ключовим документом, що визначає підходи до відновлення, є План України (Ukraine Plan) в рамках інструменту ЄС «Ukraine Facility». Вказаний план містить чіткі зобов'язання щодо реформ у сфері людського капіталу та цифровізації. По-перше, це пряма бюджетна підтримка, що передбачає фінансування реформ освіти, зокрема професійно-технічної, для приведення її у відповідність до потреб ринку праці. Індикатори включають модернізацію навчальних програм та впровадження дуальної освіти [15]. Інвестиційна складова спрямовуватиметься на залучення інвестицій у приватний сектор. Важливим є те, що інвестиції мають сприяти «зеленому» та цифровому переходу. Вказане створює фінансові стимули для бізнесу закуповувати сучасне, автоматизоване обладнання. Крім того, передбачається масштабна цифровізація публічних послуг, впровадження інформаційної системи управління персоналом на державній службі та розвиток широкосмугового доступу до інтернету.

15.4. Порівняльний аналіз даних ЄС та України

Порівняння ситуації в ЄС та Україні дозволяє виявити як спільні тренди, так і фундаментальні розбіжності (табл. 15.2).

В Україні не працює класична модель, за якою автоматизація

знижує зарплати низькокваліфікованих працівників. Через дефіцит кадрів роботодавці змушені підвищувати зарплати навіть у рутинних професіях, щоб утримати персонал, що створює інфляційний тиск на зарплати без відповідного зростання продуктивності.

Таблиця 15.2

Порівняльна характеристика впливу автоматизації на ринки праці ЄС та України*

Параметр порівняння	Європейський Союз	Україна
Основний драйвер автоматизації	Ефективність (зростання вартості праці, старіння населення, глобальна конкуренція).	Дефіцит (фізична нестача робочої сили через війну та міграцію, безпекові ризики).
Характер поляризації	Класична. Зростання High-skill та Low-skill, скорочення Middle-skill (рутинних).	Спотворена. Дефіцит «синіх комірців» через мобілізацію веде до зростання їх зарплат, всупереч теорії SBTC.
Рівень цифрових навичок	Індекс DESI високий, але 46% мають прогалини. Акцент на Advanced Digital Skills.	Високий потенціал молоді та IT, але значний цифровий розрив серед старшого покоління (40,4% нижче базового рівня).
Інституційна рамка	Стабільна (Digital Decade, Green Deal), потужні фонди перекваліфікації.	Формується (Ukraine Facility), але обмежена бюджетом війни. Потреба в донорській допомозі.
Гендерний аспект	Жінки недостатньо представлені в STEM/ICT.	Війна ламає стереотипи (жінки масово займають «чоловічі» професії (водії, оператори верстатів)).

**Складено автором за [5;16; 17]*

Структурні зміни, спричинені автоматизацією, несуть як можливості, так і значні ризики. В Україні спостерігається небезпечна тенденція до зростання нерівності. Працівники експортоорієнтованих секторів отримують доходи, прив'язані до валюти, і виграють від цифровізації (преміювання за навички). Водночас працівники бюджетного сектору та зруйнованих галузей промисловості стикаються з падінням реальних доходів. Рівень бідності залишається високим, а нерівність посилюється регіональним фактором (прифронтові регіони в

порівнянні з тиловими).

Існує ризик, що повоєнна відбудова буде базуватися на застарілих технологіях через брак коштів та кваліфікованих кадрів. Якщо Україна не зможе забезпечити масове перенавчання населення, вона ризикує застрягти в статусі сировинного придатку, де автоматизація використовується лише для базового видобутку ресурсів, а високотехнологічні ланцюги доданої вартості залишаються за кордоном.

15.5. Архітектура європейської інноваційної політики в умовах геополітичної турбулентності

Інноваційна політика ЄС зазнає значних зрушень, зумовлених необхідністю досягнення відкритої стратегічної автономії. Європа намагається подолати технологічне відставання від США та Китаю, одночасно реалізуючи амбітні цілі «подвійного переходу» – зеленого та цифрового.

Прийнятий у 2022 році Новий європейський інноваційний порядок денний (NEIA) визначає флагманські ініціативи, які формують контекст для євроінтеграції України [18]:

1. Проблема ЄС полягає не у відсутності стартапів, а у їх неспроможності масштабуватися до рівня «єдинорогів» через фрагментарність ринків капіталу. Ініціатива спрямована на мобілізацію інституційних інвесторів та створення сприятливих умов для лістингу технологічних підприємств.

2. Впровадження регуляторних пісочниць та живих лабораторій для тестування інновацій у реальних умовах, що критично важливо для технологічних секторів, таких як біотехнології чи штучний інтелект.

3. Спрямування інвестицій на міжрегіональні інноваційні проєкти для подолання розриву між лідерами та аутсайдерами інноваційного розвитку в ЄС.

4. Створення пулу талантів ЄС та підтримка жіночого підприємництва.

5. Уніфікація термінології та даних для кращого моніторингу ефективності політик.

Другий стратегічний план програми *Horizon Europe* (2025–2027 рр.) визначає пріоритети фінансування на завершальний період програми. Ключові орієнтири включають [19]:

– зелений перехід (35% бюджету на кліматичні цілі, з новим зобов'язанням 10% на біорізноманіття);

– цифровий перехід (прискорення розвитку ШІ, даних та робототехніки);

– стійка Європа (забезпечення демократичних цінностей та соціальної інклюзивності).

Важливо, що план інтегрує принцип стратегічної автономії, що може обмежувати доступ третіх країн до критичних технологій. Для України як асоційованої країни вказане створює виклик необхідності доведення надійності своїх систем захисту інформації.

IPCEI (Important Projects of Common European Interest) є механізмом, що дозволяє країнам-членам надавати державну допомогу для масштабних транскордонних проєктів, оминаючи стандартні обмеження конкурентного права ЄС. Вказаний підхід є відповіддю на державний капіталізм Китаю та *Inflation Reduction Act* у США. Важливим наслідком реалізації різних напрямів IPCEI для України є інтеграція вітчизняних можливостей у окремі проєкти (табл. 15.3).

Україна має потенціал стати важливим гравцем у ланцюгах створення вартості ЄС завдяки унікальній комбінації ресурсів та компетенцій (постачання критичної сировини для виробництва напівпровідників (неон, галій) і батарей (літій), можливості експорту «зеленого» водню через наявну газотранспортну систему, потужний IT-сектор для участі в дизайні мікросхем та цифрових послуг, а також досвід цифровізації державних сервісів («Дія»), який може бути адаптований для європейської хмарної інфраструктури). Участь у зазначених проєктах відкриває для України шлях до технологічної модернізації економіки, залучення масштабних інвестицій та поглиблення інтеграції з ЄС у високотехнологічних секторах, що особливо важливо в контексті повоєнної відбудови та євроінтеграційних прагнень країни.

Таблиця 15.3

Стратегічні напрями IPCEI та можливості для України*

Напрям IPCEI	Опис та цілі	Потенціал інтеграції України
IPCEI on Microelectronics (ME/CT)	Розвиток виробництва напівпровідників, сенсорів та енергоефективних чіпів. Залучена значна державна підтримка.	Інтеграція у ланцюги постачання критичної сировини (неон, галій) та участь у дизайні мікросхем.

IPCEI on Hydrogen	Створення повного ланцюга вартості водню: від електролізерів до інфраструктури зберігання та промислового використання.	Україна розглядається як потенційний ключовий постачальник «зеленого» водню до ЄС
IPCEI on Cloud & Edge Computing (CIS)	Створення суверенної європейської хмарної інфраструктури та обробки даних на периферії.	Використання досвіду цифровізації держпослуг («Дія») для розробки сумісних сервісів та участі в обробці даних.
IPCEI on Batteries (EuBatIn)	Розвиток виробництва акумуляторів для електромобілів та систем накопичення енергії.	Залучення інвестицій у видобуток літію та виробництво компонентів на заході України.

**Складено автором за [20]*

15.6. Формування публічної політики адаптації

Виходячи з проведеного аналізу, можна сформулювати ключові напрями публічної політики для України, які враховують як європейський досвід, так і національні реалії.

1. Поточна модель інноваційної активності в Україні є переважно адаптивною реакцією на війну («виживанням»). Необхідно перейти до стратегічного планування, використовуючи інструменти Ukraine Facility не лише для відновлення фізичних об'єктів, а й для технологічної модернізації. Рекомендується створити Раду з питань інноваційної стратегії при Кабінеті Міністрів України для координації міжвідомчих зусиль (МОН, Мінцифри, Мінекономіки) та синхронізації з пріоритетами ЄС.

2. Інституціоналізація трансферу технологій подвійного призначення. Успіх кластеру оборонних технологій Brave1 має бути масштабований. Необхідно розробити механізми трансферу військових технологій у цивільний сектор (агротех, енергетика, медицина), створюючи національний аналог *DARPA*, що дозволить комерціалізувати унікальний досвід війни та інтегрувати його в глобальні ринки.

3. Глибока інтеграція в європейські ланцюги вартості через IPCEI. Україна повинна активно лобіювати включення своїх підприємств до консорціумів у рамках проектів *IPCEI*, особливо у сферах водню, критичної сировини та мікроелектроніки. Зазначене є одним з основних

шляхів подолання технологічної ізоляції та стати частиною стратегічної автономії Європи.

4. Реформа системи *R&D* та освіти. Необхідно подолати розрив між університетською наукою та бізнесом. Рекомендовано запровадити фінансування університетів за результатами інноваційної діяльності (створення спін-офів, патентна активність) та інтегрувати українські наукові установи в європейські мережі.

5. Розвиток інфраструктури як сервісу. Державна підтримка індустріальних парків має фокусуватися на створенні спільної технологічної інфраструктури (лабораторії, центри сертифікації, тестові полігони), що знижує бар'єр входу для інноваційних підприємницьких структур.

6. Розширення мережі цифрових хабів на базі бібліотек та ЦНАПів для навчання старшого покоління. Програма «Дія.Освіта» має бути інтегрована в центри зайнятості як обов'язковий елемент для отримання допомоги по безробіттю.

7. Гранти та кредити в рамках *Pillar II Ukraine Facility* мають надаватися пріоритетно тим проєктам, які передбачають закупівлю високотехнологічного обладнання та підвищення продуктивності праці, а не лише відновлення старих потужностей.

8. Застарілий Трудовий кодекс має бути замінений на сучасне законодавство, яке легалізує та регулює дистанційну роботу, платформенну зайнятість та гіг-економіку, що дозволить залучити до ринку праці групи, які зараз економічно неактивні (жінки з дітьми, особи з інвалідністю, пенсіонери). Зазначені кроки в цьому напрямі вже зроблено (ухвалення Кабінетом Міністрів України нового Трудового кодексу на початку 2026 р.).

9. Створення програм субсидування робочих місць для ветеранів та осіб з інвалідністю, включаючи фінансування адаптивного обладнання та екзоскелетів для фізичної роботи.

10. Особливим викликом є участь у *EIC Accelerator* (Європейська інноваційна рада), який надає фінансування для масштабування стартапів. Зазначене вимагає від українських заявників значного підвищення якості підготовки проєктів. Український фонд стартапів (*USF*) намагається компенсувати вказане через надання грантів на підготовку заявок та акселерацію, але його бюджет є обмеженим.

Аналіз впливу автоматизації на ринки праці Європи та України спростовує спрощені негативні сценарії «кризи зайнятості». Замість

масового безробіття спостерігається складний процес реструктуризації завдань, що вимагає від працівників постійної адаптації.

Для Європи ключовим викликом залишається управління поляризацією та забезпечення того, щоб вигоди від впровадження ШІ розподілялися справедливо, не руйнуючи соціальну згуртованість. Для України автоматизація є екзистенційним імперативом. В умовах дефіциту людей технології є єдиним способом забезпечити економічне відновлення. Успіх України залежатиме від здатності перетворити кризу на можливість – використати необхідність відбудови для технологічного стрибка, оминаючи етап відновлення застарілих індустріальних укладів. Реалізація Плану України в рамках *Ukraine Facility* створює для цього фінансовий та інституційний фундамент, але вирішальним фактором стане здатність суспільства до швидкого навчання та адаптації.

Відновлення конкурентної переваги України можливе лише за умови синергії внутрішніх реформ та ефективного використання інструментів євроінтеграції. Інноваційна політика має стати не периферійною, а центральною ланкою стратегії національної безпеки та економічного зростання.

Список використаної літератури

1. Schmitt J., Shierholz H., Mishel L. Don't blame the robots: Assessing the job polarization explanation of growing wage inequality (EPI-CEPR Working Paper). Economic Policy Institute. 2013. URL: https://www.epi.org/publication/technology-inequality-dont-blame-the-robots

2. Card D., DiNardo J. E. Skill-biased technological change and rising wage inequality: Some problems and puzzles. Journal of labor economics. 2002. Vol. 20, №. 4. P. 733–783.

3. Martins-Neto A., Mathew N., Mohnen P., Treibich T. Is there job polarization in developing economies? A review and outlook. The World Bank Research Observer. 2024. Vol. 39, №. 2. P. 259–288.

4. Arntz M., Gregory T., Zierahn U. Digitization and the future of work: macroeconomic consequences. Handbook of labor, human resources and population economics. Cham: Springer International Publishing, 2019. P. 1–29. URL: https://docs.iza.org/dp12428.pdf

5. Arntz M., Gregory T., Zierahn U. The Risk of Automation for Jobs

in OECD Countries: A Comparative Analysis. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, №. 189. Paris: OECD Publishing, 2016. https://doi.org/10.1787/5jlz9h56dvq7-en

6. Arnold D., Arntz M., Gregory T., Steffes S., Zierahn U. No need for automation angst, but automation policies. Praise for Work in the Digital Age. 2018. P. 75. URL: https://www.progressives-zentrum.org/no-need-for-automation-angst-but-automation-policies/

7. Research and development statistics at regional level. Eurostat, 2024. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Research_and_development_statistics_at_regional_level&oldid=81250

8. OECD Employment Outlook 2024: The Net-Zero Transition and the Labour Market. Paris: OECD Publishing, 2024. https://doi.org/10.1787/ac8b3538-en

9. The Fearless Future: 2025 Global AI Jobs Barometer. PwC Ukraine, 2025. URL: https://www.pwc.com/ua/en/survey/2025/ai-impact-on-jobs.html

10. Eurofound. Measures to tackle labour shortages: Lessons for future policy. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2023. URL: https://assets.eurofound.europa.eu/f/279033/d4b602060a/ef22015en.pdf

11. Lassébie J., Quintini G. What skills and abilities can automation technologies replicate and what does it mean for workers?: New evidence. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, №. 282. Paris: OECD Publishing, 2022. https://doi.org/10.1787/646aad77-en

12. Pyshchulina O. Human capital challenges for Ukraine's recovery. Razumkov Centre, 2024. URL: https://razumkov.org.ua/images/2024/07/04/2024-PAKT-9_eng.pdf

13. Grigorenko Y. An unsolved problem: staff shortages have become the main problem for Ukrainian businesses. GMK Center, 2025. URL: https://gmk.center/en/posts/an-unsolved-problem-staff-shortages-have-become-the-main-problem-for-ukrainian-businesses/

14. Digital Tiger 2024. IT Ukraine Association, 2024. URL: https://itukraine.org.ua/files/DigitalTiger2024.pdf

15. Ukraine Plan 2024–2027. Ukraine Facility, 2024. URL: https://www.ukrainefacility.me.gov.ua/wp-content/uploads/2024/03/ukraine-facility-plan.pdf

16. Ukraine Accelerates e-Literacy through Public Infrastructure. Digital State UA, 2025. URL:

https://digitalstate.gov.ua/news/govtech/ukraine-accelerates-e-literacy-through-public-infrastructure

17. Levonova M., Jarábik B. Ukraine's Regional Shift: Realignments in Wartime and Beyond. Carnegie Endowment for International Peace, 2025. URL: https://carnegie-production-assets.s3.amazonaws.com/static/files/Levonova_Jarabik_Ukraine_Regional_Shifts.pdf

18. A New European Innovation Agenda. European Commission, 2022. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52022DC0332

19. European Commission: Directorate-General for Research and Innovation. The second strategic plan 2025-2027 sets direction to the future of R&I. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2024. URL: https://data.europa.eu/doi/10.2777/518974

20. Approved integrated Important Projects of Common European Interest (IPCEI). European Commission. URL: https://competition-policy.ec.europa.eu/state-aid/ipcei/approved-ipceis_en

Глава 16
Вплив зовнішньої та внутрішньої міграції на ринок праці України в контексті глобальних змін
(З. В. Смутчак)

У сучасних умовах глобалізації, геополітичної нестабільності та прискорених соціально-економічних трансформацій міграційні процеси набувають особливого значення для розвитку національних ринків праці. Україна, перебуваючи на перетині глобальних міграційних потоків і водночас зазнаючи масштабних внутрішніх переміщень населення, стикається з глибокими структурними змінами у сфері зайнятості та трудових ресурсів. Зовнішня трудова міграція, зумовлена різницею в рівнях оплати праці, якості життя та безпеки, а також внутрішня міграція, спричинена економічними диспропорціями й вимушеним переміщенням населення, суттєво впливають на формування попиту і пропозиції робочої сили.

У контексті глобальних змін ці процеси не лише визначають кількісні параметри ринку праці України, але й трансформують його якісні характеристики – професійну структуру зайнятості, рівень кваліфікації працівників, регіональний розподіл трудових ресурсів та конкурентоспроможність національної економіки. Усвідомлення взаємозв'язку між зовнішньою та внутрішньою міграцією і функціонуванням ринку праці є необхідною передумовою для розроблення ефективної державної політики зайнятості, соціального захисту та сталого економічного розвитку країни.

16.1. Диспропорції розвитку ринку праці України в сучасних соціально-економічних умовах

Ринок праці є одним із ключових сегментів системи суспільних відносин, який в Україні зазнав глибоких і багатоаспектних трансформацій після початку повномасштабної війни. Умови воєнної невизначеності, активні бойові дії та тимчасова окупація окремих територій зумовили істотне скорочення можливостей прикладання праці, посилення регіональних і професійних диспропорцій, а також значні структурні та якісні зрушення у складі робочої сили. Масові потоки вимушено переміщених осіб, зовнішня міграція та мобілізаційні процеси суттєво загострили наявні проблеми у сфері зайнятості, поглибивши дефіцит трудових ресурсів у низці галузей економіки.

Слід зазначити, що навіть після завершення активної фази війни подолання сформованих дисбалансів на ринку праці залишатиметься складним і тривалим процесом. За даними Конфедерації роботодавців України [1], від початку повномасштабного вторгнення український ринок праці втратив майже 5,5 млн осіб працездатного віку, що становить близько 30% наявної на той час робочої сили. Якщо до лютого 2022 р. чисельність працездатного населення України оцінювалася у 17,4 млн осіб (8,3 млн жінок та 9,1 млн чоловіків), то тільки протягом 2022 р. вона скоротилася до менш ніж 12 млн осіб.

Загалом близько 1 млн громадян було мобілізовано до лав Збройних сил України, тоді як ще 4,6 млн осіб опинилися за межами країни, серед яких 3,2 млн становили жінки працездатного віку. Така трансформація демографічної та професійної структури робочої сили створює довгострокові ризики для відновлення економіки, зокрема в частині забезпечення виробничих процесів кваліфікованими кадрами.

Важливо підкреслити, що саме людський капітал є фундаментальною основою функціонування ринку праці та економічного розвитку загалом. Емпіричні дослідження свідчать: у країнах, де внаслідок воєнних конфліктів втрати людського капіталу перевищували втрати фізичного капіталу, післявоєнне відновлення відбувалося значно повільніше. Відтак масштаби міграційних втрат, демографічне старіння населення та порушення відтворення трудового потенціалу можуть мати довготривалий негативний вплив на збалансованість і конкурентоспроможність ринку праці України в поствоєнний період.

Аналітична платформа з питань працевлаштування *Glassdoor*, про що повідомляє *Forbes* [2], оприлюднила прогноз ключових тенденцій розвитку ринку праці у 2026 р. На думку експертів, майбутній період характеризуватиметься своєрідним «перезавантаженням» трудових відносин, зумовленим трансформацією очікувань працівників, посиленням бюджетних обмежень компаній та переглядом моделей взаємодії між роботодавцями й найманими працівниками.

Однією з визначальних тенденцій є поглиблення розриву між персоналом і управлінською ланкою. Згідно з оцінками *Glassdoor* [2], рівень довіри до керівництва в багатьох організаціях досяг критичних значень: працівники дедалі частіше не сприймають управлінські рішення як такі, що враховують їхні інтереси. Зокрема, процеси оптимізації чисельності персоналу та впровадження технологій штучного інтелекту нерідко негативно впливають на моральний клімат у колективах. У цьому контексті варто наголосити на зростаючій потребі в підвищенні прозорості управлінських рішень як передумови стабілізації трудових відносин.

Відмітимо, що ринок праці України у 2026 р. продовжить трансформуватися під впливом повномасштабної війни, демографічних змін, технологічного розвитку та зміни очікувань як роботодавців, так і працівників. Тому більшість тенденцій, що сформувалися раніше, не лише збережуться, а й посиляться. Дефіцит кадрів залишається одним із ключових і незмінних трендів. Тривала війна суттєво скоротила кількість працездатного населення: мільйони українців перебувають за кордоном, сотні тисяч мобілізовані, частина людей живе на тимчасово окупованих територіях або втратила можливість працювати.

За даними ООН [3], наразі за кордоном перебуває 5,3 млн українців. Частина із них – люди працездатного віку. Також відповідно до останніх офіційних коментарів [4], 700 000 осіб мобілізовані до ЗСУ. За таких умов організації змушені адаптуватися – переглядати вимоги до кандидатів, активніше інвестувати в навчання, перекваліфікацію та залучати тих, хто раніше не був активним на ринку праці, а також мігрантів.

Логічним наслідком кадрового голоду стало зростання кількості вакансій для людей без досвіду. Роботодавці дедалі частіше готові наймати кандидатів «з нуля» й навчати їх уже в процесі роботи. Найбільше таких пропозицій зосереджено в дефіцитних галузях, де потреба в працівниках є критичною.

Найбільш затребуваними на українському ринку праці сьогодні залишаються робітничі спеціальності. Водії, будівельники, працівники виробництва стабільно входять до числа професій із найбільшою кількістю вакансій та найнижчою конкуренцією. Проблему поглиблює старіння кадрів і небажання молоді обирати ці напрямки, що створює довгострокові ризики для економіки .

Вплив штучного інтелекту на ринок праці поки що не є революційним. Масового витіснення людей з роботи не відбувається. Натомість штучний інтелект поступово стає додатковою навичкою, яка підвищує цінність фахівця. Вакансії, пов'язані з упровадженням або використанням штучного інтелекту, з'являються, але їхня частка на ринку залишається незначною [5].

Слід також зауважити, що під час повномасштабної війни стрімко розвивається галузь оборонно-промислового комплексу. Зокрема, у 2022 р. було виготовлено продукції на 1 млрд дол., у 2023 – на 3 млрд дол., у 2024 – на 9 млрд дол. У 2025 р. мова йде про 12 млрд дол. [6].

Водночас зберігається дисбаланс між попитом на дистанційну роботу та пропозицією. Кандидати активно шукають віддалений формат, однак більшість роботодавців усе ще надають перевагу офісній роботі, пояснюючи це потребою в кращій взаємодії, контролі та збереженні корпоративної культури. Для багатьох груп населення, таких як внутрішньопереміщені особи, люди з інвалідністю, батьки маленьких дітей, українці за кордоном, тощо дистанційна робота залишається чи не єдиною можливістю повноцінної зайнятості.

В українських реаліях поширення дистанційної зайнятості обумовлене не лише питаннями гнучкості та комфорту, а й безпековими чинниками, наслідками війни та потребами внутрішньо переміщених осіб і громадян, які перебувають за кордоном. Водночас, за даними досліджень платформи *Work.ua* [7], кількість вакансій із можливістю віддаленої роботи не демонструє суттєвого зростання, тоді як конкуренція за такі робочі місця у кілька разів перевищує середній рівень.

Попри високий рівень суспільної уваги до розвитку штучного інтелекту, його реальний вплив на структуру зайнятості залишається обмеженим. Найбільш відчутні зміни спостерігаються в окремих професійних групах, зокрема серед перекладачів і фахівців IT-сфери, які, однак, становлять незначну частку загального ринку праці. Більшість організацій перебуває на етапі експериментального

впровадження ШІ й не має чітких стратегій його повноцінної інтеграції. Відмітимо, володіння інструментами штучного інтелекту поки що не замінює людську працю, але може забезпечувати конкурентні переваги окремим фахівцям [8].

Суттєвими також є результати третього національного дослідження оцінки стану ринку праці у 2025 р. та прогнозів на 2026 р., проведеного Державною службою зайнятості України спільно з Федерацією роботодавців України та міжнародним партнером *Helvetas Ukraine,* які засвідчують формування комплексу взаємопов'язаних тенденцій, що визначають сучасну динаміку зайнятості в умовах повномасштабної війни [9, 10].

Узагальнення ключових емпіричних результатів дослідження наведено в табл. 16.1, яка відображає основні параметри розвитку ринку праці у 2025 р. та очікувані зміни на 2026 р. Зокрема, попри збереження високих безпекових ризиків, вітчизняний бізнес демонструє обережну стабілізацію рівня зайнятості та виробничої активності: близько 67% підприємств продовжували здійснювати найм персоналу. Водночас спостерігається виразна регіональна асиметрія ринку праці, що проявляється у концентрації нових робочих місць у відносно безпечних регіонах та економічно активних центрах.

У галузевому розрізі найвищий попит на робочу силу зберігається у переробній промисловості, торгівлі, охороні здоров'я, освіті та сільському господарстві. Паралельно з цим загострюється проблема дефіциту кадрів, що зумовлює посилення конкуренції між роботодавцями та трансформацію інструментів залучення і утримання персоналу. Однією з ключових відповідей бізнесу на кадровий дефіцит стає підвищення рівня оплати праці. У 2025 р. фактичне зростання заробітної плати здійснили 45% роботодавців, тоді як у 2026 р. наміри щодо підвищення доходів працівників декларують уже 56% підприємств, із прогнозованим темпом зростання на рівні 10–20%. Це свідчить про поступовий перехід від декларативних намірів до активних практик стимулювання зайнятості.

Важливою характеристикою сучасного ринку праці є посилення інклюзивного підходу до формування кадрової політики. Понад 90% опитаних роботодавців (табл. 16.1) заявляють про готовність до працевлаштування внутрішньо переміщених осіб, ветеранів, осіб з інвалідністю, працівників старших вікових груп та молоді без професійного досвіду. Така динаміка свідчить про інституціоналізацію

інклюзії як сталого елементу ринку праці, а не тимчасової реакції на кризові явища.

Таблиця 16.1

Ключові тенденції розвитку ринку праці України у 2025 р. та очікування на 2026 р.*

Напрям аналізу	Основні результати 2025 р.	Очікування / тенденції на 2026 р.
Загальний стан зайнятості	Обережна стабілізація зайнятості та виробництва; 67% підприємств здійснювали найм	Утримання зайнятості з помірним зростанням у безпечніших регіонах
Регіональні особливості	Лідери з працевлаштування: м. Київ, Київська, Львівська, Дніпропетровська області	Збереження регіональних диспропорцій зайнятості
Галузева структура	Переробна промисловість, торгівля, охорона здоров'я, освіта, сільське господарство	Підвищений попит у критично важливих галузях
Заробітна плата	45% роботодавців фактично підвищили зарплати	56% планують підвищення на 10–20%
Кадровий дефіцит	Відчутний дефіцит робочої сили	Посилення конкуренції за кваліфіковані кадри
Інклюзивність	Понад 90% роботодавців готові працевлаштовувати ВПО, ветеранів, осіб з інвалідністю	Інклюзія як сталий елемент кадрової політики
Навчання персоналу	Понад 50% підприємств інвестують у розвиток кадрів	Масштабування програм перекваліфікації
Взаємодія з ДСЗ	72 % роботодавців користуються послугами ДСЗ; оцінка – 4,8 з 5	Посилення ролі ДСЗ як HR-партнера

**Узагальнено автором за: [4]*

Окрім цього, результати дослідження вказують на зростання ролі навчання та професійного розвитку працівників. Понад половина роботодавців інвестує у програми підвищення кваліфікації та перекваліфікації, що підкреслює значення безперервного навчання дорослих як інструменту збереження людського капіталу в умовах структурних змін ринку праці.

Варто відмітити, що посилюється інституційна взаємодія бізнесу з Державною службою зайнятості (ДСЗ), яка дедалі частіше розглядається роботодавцями як стратегічний партнер у підборі кадрів та розвитку персоналу. Високі показники залученості підприємств до

співпраці зі Службою підтверджують ефективність трансформації її сервісної моделі та зростання рівня довіри з боку ринку.

У сукупності зазначені напрями відображають прагнення трансформувати виклики воєнного часу у можливості для розвитку людського капіталу, підвищення стійкості бізнесу та відновлення національної економіки.

Слід зауважити, що кадровий дефіцит в Україні набув системного характеру й вийшов за межі суто аналітичних оцінок, ставши відчутним у повсякденному соціально-економічному просторі. Нестача трудових ресурсів фіксується в ключових секторах економіки, а саме: сфері послуг, будівництві, логістиці та промисловому виробництві. У практичній площині це проявляється у зростаючих труднощах із залученням працівників робітничих професій навіть у регіонах, що відносно не постраждали від активних бойових дій.

Характерною також є виразна асиметрія між наявністю безробітного населення та незадоволеним попитом з боку роботодавців. За наявності, за різними оцінками, від пів мільйона до одного мільйона осіб, які формально належать до категорії безробітних, значна частка вакансій залишається незаповненою. За експертними оцінками представників бізнес-середовища, до трьох чвертей відкритих робочих місць не можуть бути закриті у повному обсязі, що свідчить про глибокі структурні дисбаланси на ринку праці.

Однією з ключових причин такої ситуації є структурне безробіття, зумовлене війною, переміщенням населення та релокацією підприємств. Втрата територіальної прив'язаності до виробничих потужностей призводить до невідповідності між професійними компетенціями працівників і потребами локальних ринків праці в приймаючих регіонах. Зокрема, фахівці індустріальних галузей, які були змушені залишити традиційні промислові центри, часто не мають можливості реалізувати набуті кваліфікації у регіонах із переважно аграрною або сервісною економікою.

Регіональний вимір кадрового дефіциту виявляється особливо гостро в малих громадах і невеликих містах, де мобілізаційні процеси та міграційні втрати мали найбільш інтенсивний характер. Водночас обласні центри стикаються з додатковим викликом зовнішньої трудової міграції, що зумовлює нестачу робочої сили навіть у найбільш економічно активних агломераціях, включно зі столицею. Таким чином,

дефіцит трудових ресурсів має загальнонаціональний характер, відрізняючись лише інтенсивністю проявів залежно від регіону [20].

Перспективи післявоєнного відновлення не гарантують автоматичного подолання кадрової кризи. Навпаки, існують підстави прогнозувати її довготривалий характер. Очікуване відкриття кордонів може спричинити нову хвилю зовнішньої трудової міграції, оскільки не всі громадяни, які виїхали за межі країни, повернуться, а частина населення шукатиме економічно стабільніші умови за кордоном. Повільні темпи економічного відновлення не здатні компенсувати ці процеси у короткостроковій перспективі.

Рішення щодо повернення або залишення за кордоном визначається сукупністю базових соціально-економічних чинників, серед яких ключову роль відіграють доступність житла, наявність стабільної зайнятості з конкурентним рівнем оплати праці та якість базової інфраструктури. Суттєвий розрив у рівнях доходів між Україною та країнами Європейського Союзу залишається критичним стримувальним фактором для повернення, особливо для молодих фахівців у сферах освіти та науки.

За умов обмежених можливостей прямої конкуренції за рахунок заробітних плат, альтернативним напрямом державної політики має стати формування привабливого інституційного та соціального середовища. Йдеться про зниження податкового навантаження, створення прозорих і передбачуваних правил ведення економічної діяльності, розвиток соціального житла та розширення можливостей професійного зростання. Відсутність системних рішень у цій сфері створює ризики закріплення негативних демографічних тенденцій, старіння населення та втрати людського потенціалу як ключового ресурсу довгострокового розвитку держави.

Важливим чинником формування диспропорцій на ринку праці України є демографічна ситуація, яка характеризується стійкими негативними тенденціями, що безпосередньо впливають на стан ринку праці та соціально-економічний розвиток країни. Зокрема, чисельність пенсіонерів скоротилася з понад 12 млн осіб у 2016 р. до 10,2 млн станом на жовтень 2025 р. Таке зменшення зумовлене сукупною дією демографічної кризи, наслідків повномасштабної війни, а також підвищенням вимог до страхового стажу для набуття права на пенсійне забезпечення.

Одночасно Україна стикається з гострим дефіцитом робочої сили, що є наслідком скорочення чисельності населення працездатного віку.

У цьому контексті дедалі активніше обговорюється можливість залучення іноземних трудових мігрантів. За оцінками експертів [20], ключовими передумовами приваблення міграційних потоків є забезпечення прозорих умов працевлаштування та формування конкурентного рівня оплати праці, насамперед у галузях із критичним кадровим дефіцитом, таких як будівництво.

Поглиблення демографічної кризи підтверджується також стійким зниженням народжуваності на тлі високої смертності, яка майже утричі перевищує кількість новонароджених. Додатковим викликом є ризик неповернення значної частини громадян, які виїхали за кордон, що зумовлено соціально-економічними труднощами реінтеграції та адаптації після повернення. Сукупність зазначених факторів формує довгострокові загрози для відтворення людського капіталу та збалансованого розвитку ринку праці України.

16.2. Міграційні потоки та їх вплив на збалансованість ринку праці України в умовах глобалізаційних трансформацій

Одну з ключових ролей у формуванні сучасного ринку праці України відіграють міграційні процеси. За умов глобалізаційних трансформацій та воєнної кризи країна стикається як із масовою зовнішньою трудовою міграцією, так і з внутрішньою міграцією, пов'язаною з переміщенням населення в межах країни, зокрема внутрішньо переміщених осіб.

Зовнішня трудова міграція охоплює значну частку працюючого населення, що виїжджає до країн Європейського Союзу та інших держав. Відтік робочої сили, особливо висококваліфікованих працівників, призводить до зменшення доступної робочої сили на внутрішньому ринку та створює дефіцити кадрів у стратегічних секторах економіки, зокрема в промисловості, енергетиці, охороні здоров'я та будівництві [11, 12, 13].

Внутрішня міграція, викликана війною та окупацією частини територій, формує локальні дисбаланси ринку праці. Переселенці з тимчасово окупованих регіонів часто опиняються у містах із високою конкуренцією за робочі місця, що створює нерівномірність у пропозиції та попиті на кадри. Одночасно підприємства у регіонах прийому ВПО відчувають зростання навантаження на ринок праці, що підсилює структурні дисбаланси [14].

Унаслідок міграційних потоків в Україні сформувався парадоксальний стан: з одного боку, спостерігається офіційне безробіття, з іншого – існує гостра нестача робочої сили у критичних секторах економіки. Особливо відчутною є нестача кваліфікованих кадрів у високопрофесійних секторах, що підкреслює необхідність масових програм перекваліфікації та підвищення кваліфікації. Відсутність належної адаптації мігрантів до ринку праці призводить до невідповідності професійної структури попиту та пропозиції, поглиблюючи структурне безробіття [5]. Аналітичні дослідження свідчать, що масова міграція значно впливає не лише на чисельність працівників, а й на регіональну структуру ринку праці. У приймаючих регіонах виникає перевищення пропозиції робочої сили, тоді як у регіонах, звідки відбувається відтік, формуються дефіцити кадрів. Це ускладнює довгострокове планування ринку праці та створює необхідність корекції політики зайнятості [14, 15].

У сучасних умовах відбудови України міграційні потоки стають визначальним фактором у формуванні кадрової політики. Необхідно забезпечити ефективне повернення громадян, адаптацію внутрішньо переміщених осіб на ринку праці та розвиток програм перекваліфікації, що дозволить зменшити наслідки структурних дисбалансів і забезпечить стабільність трудового потенціалу країни.

Узагальнення впливу міграційних потоків на ринок праці України відображено в таблиці 16.2.

Зауважимо, що масова вимушена міграція населення стала для України одним із ключових соціально-економічних наслідків повномасштабної війни. Збройна агресія російської федерації спричинила глибоку гуманітарну кризу, внаслідок якої відбулося найбільше й найдинамічніше переміщення людей у Європі з часів Другої світової війни. Мільйони громадян України були змушені покинути місця свого проживання, шукаючи захисту як на території країни, так і за її межами. Починаючи з 24 лютого 2022 р., понад 5,23 млн осіб виїхали до сусідніх держав – Польщі, Румунії, Молдови, Угорщини та Словаччини – рятуючись від воєнних дій. Такий масштаб міграції не лише суттєво збільшив навантаження на країни, що приймають біженців, але й негативно позначився на економічній ситуації в Україні через скорочення працездатного населення, падіння виробничої активності та зростання соціальних витрат, пов’язаних із підтримкою внутрішньо переміщених осіб.

Таблиця 16.2

Вплив міграційних потоків на збалансованість ринку праці України*

Тип міграції	Регіональний ефект	Дефіцит кадрів	Надлишок кадрів	Секторальні наслідки
Зовнішня трудова міграція	Втрата кваліфікованих працівників у всіх регіонах	Промисловість, медицина, енергетика, будівництво	–	Поглиблення структурних дисбалансів
Внутрішня міграція (ВПО)	Перевантаження приймаючих регіонів, скорочення робочих рук на покинутих територіях	Критичні галузі в регіонах відтоку	Конкуренція у приймаючих регіонах	Необхідність адаптації і перекваліфікації

**Узагальнено автором за: [14, 15]*

Слід підкреслити, що важливою складовою регулювання ринку праці є формування ефективних механізмів управління мобільністю робочої сили. Трудова мобільність виступає невід'ємною характеристикою робочої сили та відображає її готовність і спроможність змінювати місце роботи під впливом як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників. За формами вона поділяється на добровільну та вимушену, а за видами охоплює професійно-кваліфікаційну, кар'єрну (статусну), внутрішньо- та міжорганізаційну, галузеву й територіальну мобільність. Територіальна трудова мобільність, що передбачає зміну місця проживання, фактично ототожнюється з трудовою міграцією.

Кожна з перелічених форм може проявлятися на потенційному та фактичному рівнях. Для аналізу взаємозв'язку між ними доцільно оцінити ступінь готовності та здатності окремих груп економічно активного населення до зміни місця роботи, зокрема за допомогою соціологічних досліджень, а також визначити ключові фактори, що сприяють переходу потенційної мобільності в реальну.

Активні бойові дії зумовили масове переміщення населення: 22% громадян змінили місце проживання в межах України, при цьому серед молоді віком 18–24 та 25–34 років цей показник становив відповідно 36% і 34%, тоді як 6% населення були змушені виїхати за кордон [16]. За даними Управління Верховного комісара ООН у справах біженців, кількість українців, які перетнули міжнародні кордони, вже сягнула

п’яти мільйонів осіб. Станом на середину березня в Україні щодня близько 70 тисяч дітей набували статусу біженців. За інформацією ЮНІСЕФ, це означає, що з країни щохвилини виїжджали 55 дітей, тобто майже одна дитина щосекунди [17]. Водночас точна оцінка міждержавного розподілу вимушених мігрантів наразі ускладнена, оскільки багато з них змінюють країну перебування, не завжди реєструючись для отримання тимчасового захисту, а користуються правом безвізового перебування в країнах ЄС протягом 90 днів.

Ще одним серйозним соціальним і гуманітарним викликом для розподілу наявної та потенційної робочої сили є внутрішня міграція. За оцінками Міжнародної організації з міграції, упродовж першого місяця війни кількість внутрішньо переміщених осіб в Україні становила 6,48 млн осіб, значну частку з яких складають найбільш соціально вразливі групи населення. З огляду на тривалість воєнного протистояння ці показники залишаються динамічними, а подальше затягування конфлікту підвищує ймовірність того, що вимушені переселенці, втративши житло, будуть змушені остаточно змінювати місце проживання та шукати нові можливості для працевлаштування. У підсумку це призведе до трансформації структури попиту й пропозиції робочої сили, формуючи нові виклики для повоєнного ринку праці України.

Державна прикордонна служба України зафіксувала понад 37 млн перетину кордону за 2025 р. В’їздів і виїздів майже порівну: 18,4 мільйона разів проти 18,7 мільйона. За рік 290,3 тисячі українців виїхали за кордон і так і не повернулись. Це у 1,5 раза менше, ніж у 2024 р. Загалом 3,1 млн громадян офіційно поїхало з України за 4 роки повномасштабної війни. З них 72% у перший рік великої війни. 86% перетинів здійснили саме громадяни. Загалом мандрували українці частіше: торік кордон перетинали близько 2,7 мільйона разів щомісяця. До порівняння (рис. 16.1), у попередніх роках цифра була меншою й трималася на рівні 2,5 мільйона. Попри те, що рік до року кордон перетинають частіше, кількість умовних неповернень – тобто різниця між громадянами, що виїхали, та тими, хто повернувся – поступово скорочується. За рік з України виїхали 16,1 мільйона українців, а повернулися – 15,8 мільйона. Різниця – 290 тисяч громадян, які не повернулись. Це у 1,5 рази менше, ніж у 2024 р. – тоді додому не повернулось майже 443 тисячі [18].

Україна вступає у фазу повоєнного відновлення за умов глибокої демографічної та кадрової кризи, що суттєво ускладнює формування трудового потенціалу країни. Відсутність актуальних офіційних даних про чисельність населення залишається однією з ключових проблем демографічного аналізу: останній всеукраїнський перепис проводився у 2001 році, у зв'язку з чим усі наявні оцінки мають орієнтовний характер. Саме цим зумовлюється значна варіативність оцінок чисельності громадян України, які перебувають за кордоном, що коливається в межах від 8,5 до 11 млн осіб.

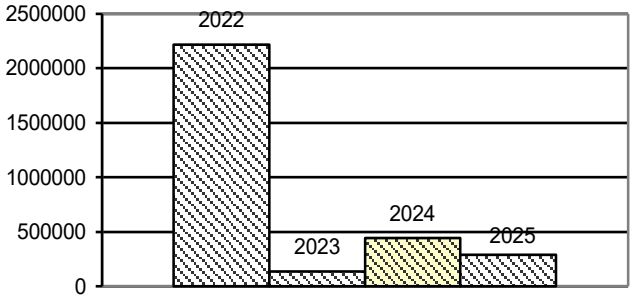


Рис. 16.1. Кількість осіб, що виїхали та не повернулись в Україну, тис. осіб*

**Складено автором за: [19]*

Об'єктивна оцінка демографічної ситуації стане можливою лише після завершення воєнних дій та проведення повноцінного перепису населення, який дозволить визначити фактичну чисельність населення, масштаби зовнішньої міграції та кількість осіб, що залишаються на тимчасово окупованих територіях. До цього часу державні органи та наукова спільнота використовують непрямі методи оцінювання, зокрема аналіз активності користування мобільним зв'язком і мережею Інтернет, що хоча й не забезпечує абсолютної точності, однак дає змогу істотно скоротити похибку розрахунків.

Незважаючи на обмеженість демографічної статистики, ринок праці вже реагує на дефіцит трудових ресурсів. За оцінками представників бізнесу, близько трьох чвертей компаній стикаються з труднощами у заповненні вакансій, попри те, що офіційні показники безробіття залишаються відносно високими. Така ситуація свідчить про

наявність структурного безробіття, за якого професійна кваліфікація наявної робочої сили не відповідає актуальним потребам економіки.

Особливо гостро ця проблема проявляється серед працівників великих промислових підприємств, які внаслідок воєнних дій були змушені змінити місце проживання і не завжди мають можливість працевлаштуватися за фахом у нових регіонах. Водночас економіка України відчуває нагальну потребу у фахівцях робітничих і технічних професій, зокрема у будівельниках, зварювальниках, водіях, енергетиках та працівниках житлово-комунального господарства. У цих умовах пріоритетного значення набувають масштабні програми перекваліфікації та професійної підготовки, орієнтовані на реальні потреби ринку праці.

Кадровий дефіцит посилюється сукупною дією низки факторів, серед яких – масова зовнішня міграція населення, тимчасова окупація частини територій, мобілізаційні процеси та прискорене старіння населення. За наявними оцінками, щорічні демографічні втрати України становлять близько 300 тис. осіб, що створює довгострокові ризики для відтворення трудового потенціалу.

Перспективи повернення громадян України з-за кордону залишаються обмеженими і значною мірою залежать від тривалості війни. Чим довше тривають бойові дії, тим нижчою стає ймовірність повернення мігрантів, оскільки вони поступово інтегруються в приймаючі суспільства, здобувають освіту, входять на місцеві ринки праці та формують довгострокові життєві стратегії за межами країни. За експертними оцінками, потенціал повернення може охоплювати не більше 30% громадян, які виїхали, тоді як переважна більшість, ймовірно, залишиться за кордоном. Навіть за оптимістичних сценаріїв темпи повернення навряд чи перевищуватимуть 100 тис. осіб на рік. На цьому тлі прогнозується подальше зростання потреби в робочій силі, зокрема в контексті масштабної відбудови країни. Ще у 2023 р. дефіцит трудових ресурсів оцінювався на рівні 4,5 млн осіб, тоді як за оцінками міжнародних організацій, для забезпечення відновлювальних процесів може знадобитися від 8 до 9 млн додаткових працівників. Орієнтація виключно на внутрішні демографічні резерви в таких умовах є недостатньою, що вимагає перегляду підходів до формування міграційної та кадрової політики [20].

Без трудової імміграції українська економіка просто не зможе повноцінно функціонувати. Масова імміграція у свідомості багатьох –

це мільйони людей з неблагополучних країн, які не працюють, одержуючи щедру соціальну допомогу. Цей вид імміграції поширений у багатьох країнах Європейського Союзу. Проте, на думку експертів [20], Україні це не загрожує, оскільки вона є бідною країною і не може запропонувати високу соціальну допомогу не тільки іммігрантам, але навіть власним громадянам.

Рівень привабливості України для мігрантів значною мірою залежатиме від того, як розвиватиметься ситуація з іноземними інвестиціями та як розвиватиметься ситуація в економіці. Зрозуміло, що люди мігрують у пошуках кращого життя з бідніших країн до багатших. Винятком можуть бути люди, які приходять на популярні спеціальності і яким пропонують великі гроші. Можуть прийти ті, хто вже всього досяг у своїй професії вдома і готовий змінити середовище, поділитися досвідом. Це може бути певна соціальна місія. Але така міграція не буде масовою.

Подальша ситуація значною мірою визначатиметься моделлю економічного розвитку, яку буде обрано після завершення війни, потребою в трудових ресурсах та пріоритетністю окремих галузей. Ключовим залишається питання, чи функціонуватиме Україна переважно як сировинна економіка, чи зосередиться на розвитку переробної промисловості та реалізації готової продукції. Навіть за умови суттєвого зростання народжуваності, імовірність якого наразі є невизначеною через відсутність чітких стимулів, нове покоління працівників зможе вийти на ринок праці лише через кілька десятиліть. У зв'язку з цим залучення трудових мігрантів з інших країн є найбільш доступним, хоча й водночас складним, шляхом подолання дефіциту робочої сили в короткостроковій перспективі.

За цих умов перед державою постають ключові стратегічні завдання: розробка ефективних механізмів повернення громадян з-за кордону, запобігання новій хвилі трудової міграції після лібералізації режиму виїзду та формування джерел додаткової робочої сили у разі недостатності національних ресурсів. Додатковим чинником впливу є трансформація міграційної політики країн Європейського Союзу, де соціальна підтримка поступово скорочується, а акцент переноситься на залучення мігрантів до зайнятості.

Загалом, відбудова України має розглядатися не лише крізь призму фінансових ресурсів та інфраструктурних проєктів, а насамперед як процес відновлення та розвитку людського капіталу. За відсутності комплексної та довгострокової політики у сфері міграції, зайнятості й професійної підготовки існує ризик формування ситуації, за якої

реалізація відновлювальних програм буде ускладнена критичною нестачею трудових ресурсів.

Список використаної літератури

1. Як Україні компенсувати втрату 30% трудового потенціалу. URL: http://surl.li/gcvrya

2. Glassdoor. Workplace trends 2026: key insights into the future of work. *Forbes*. 2025. URL: https://www.forbes.com/

3. Situation Ukraine Refugee. URL: https://data.unhcr.org/en/situations/ukraine

4. Понад мільйон українців у формі забезпечують оборону країни. URL: https://forbes.ua/news/ponad-1-mln-lyudey-u-formi-zabezpechuyut-oboronu-ukraini-reznikov-08072022-7072

5. Що буде з ринком праці у 2026 році? Тренди, прогнози, аналітика. URL: https://www.work.ua/articles/analytics/4063/?utm

6. Інженери, прильоти та високі технології. Чи зможе Україна виробляти більше зброї у 2026 році? URL: https://oboronka.mezha.ua/yak-zroslo-virobnictvo-zbroji-ukrajini-u-2025-roci-307326/

7. Work.ua. Аналітика ринку праці України: дистанційна робота та конкуренція серед шукачів. Київ, 2024. URL: https://www.work.ua/

8. Тренди на ринку праці у 2026 році: чи актуальні вони для України. URL: https://news.finance.ua/ua/trendy-na-rynku-praci-u-2026-roci-chy-aktual-ni-vony-dlya-ukrainy

9. Державна служба зайнятості України. *Результати третього національного дослідження оцінки ринку праці 2025 року та прогнозів на 2026 рік. 2026.* URL: https://www.golos.com.ua/news/7857?utm

10. Ринок праці в умовах повномасштабної війни: результати національного дослідження та прогноз на 2026. URL: https://www.dcz.gov.ua/news/singlenews/1293

11. Цимбалюк Д. І., Москалюк Н. П. Міграція населення та її вплив на ринок праці та економіку України. Київ, 2024. С. 206–207. URL: https://ir.nmu.org.ua/server/api/core/bitstreams/46876b45-5774-46f0-a4c0-a4e0bb4f2bf3/content

12. Kropyvna K. The impact of external labour migration on the demographic situation in Ukraine: trends, challenges and projections.

Visegrad Journal on Human Rights. 2 (2025). С. 221–226. URL: https://journals.uran.ua/journal-vjhr/article/view/337177

13. Іжевський П., Кравець І. Міжнародна трудова міграція робочої сили та її вплив на внутрішній ринок України. *Економіка та суспільство*, 45/2022, https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-12

14. Іонін Є. Є., Загородний В. М. Вплив трудової міграції на ринок праці України в умовах війни та шляхи його відновлення. *Економіка і організація управління*. № 4 (56), 2024, С. 20–32. https://doi.org/10.31558/2307-2318.2024.4.3

15. Veklych V., Remyha Y. The Impact of Migration on the Labour Resource Shortage in Ukraine's Economy. *Економіка розвитку систем*, 2025, 7(2), 135–141. https://doi.org/10.32782/2707-8019/2025-2-19

16. Гуманітарна криза в Україні: теми. URL: https://disasterphilanthropy.org/disasters/ukraine-humanitarian-crisis/?gclid=CjwKCAjwzeqVBhAoEiwAOrEmzUpQbYuqlkC

17. Віденський інститут міжнародних економічних досліджень, Вторгнення Росії в Україну: оцінка гуманітарного, економічного і фінансового впливу в короткостроковій та довгостроковій перспективі, Політичні записки та доповіді, № 59, квітень 2022 р. URL: https://wiiw.ac.at/russia-s-invasion-of-ukraineassessment-of-the-humanitarian-economic-and-financialimpact-in-the-short-and-medium-term-p-6132.html

18. Майже 300 тисяч українців виїхали та не повернулися з-за кордону у 2025 році. Опендатабот. URL: https://surl.li/dnqfbh

19. Офіційний сайт Державної прикордонної служби України. URL: https://dpsu.gov.ua/uk

20. Кадровий голод і міграція: чому відбудова України впирається в людей. URL: https://ampua.org/kadroviy-golod-i-migraciya-chomu-vidbud/

Розділ 5
Стратегічна автономія ЄС в умовах змінного геополітичного середовища

Глава 17
Майбутня архітектура європейської безпеки: дилеми та виклики стратегічної автономії ЄС
(С. О. Федулова, С. Б. Холод, В. В. Соколова)

Упродовж восьми десятиліть після Другої світової війни архітектура європейської безпеки ґрунтувалася на двох фундаментальних опорах: американській ядерній парасольці через НАТО та поступовому становленні ЄС як нормативної наддержави. Проте в середині 2020-х років обидві ці опори зазнали безпрецедентного тиску. Повномасштабне вторгнення Росії в Україну у лютому 2022 р. докорінно змінило стратегічний ландшафт Євроатлантики. Президентство Дональда Трампа з 2025 р. та його підхід до трансатлантичних відносин поставили під сумнів саму засаду американських безпекових гарантій для Європи. Саме в цьому контексті концепція стратегічної автономії ЄС перетворилася з академічної дискусії на нагальний практичний виклик.

Концепція стратегічної автономії ЄС характеризує здатність Союзу приймати незалежні рішення в сфері безпеки та оборони, розвивати власні можливості (військові, промислові, технологічні) без критичної залежності від зовнішніх акторів, насамперед США та НАТО. Сучасний дискурс щодо стратегічної автономії Європейського Союзу пройшов шлях від вузькоспеціалізованої оборонної ініціативи до всеохоплюючої парадигми виживання у багатополярному світі.

Концепція з’явилася ще в Лісабонському договорі (2009 р.), проте офіційне закріплення терміну відбулося лише у 2013 р. у висновках

Європейської Ради, де наголошувалося на необхідності розбудови європейської оборонно-технологічної та промислової бази (*EDTIB*) як передумови для посилення операційної здатності Союзу діяти разом із партнерами або самостійно [1].

Сьогодні ЄС стоїть перед історичним вибором: або посилювати «Європейський стовп» у НАТО, або будувати паралельно «Європейський оборонний союз», чи формувати «Європейське НАТО», або ризикувати фрагментацією («*Patchwork*»).

Майбутня архітектура європейської безпеки наразі перебуває в точці глибокої трансформації, де концепція стратегічної автономії ЄС перетворилася з теоретичної ідеї на структурну необхідність. Повномасштабне вторгнення Росії в Україну оголило як потенціал ЄС до колективних дій, так і її критичну залежність від зовнішніх гравців.

17.1. Концептуальна генеза та еволюція стратегічної автономії Європейського Союзу

Концепція стратегічної автономії Європейського Союзу виникла у відповідь на зростаючу складність геополітичного та економічного середовища. Трансформація її змістовного наповнення відбувалася поступово та проходила через низку чітко окреслених етапів (табл. 19.1). Вперше вона була включена до висновків Європейської Ради у 2013 році та була пов'язана виключно з обговоренням європейської оборонної промисловості.

У період 2013–2016 рр. обговорення стратегічної автономії переважно концентрувалося на питаннях безпеки та оборони, розглядаючи автономію насамперед як здатність ЄС діяти незалежно у сфері безпекової політики.

У 2017–2019 рр., на тлі таких геополітичних подій, як вихід Великої Британії з ЄС, обрання Дональда Трампа президентом США та посилення системної конкуренції з боку Китаю, концептуальний фокус поступово змістився у бік забезпечення захисту стратегічних інтересів

Європейського Союзу в умовах зростаючої невизначеності міжнародного середовища.

Подальшого розвитку концепція набула у 2020 р. під впливом пандемії *COVID*-19, яка продемонструвала критичні вразливості глобальних ланцюгів постачання та залежність ЄС від зовнішніх постачальників у низці стратегічно важливих секторів. У результаті цього відбулося суттєве розширення змісту стратегічної автономії, що почало охоплювати економічну, енергетичну та цифрову сфери.

У 2021 р. концепція стратегічної автономії фактично трансформувалася у комплексну політичну рамку, яка поширюється на широкий спектр політик Європейського Союзу, включаючи економічну безпеку, технологічний суверенітет, а також захист демократичних цінностей і норм.

Повномасштабне вторгнення Росії в Україну у 2022 р. стало серйозним викликом для Європи та фактично перевіркою концепції стратегічної автономії ЄС. Європейські країни зіткнулися з реальністю «повернення війни» на континенті та новим етапом стратегічної конкуренції у міжнародних відносинах. У цих умовах Європейський Союз та його партнери були змушені продемонструвати більшу політичну рішучість і швидко адаптувати свої інституції та політики. Війна також посилила тенденцію до зростання оборонних витрат у європейських країнах (табл.1.1).

У межах нової безпекової ситуації вже 23 держави-члени НАТО досягли або перевищили рекомендований рівень оборонних витрат у 2% від ВВП. Особливо помітним це стало для країн східного флангу НАТО. Наприклад, Польща планує збільшити свої оборонні витрати до 5% ВВП [6]. Водночас Німеччина оголосила про політику «*Zeitenwende*» – так званий «поворотний момент», що передбачає значні інвестиції у модернізацію Бундесверу після багаторічного недофінансування та прагнення зробити більший внесок у колективну безпеку.

За даними Стокгольмського міжнародного інституту досліджень миру (*SIPRI*) найбільші витрати на оборону на Європейському континенті у 2024 р. здійснили [6]:

1. Росія – 149 млрд дол. США (7,1% ВВП);
2. Німеччина – 88,5 млрд дол. США (1,9% ВВП);
3. Велика Британія – 81,8 млрд дол. США (2,3% ВВП);
4. Франція – 64,7 млрд дол. США (2,1% ВВП);
5. Україна – 64,7 млрд дол. США (34% ВВП);

6. Польща – 38,0 млрд дол. США (4,2% ВВП).

При цьому, світові витрати у 2024 р. склали 2718 млрд дол. США (+9,4% за рік, +37% з 2015), а витрати Європи (включно з РФ) – 693 млрд дол. США (+17% за рік, +83% з 2015) [6] (рис. 17.1).

Таблиця 17.1

Трансформація змістовного наповнення концепції стратегічної автономії ЄС*

Фаза еволюції	Хронологія	Основний акцент	Ключові документи
Оборонна	2013–2016	Здатність до кризового реагування та зміцнення європейської оборонно-технологічної та промислової бази (EDTIB)	Висновки Європейської Ради (грудень 2013 р.) [1]
Геополітична	2017–2019	Захист інтересів у світі великих держав	Глобальна стратегія ЄС (2016 р.) [2]
Економічна	2020–2021	Стійкість ланцюгів постачання та «відкрита автономія»	Огляд торговельної політики (Trade Policy Review, 2021 р.) [3]
Всеохоплююча	2022–2026	Тотальна стійкість перед загрозою РФ та зміною політики США	Версальська декларація (2022) [4], Стратегічний компас (2022) [5]

**Складено авторами за [1–5]*

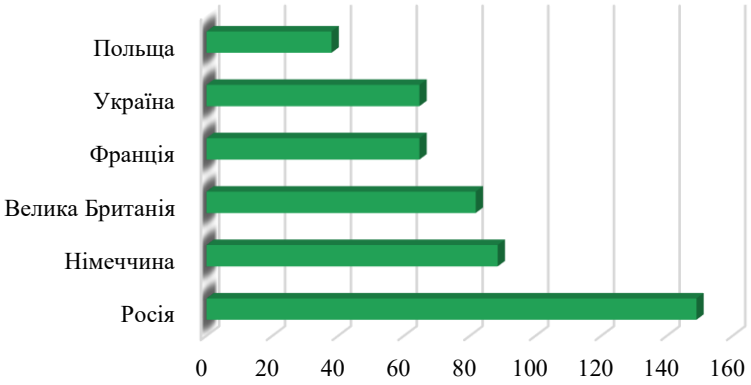


Рис. 17.1. Витрати на оборону країнами на Європейському континенті у 2024 році, млрд дол. США

**Складено авторами за [6]*

Формування стратегічної автономії Європейського Союзу значною мірою визначається впливом зовнішніх факторів. Історичний досвід свідчить, що попередні спроби ЄС розвивати автономні безпекові та інтеграційні механізми були обмеженими через значну присутність Сполучених Штатів у сфері європейської безпеки. Це дозволяло багатьом європейським державам покладатися на так звану «американську безпекову парасольку», фактично отримуючи вигоду від неї без пропорційного внеску у спільну оборону.

Нині геополітична ситуація суттєво змінилася. Зростання ролі Китаю як ключового стратегічного конкурента США, а також істотне ослаблення військового потенціалу Росії після її повномасштабного вторгнення в Україну створюють для США вагомі підстави переорієнтовувати значну частину своїх військових ресурсів на Індо-Тихоокеанський регіон. За таких умов для Європейського Союзу виникає нова реальність, яка одночасно відкриває можливості та посилює тиск щодо необхідності формування більш самостійної та відповідальної ролі у сфері безпеки.

Сучасне розуміння стратегічної автономії передбачає не лише наявність військових засобів, але й інституційну спроможність, політичну волю та промисловий потенціал для реалізації обраного курсу.

Водночас, за оцінками експертів, існують внутрішні суперечності концепції: для одних держав-членів вона є шляхом до відокремлення від США, для інших – виключно інструментом посилення європейського стовпа в рамках НАТО [7].

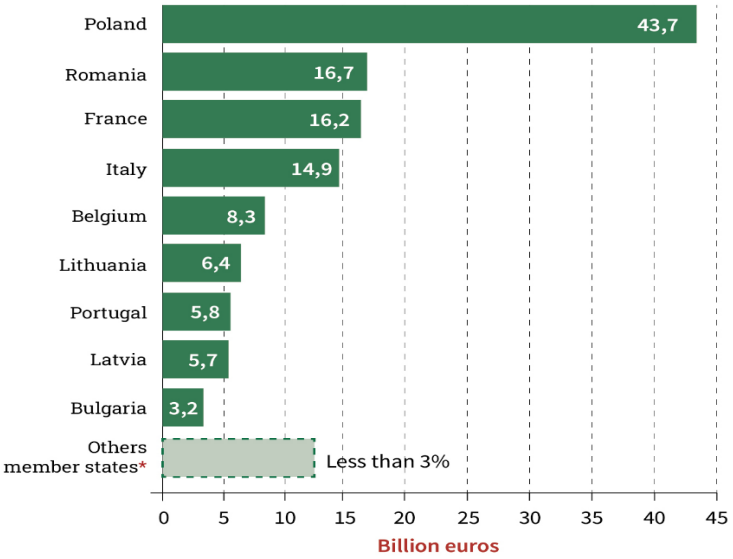
Фундаментом стратегічної автономії є здатність виробляти власну зброю. У березні 2024 р. Європейська комісія представила Європейську оборонно-промислову стратегію (*EDIS*), яка встановлює довгострокове бачення розвитку *EDTIB* до 2035 р. [8]. Основною проблемою, яку намагається вирішити стратегія, є хронічне недоінвестування. Хоча оборонні бюджети країн ЄС зросли до 290 млрд євро у 2023 р. та 350 млрд євро у 2024 р., левова частка цих коштів витрачається на закупівлі за межами ЄС [8].

Для реалізації цілей *EDIS* було створено Програму європейської оборонної промисловості (*EDIP*) з початковим бюджетом 1,5 млрд євро на період 2025–2027 рр. [9]. Хоча ця сума вважається експертами «скромною» порівняно з реальними потребами (комісар Бретон

пропонував фонд у 100 млрд євро), *EDIP* закладає правову основу для майбутніх масштабних інвестицій [9].

Програма *EDIP* запроваджує принцип «європейської преференції», згідно з яким принаймні 65% вартості компонентів у фінансованих проектах мають походити з ЄС або асоційованих країн (наприклад, Норвегії) [10]. Це викликає опір з боку держав, які традиційно купують американську техніку, таких як Польща або країни Балтії, що побоюються сповільнення темпів переозброєння через протекціонізм великих європейських учасників – Франції, Німеччини та Італії [11].

Важливим елементом промислової автономії є програма *SAFE* (*Security Action for Europe*), яка передбачає надання позик на суму 150 млрд євро для закупівлі оборонного обладнання до 2030 р. Польща є найбільшим бенефіціаром цієї програми, претендуючи на 43,7 млрд євро, що дозволяє їй одночасно інвестувати у власну промисловість та купувати критичні засоби стримування (рис. 17.2) [12].



* Croatia: 1,7; Cyprus: 1,2; Czechia: 2,0; Estonia: 2,6; Finland: 1,0; Greece: 0,7; Slovakia: 2,1, Spain 1,0

Рис. 17.2. Попередній розподіл коштів за програмою SAFE, млрд євро [12]

У 2025–2026 рр. відбулося остаточне зміщення стратегічного центру тяжіння ЄС на схід. Польща, завдяки своєму географічному положенню та радикальному збільшенню оборонних витрат (4,7% ВВП у 2025 р.), де-факто перебрала на себе роль лідера конвенційного стримування Росії [13].

17.2. Структурні основи та інструменти ЄС для досягнення автономії

Прийнятий у 2022 р. *Стратегічний компас* став ключовим політичним документом Європейського Союзу, який окреслює рівень його військово-політичних амбіцій та визначає напрямки посилення ролі ЄС як більш сильного і спроможного міжнародного актора. У цьому документі наголошується, що зміцнення потенціалу Європейського Союзу має сприяти підвищенню рівня глобальної та трансатлантичної безпеки. Водночас підкреслюється комплементарний характер цієї політики щодо НАТО, яке й надалі залишається основою системи колективної оборони [14]. Компас надає чітке визначення нових та комплексних загроз, з якими стикається ЄС. Вони включають, зокрема, гібридні стратегії та операції, інформаційні маніпуляції, кібератаки, економічний примус, інструменталізацію мігрантів, а також «м'яку силу», яка все частіше перетворюється на зброю

Центральним оперативним елементом концепції стратегічної автономії є створення *Сил швидкого розгортання* (*Rapid Deployment Capacity, RDC*), які матимуть силу до 5000 військовослужбовців станом на 2025 р. [15]. Хоча зазначений елемент розглядається як питання великої політичної важливості, але наліз показує, що обмежена кількість військ у *RDC* не вирішує питання високоінтенсивної територіальної оборони, а більше підходить для кризового реагування у сусідстві. Інституційно, створення *Сил Швидкого Розгортання* стало символічним кроком у розвитку автономної структури планування для невійськових місій. Однак, історичні політичні розбіжності та опір ідеї «дублювання НАТО» не дозволили ЄС набути повної оперативної спроможності для командування великими військовими операціями.

Для забезпечення стратегічної автономії ЄС також створив низку взаємопов'язаних *фінансово-організаційних інструментів*, ефективність яких є різною, а саме:

1. *PESCO та CARD.* Дані інструменти (Постійне структуроване співробітництво та Скоординований щорічний огляд оборони) мають на меті покращення співробітництва, взаємосумісності та ліквідацію прогалин у можливостях. Проте їхній загальний вплив залишається «досить обмеженим». З 2017 р. було запущено 61 проект PESCO, але вони не принесли «відчутних результатів» [16].

2. *Європейський Оборонний Фонд (EDF). EDF* є ключовим фінансовим важелем, спрямованим на підтримку спільних досліджень та розробок (НДДКР) і зміцнення Європейської оборонно-технологічної та промислової бази (*EDTIB*). Бюджет Фонду на 2021–2027 рр. становить близько 7,3 мільярда євро, з акцентом на співпрацю та інновації. Хоча Фонд досягає рекордних показників (410 проектних пропозицій у 2025 р.) [17], існують сумніви, чи достатній його бюджет для стимулювання високоризикових, проривних технологічних інновацій, необхідних для закриття критичних прогалин.

3. *Європейський Фонд Миру (EPF). EPF* є новітнім та гнучким позабюджетним інструментом, створеним для фінансової солідарності та швидкого реагування на безпекові шоки. Після 2022 р. він став вирішальним інструментом військової допомоги Україні (*EUMAM Ukraine*), канал для якої був значно збільшений (до 11, 647 мільярда євро з максимальною межею у 17 мільярдів євро на 2021–2027 рр.). *EPF* використовується, зокрема, для стимулювання спільних закупівель, переважно з європейської промисловості [18].

Аналіз ефективності цих інструментів виявляє значний дисонанс: ЄС демонструє значно вищу ефективність, гнучкість та політичну волю у використанні інструментів для зовнішньої дії (*EPF*, допомога Україні), ніж у використанні інструментів для внутрішньої структурної інтеграції (*PESCO, EDF*) (табл. 17.2). Це свідчить про те, що стратегічна автономія насамперед реалізується як «суверенність зовнішньої політики» (здатність підтримувати партнерів), але не як «суверенність колективної оборони» (здатності повноцінно захистити власну територію).

Отже, суттєвим структурним обмеженням для розвитку стратегічної автономії ЄС залишається хронічна недостатність військових спроможностей та її залежність від зовнішніх безпекових гарантій, яка зберігається навіть у контексті поступового зростання оборонних витрат.

Таблиця 17.2

Ключові фінансово-організаційні інструменти в реалізації концепції стратегічної автономії*

Інструмент	Основна Мета	Критичне Обмеження / Ефективність
Стратегічний компас	Визначення рівня амбіцій, оперативних завдань	Вимагає більшої конкретизації; залежить від політичної волі
PESCO (Постійне структуроване співробітництво)	Покращення взаємосумісності, спільний розвиток можливостей	Обмежена ефективність; 61 проект не дав «відчутних результатів»
EDF (Оборонний Фонд)	Спільне фінансування НДДКР і зміцнення EDTIB	Недостатній для проривних технологій; не відповідає масштабам дефіциту
EPF (Фонд Миру)	Фінансування операцій, військова допомога партнерам	Висока ефективність як інструменту зовнішньої дії; вимагає постійного фінансового поповнення
RDC (Сили швидкого розгортання)	Оперативне реагування на кризи	Обмежена сила (до 5000 військовослужбовців); не підходить для високоінтенсивної оборони

**Складено авторами за [14–18]*

17.3. Ключові дилеми стратегічної автономії ЄС

Дилема 1: Трансатлантична залежність. Одним із ключових структурних викликів для стратегічної автономії ЄС залишається хронічна військова слабкість Європи та її залежність від зовнішніх партнерів. Протягом останніх чотирьох років європейські держави суттєво наростили обсяги закупівель озброєнь у військово-промислового комплексу США в межах програми *Foreign Military Sales* (*FMS*) [19]. З одного боку, такі кроки сприяють швидкому посиленню безпеки та модернізації національних збройних сил. Водночас цей процес має і зворотний ефект: у коротко- та середньостроковій перспективі він фактично посилює стратегічну залежність ЄС від американського оборонного сектору.

Залежність є особливо гострою у високотехнологічному сегменті, де існують критичні прогалини у європейських можливостях, які потребують закриття. Ці прогалини включають протиповітряну та протиракетну оборону, далекобійні ударні системи (*long-range strike*),

розвідку, спостереження та рекогносцировку (*ISR*), логістику та кіберсфери [19].

Ця залежність від високотехнологічного обладнання та супутніх послуг, таких як модернізація та програмне забезпечення, надає США значний важіль впливу на ЄС. Таким чином, найбільша дилема військової стратегічної автономії полягає у конфлікті між потребою у негайній, високотехнологічній обороні перед обличчям агресії (вимагає швидкого імпорту) та довгостроковою метою промислової автономії (яка вимагає повільного, дорогого спільного розвитку *EDTIB*). Такий стан справ може перетворити стратегічну автономію на постійну технологічну підпорядкованість США.

Європейська оборонно-промислова база структурно слабка через фрагментацію ринку між державами-членами, що призвело до надмірної залежності від неєвропейських постачальників. Попри те, що такі ініціативи, як розвиток Європейської оборонно-технологічної та промислової бази, спрямовані на зміцнення стратегічної автономії ЄС, питання достатності фінансових ресурсів для їх реалізації залишається дискусійним. Зокрема, обсяги фінансування, передбачені для Європейського оборонного фонду (*EDF*), часто оцінюються експертами як недостатні для повноцінного стимулювання розвитку оборонних технологій і посилення промислового потенціалу Європи.

Але, є і позитивні приклади – консорціум за участі Німеччини, Франції, Італії, Польщі, Великої Британії та Швеції, який працює над розробкою наземних високоточних ударних озброєнь з дальністю 500–2000 км. Цей проект безпосередньо спрямований на ліквідацію критичного дефіциту, виявленого під час війни в Україні [20].

Дилема 2: Внутрішні розбіжності ЄС. Дилема «Регіонального прагматизму». Офіційна доктрина ЄС і НАТО базується на принципі комплементарності: сильніший та більш спроможний ЄС сприяє трансатлантичній безпеці, тоді як НАТО залишається основою колективної оборони. Співпраця керується принципами прозорості, інклюзивності, взаємності та, що найголовніше, автономії прийняття рішень.

Незважаючи на цей консенсус щодо «комплементарності», між європейськими державами зберігається значне непорозуміння щодо того, як саме має бути структурована європейська оборона. Цей розкол стратегічних візій є основною перешкодою на шляху формування єдиної стратегічної автономії ЄС.

Сьогодні політичний ландшафт стратегічної автономії визначається двома основними підходами:

1. Європоцентричний підхід (Франція). Франція історично виступає за європейські формати, розглядаючи стратегічну автономію як необхідну заміну для потенційно ненадійного або відступаючого американського союзника [21]. Франція зосереджується на автономії прийняття рішень, здатності до дії та інформаційній автономії. Однак, такий європоцентричний підхід не має достатнього політичного капіталу серед інших держав-членів і страждає від дефіциту лідерства.

2. Трансатлантичний підхід (Східний Фланг та Німеччина): Держави, що безпосередньо межують із російською загрозою (Східний фланг), розглядають європейську оборону передусім через призму трансатлантичних відносин і НАТО. Польща, яка є «країною статус-кво» і найбільше виграла від існуючої структури НАТО та ЄС, ставить пріоритетом збереження політичної, військової та економічної залученості США.

Країни Балтії та Польща демонструють підхід, який можна назвати «регіональним прагматизмом». Вони підтримують стратегічну автономію ЄС як спосіб посилення промисловості, але залишаються скептичними щодо будь-яких ініціатив (табл. 17.3), які можуть підірвати присутність США або послабити НАТО. Наразі Польща реалізує амбітний план розбудови найбільшої сухопутної армії в Європі чисельністю 300,000 осіб до 2035 р. та проект «Східний щит» (*ESSI*) для фортифікації кордону [13].

Німеччина під керівництвом канцлера Мерца у 2026 р. намагається збалансувати свою роль «союзника» для США з необхідністю очолювати європейські оборонні проекти. Проте ініціатива «Європейський небесний щит» продовжує бути точкою напруженості: Франція критикує її за використання американських систем *Patriot* та ізраїльських *Arrow 3* замість європейських аналогів, що, на думку управлінців Франції, закріплює технологічну залежність на десятиліття [25].

Дилема 3: Промислові та технологічні розриви. Здатність швидко переміщувати війська та припаси територією Європи є критичним компонентом європейського стримування. Для східного флангу, де сили НАТО потребують швидкого посилення, оперативна логістика може виявитися вирішальною.

Таблиця 17.3

Стратегічні позиції країн щодо автономії та їх ключові оборонні пріоритети*

Країна / Регіон	Стратегічна позиція щодо автономії	Ключові оборонні пріоритети
Польща	Автономія через партнерство; підтримка ESSI, SAFE	HIMARS, Abrams, K2, вертольоти Apache
Балтійські країни	Скептицизм щодо «самостійності» ЄС; без США ЄС незахищений	Ротаційна присутність США, дивізії НАТО, ППО, ESSI
Німеччина	Поєднання Zeitenwende з європейським лідерством; пріоритет – ESSI	ППО (Arrow 3, Patriot), модернізація Бундесверу
Франція	Головний ідеолог «чистої» автономії та європейського суверенітету	Ядерне стримування, авіаносці, ракети LCM

**Складено авторами за [13; 21–24]*

Проте, військова мобільність залишається хронічно ускладненою. Вона страждає від прогалин у фізичній інфраструктурі, нестачі транспортних засобів та адміністративних перешкод [26]. Проблеми включають несумісність залізничної колії в деяких частинах Східної Європи, недостатню вантажопідйомність мостів (багато з яких не розраховані на сучасні важкі танки, такі як 65-тонний *M1A2 Abrams*) та необхідність термінового ремонту цивільної інфраструктури (наприклад, 4000 мостових конструкцій у Німеччині) [22]. За оцінками експертів, перекидання військ із Західної до Східної Європи може займати «тижні або місяці» [27].

Хронічна нездатність швидко вирішити ці інфраструктурні проблеми вказує на фундаментальний брак оперативної волі та недостатнє фінансування. Адже, успіх посилення стратегічної автономії вимірюватиметься саме цими фізичними показниками оперативної готовності.

Дилема 4: Економічний вимір «Відкритість проти захисту». Концепція стратегічної автономії ЄС поступово вийшла за межі суто оборонної сфери та поширилася на ширший вимір економічної безпеки, що відображено у підході «відкритої стратегічної автономії».

Концепція «відкритої стратегічної автономії» намагається поєднати ідеали вільної торгівлі з необхідністю захисту внутрішнього ринку. Проте у сфері оборони це веде до конфліктів: Франція наполягає на закритому циклі виробництва, тоді як менші країни бояться, що це

призведе до домінування німецько-французьких промислових гігантів і зростання цін. Франція активно просуває підхід, що передбачає більш активну роль держави у підтримці європейських виробників, зокрема через концепцію «*Made in Europe*». Водночас низка країн Північної Європи – зокрема Швеція, Фінляндія, Данія, а також Нідерланди – висловлюють занепокоєння, що подібна політика може послабити принципи вільної торгівлі та негативно вплинути на конкурентоспроможність економіки Європейського Союзу.

Паралельно ЄС прагне скоротити залежність від Китаю у стратегічно важливих технологічних секторах, таких як виробництво мікросхем та постачання сировини для зеленої енергетики. Водночас Союз намагається реалізувати цю стратегію без повного розриву економічних зв'язків з Китаєм [11].

Дилема 5: Україна та розширення безпекового простору. Інтеграція України в архітектуру безпеки ЄС є одночасно величезним активом та викликом. З одного боку, Україна має найбільш боєздатну армію та інноваційний ОПК (особливо в дронах та РЕБ) [28]. З іншого боку, включення України в оборонну рамку ЄС (через *EDIP* та *Ukraine Support Instrument*) вимагає перегляду бюджетів та створює нові лінії напруженості у відносинах з РФ, яка розглядає будь-які гарантії безпеки Україні як «червоні лінії» [10] (табл.17.4).

Таблиця 17.4

Переваги та ризики для стратегічної автономії ЄС при інтеграції України в архітектуру європейської безпеки*

Аспект інтеграції України	Переваги для стратегічної автономії ЄС	Ризики та перешкоди
Військовий досвід	Передача знань про сучасну високотехнологічну війну	Необхідність величезних витрат на відновлення ЗСУ
Оборонна промисловість	Доступ до випробуваних у бою технологій дронів	Конкуренція з боку українських виробників для фірм ЄС
Геополітика	Витіснення впливу РФ на схід, стабілізація регіону	Пряма конфронтація з РФ без участі США

**Складено авторами за [13–18; 21–24]*

Україна стає не просто отримувачем допомоги, а ключовим каталізатор європейської стратегічної автономії.

Дилема 6: Ядерне стримування та «європейська парасолька». На тлі зростаючих сумнівів щодо довгострокової готовності США

гарантувати безпеку Європи, у політичних та експертних колах активізувалися дискусії про можливість формування власних механізмів ядерного стримування. Зокрема, обговорюється перспектива поширення французького ядерного потенціалу як елементу стримування на інші держави Європейського Союзу.

Водночас існує суттєвий кількісний дисбаланс між ядерними арсеналами. За наявними оцінками, Сполучені Штати володіють приблизно 3700 ядерними боєголовками, тоді як Франція має близько 290, а Велика Британія – приблизно 225. У зв'язку з цим у дискусіях також розглядаються альтернативні підходи, зокрема можливість створення механізмів, які дозволили б окремим країнам ЄС за потреби швидко розгорнути власні ядерні спроможності на основі відповідних технологічних рішень [29].

17.4. Проекція майбутньої архітектури європейської безпеки: сценарії (горизонт 2035–2050)

Майбутня архітектура європейської безпеки не є наперед визначеною; радше вона має множинний характер і формується під впливом комплексу внутрішніх та зовнішніх чинників. За оцінками експертів, досягнення повноцінного військового суверенітету Європи є довгостроковою перспективою і може відбутися не раніше 2045–2050 років [19]. Водночас сучасні виклики безпеки та непередбачуваність зовнішньополітичного курсу США створюють нагальну потребу для Європи посилювати власні оборонні спроможності вже сьогодні.

Розвиток військової стратегічної автономії є тривалим процесом, який потребує багаторічних інвестицій у оборонну промисловість, технологічний розвиток та відповідну інфраструктуру. У цьому контексті більш реалістичною метою для Європейського Союзу в найближче десятиліття є досягнення так званого «стратегічного порогу стійкості» – стану, за якого існуюча залежність від США не може бути використана як інструмент політичного чи безпекового тиску у критичні моменти.

На основі аналітичних досліджень публікацій Європейського Парламенту та провідних видань можна виділити п'ять основних сценаріїв розвитку архітектури безпеки, що базуються на ступені залученості США та рівні інтеграції ЄС [30].

1. Сценарій «Антагонізм». Світ залишається біполярним (США проти Китаю). НАТО зберігає свою структуру, але стає суто транзакційним союзом. Європейці витрачають мінімум 3% ВВП на оборону і купують переважно американське озброєння в обмін на збереження ядерної парасольки. РФ залишається ізольованим, але агресивним супротивником [30]. У цьому сценарії НАТО зберігає своє незаперечне лідерство та залишається фундаментом колективної оборони. Стратегічна автономія ЄС реалізується лише у функціональних нішах, де НАТО не діє, таких як кризове управління у сусідстві, навчання, цивільні місії, та боротьба з гібридними загрозами. Цей сценарій може справдитись до 2035 р., особливо якщо у США повернеться надійна, трансатлантично орієнтована адміністрація, а політичний розкол між Францією та Східним флангом щодо незалежності збережеться.

2. Сценарій «Європейське НАТО». Через подальше розгортання США в Індо-Тихоокеанському регіоні, управління Альянсом переходить до європейців. Велика Британія та Франція об'єднують свої ядерні потенціали під спільним командуванням для захисту всього континенту. Створюється посада Верховного головнокомандувача об'єднаних сил Європи [30]. Для реалізації цього сценарію ЄС повинен ліквідувати критичні технологічні прогалини через спільні європейські проекти, значно підвищити військову мобільність та подолати фрагментацію *EDTIB*. Цей сценарій є можливим до 2035–2040 рр. і вимагає значної політичної та фінансової інтеграції, що буде необхідністю у разі продовження зміщення фокусу США на Азію [31].

3. Сценарій «Європейський оборонний союз». ЄС здійснює «квантовий стрибок» у федералізацію безпеки. Створюється єдиний оборонний бюджет, спільні розвідувальні структури та єдиний ринок озброєнь. Україна вступає до ЄС, стаючи його головним військовим форпостом на сході. Залежність від США у стратегічних сферах (космос, логістика) зникає [30]. У цьому сценарії європейські держави роблять висновок, що трансатлантична безпекова парасолька є остаточно ненадійною або повністю відсутньою. ЄС прагне до повної військової незалежності, створюючи паралельну командну структуру (ігноруючи побоювання дублювання) і, можливо, розглядаючи питання власного ядерного стримування. ЄС стає незалежним військовим альянсом, який конкурує або повністю замінює НАТО в Європі.

Цей сценарій є малоймовірним до 2050 р., оскільки він вимагає десятиліть інвестицій (наприклад, до 5% ВВП на оборону) та повного подолання глибоких політичних розбіжностей між державами-членами, особливо Східного та Західного флангів. Такий радикальний вибір може бути спровокований лише повним виходом США з НАТО або прямим застосуванням США важелів економічного/технологічного примусу.

4. Сценарій «Клаптикова ковдра» (*Patchwork*)

Найбільш хаотичний сценарій. НАТО де-факто розпадається через відсутність інтересу США. ЄС не може домовитися про спільну оборону. Держави створюють регіональні альянси (наприклад, Люблінський трикутник або Нордично-Балтійська вісімка). Європа стає об'єктом маніпуляцій з боку Китаю та РФ [30]. Україна ризикує залишитися без системної підтримки та єдиних гарантій безпеки.

5. Сценарій «Кооперативне співіснування»

Нова «розрядка» (*Détente*) після десятиліття конфронтації. Глобальні виклики (клімат, пандемії) змушують США, Китай, ЄС та реформовану Росію створити нову інклюзивну систему безпеки. Цей сценарій розглядається експертами як малоймовірний раніше 2045–2050 р. [30]. Роль України трансформується з «військового щита» на партнера з відбудови та стабільності в межах оновлених структур. Питання військової інтеграції стає менш пріоритетним порівняно з економічним відновленням.

Майбутня архітектура європейської безпеки у горизонті 2030–2035 рр. визначатиметься здатністю Європейського Союзу перейти від риторики про автономію до реальних інструментів сили.

Основними трендами наступного десятиліття, вірогідніше за все, будуть:

- мілітаризація бюджетів. Витрати на оборону на рівні 3-5% ВВП стануть новою нормою для більшості країн ЄС, що призведе до скорочення витрат на соціальні та екологічні проекти [30];
- технологічна емансипація. Через проекти типу EDIP Європа намагатиметься створити власну ракетну та кібернетичну міць, зменшуючи залежність від американських супутників та систем цілевказання;
- гібридна стійкість. Центр уваги зміститься на захист критичної інфраструктури, боротьбу з дезінформацією та кіберзахист, де ЄС має більше компетенцій, ніж у класичній військовій сфері;

− зміна лідерства. Традиційний франко-німецький тандем буде доповнений «Веймарським трикутником +» за участю Польщі та Великої Британії, що забезпечить баланс між ідеологічною автономією та операційним прагматизмом [32].

Стратегічна автономія не розглядається як альтернатива НАТО, а радше як необхідна умова для збереження ефективності Альянсу в умовах трансформації глобальної ролі Сполучених Штатів. У ситуації, коли США поступово переосмислюють свою функцію «гаранта глобальної безпеки», посилення оборонних спроможностей Європи може стати важливим чинником зміцнення трансатлантичного партнерства.

Відсутність єдиної, спільної політичної візії щодо стратегічної автономії між європоцентристами (Франція) та трансатлантистами (Східний фланг) стримує амбіції ЄС. Східний фланг, який вимагає негайної та надійної безпеки, фактично обмежує розвиток стратегічної автономії до рівня, який не загрожує НАТО.

Формування власного європейського «оборонного стовпа» здатне зробити Європейський Союз більш вагомим і надійним партнером для будь-якої американської адміністрації, водночас підвищуючи його спроможність самостійно реагувати на безпекові виклики. У протилежному випадку, відмова від розвитку стратегічної автономії може призвести до послаблення ролі ЄС у міжнародній системі та збільшення ризиків для європейської безпеки в умовах зростання геополітичної конкуренції та повернення політики сили у світових відносинах.

Наразі ЄС переживає найбільш суттєву трансформацію своєї оборонної ідентичності за всю свою історію. Росія своєю агресією проти України прагнула переосмислити архітектуру безпеки, встановлену після закінчення Холодної війни, і певною мірою їй це вдалося, хоча й у зворотному до початкового задуму напрямку. Росія пришвидшила саме те, чого намагалась уникнути – зближення ЄС та НАТО і масштабне переозброєння Заходу.

Список використаної літератури

1. EU strategic autonomy 2013–2023. From concept to capacity. BRIEFING. EU Strategic Autonomy Monitor. July 2022. URL:

https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/733589/EPRS_BRI(2022)733589_EN.pdf

2. A Global Strategy for the European Union's Foreign and Security Policy. The Diplomatic Service of the European Union. 2019. URL: https://www.eeas.europa.eu/eeas/global-strategy-european-unions-foreign-and-security-policy_en

3. Trade Policy Reviews. The World Trade Organization (WTO). URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm

4. Informal meeting of the Heads of State or Government. Versailles Declaration. 10 and 11 March 2022. URL: https://www.consilium.europa.eu/media/54773/20220311-versailles-declaration-en.pdf

5. A Strategic Compass for Security and Defence. The Diplomatic Service of the European Union. URL: https://www.eeas.europa.eu/eeas/strategic-compass-security-and-defence-1_en

6. SIPRI. YEARBOOK 2025. Armaments, Disarmament and International Security. Stockholm International Peace Research Institute. URL: https://www.sipri.org/sites/default/files/2025-06/yb25_summary_en.pdf

7. Gotkowska J. The EU's security and defence policy: in search of a compass. Centre for Eastern Studies (OSW). 2021. URL: https://www.osw.waw.pl/en/publikacje/osw-commentary/2021-09-17/eus-security-and-defence-policy-search-a-compass

8. European defence industrial strategy. European Parliamentary Research Service. 2024. URL: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/762402/EPRS_BRI(2024)762402_EN.pdf

9. European defence industry programme. The official website of the Council of the EU and the European Council. 2025. URL: https://www.consilium.europa.eu/en/policies/defence-industry-programme/#funds

10. Maślanka Ł. EDIP: more cooperation in the European defence industry. Centre for Eastern Studies (OSW). 2025. URL: https://www.osw.waw.pl/en/publikacje/analyses/2025-12-09/edip-more-cooperation-european-defence-industry

11. Xiaoxiao Ya. The Road to European Strategic Autonomy : Internal Conflicts and Outlook. 2025. URL: https://china-cee.eu/2025/05/28/the-road-to-european-strategic-autonomy%EF%BC%9Ainternal-conflicts-and-outlook/

12. Murgia N., Marrone A. The European Defence Industry Programme: The Last Piece of the EU Defence Puzzle? Istituto Affari Internazionali. 2026. URL: https://www.iai.it/en/publications/c41/european-defence-industry-programme-last-piece-eu-defence-puzzle

13. Torbicka K. Poland's Security in the 21st Century: Challenges, Strategies and Prospects. The Fondation pour l'innovation politique. 2025. 68 p. URL: https://www.fondapol.org/app/uploads/2025/09/263_torbicka_gb_2025-09-12_w.pdf

14. A Strategic Compass for a stronger EU security and defence in the next decade. Council of the EU and the European Council. 2022. URL: https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2022/03/21/a-strategic-compass-for-a-stronger-eu-security-and-defence-in-the-next-decade/

15. Common Security and Defence Policy: EU Rapid Deployment Capacity becomes operational. The Diplomatic Service of the European Union. 2025. URL: https://www.eeas.europa.eu/eeas/common-security-and-defence-policy-eu-rapid-deployment-capacity-becomes-operational_en

16. REPORT EU Rapid Deployment Capacity, EU Battlegroups and Article 44 TEU: the way forward. European Parliament. 2023. URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-9-2023-0077_EN.html

17. Record response to European Defence Fund 2025 call: 410 project proposals submitted for €1.065 billion envelope. European Commission. 2025. URL: https://defence-industry-space.ec.europa.eu/record-response-european-defence-fund-2025-call-410-project-proposals-submitted-eu1065-billion-2025-10-20_en

18. Genini D. How the war in Ukraine has transformed the EU's Common Foreign and Security Policy. Yearbook of European Law. Oxford University Press. 2025. URL: https://academic.oup.com/yel/advance-article/doi/10.1093/yel/yeaf003/8112000

19. Mejino-López J., Wolff G.B. Europe's dependence on US foreign military sales and what to do about it. BRUEGEL. 2025. URL:

https://www.bruegel.org/policy-brief/europes-dependence-us-foreign-military-sales-and-what-do-about-it

20. Rathke J.D., Luetkefend Th. The Institutional Dimension: NATO, the EU, and Multinational Cooperation. Strategic Studies Institute US War College. 2025. URL: https://ssi.armywarcollege.edu/SSI-Media/Recent-Publications/Article/4080010/assessing-the-zeitenwende/

21. Tardy Th. The European pillar of NATO. What French leadership? Jacques Delors Institute. 2025. URL: https://institutdelors.eu/content/uploads/2025/06/Note_de_consultance_Pilier_europeen_OTAN_Tardy_EN_2.pdf

22. Chomsky M. Europe divided over future relationship with United States as security and strategic autonomy debate intensifies. Defence Industry Europe. 2026. URL: https://defence-industry.eu/europe-divided-over-future-relationship-with-united-states-as-security-and-strategic-autonomy-debate-intensifies/

23. Besch S., Brown E., Uzan R. Rebalancing the Transatlantic Defense-Industrial Relationship: Regional Pragmatism in Northeastern Europe. Carnegie Endowment for International Peace. 2025. URL: https://carnegieendowment.org/research/2025/12/rebalancing-the-transatlantic-defense-industrial-relationship-regional-pragmatism-in-northeastern-europe

24. The German government's National Security Strategy. Federal Ministry for Economic Cooperation and Development. 2025. URL: https://www.bmz.de/en/ministry/german-national-security-strategy

25. Mariotti S. The EU's Evolving Approach to Open Strategic Autonomy: a Critical Perspective on the Competitiveness Compass for the EU and Other Recent Policy Developments. CELIS-Blog. 2025. URL: https://www.celis.institute/celis-blog/the-eus-evolving-approach-to-open-strategic-autonomy-a-critical-perspective-on-the-competitiveness-compass-for-the-eu-and-other-recent-policy-developments/

26. Scazzieri L. The road to readiness: How the EU can strengthen military mobility. EUISS. 2025. URL: https://www.iss.europa.eu/publications/briefs/road-readiness-how-eu-can-strengthen-military-mobility

27. Capability Vignette: Military Mobility in Europe. IISS. 2025. URL: https://www.iiss.org/publications/strategic-dossiers/progress-and-shortfalls-in-europes-defence-an-assessment/capability-vignette-military-mobility-in-europe/

28. Regulation of the European Parliament and of the Council establishing the European Defence Industry Programme and a framework of measures to ensure the timely availability and supply of defence products. Legislative Train Schedule. European Parliament. 2024. URL: https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-new-era-for-european-defence-and-security/file-european-defence-investment-programme

29. Кальченко А. ЄС шукає альтернативу американському ядерному стримуванню. Мілітарний. 2026. URL: https://militarnyi.com/uk/news/yes-shukaye-alternatyvu-amerykanskomu-yadernomu-strymuvannyu/

30. The future European security architecture/ Dilemmas for EU strategic autonomy. European Parliamentary Research Service. 2025. URL: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2025/765785/EPRS_STU(2025)765785(SUM01)_EN.pdf

31. Haynes K. US Withdrawal and European Strategic Autonomy. Strategic Brief no. 65 – 2023. URL: https://www.irsem.fr/strategic-brief-no-65-2023-us-withdrawal-and-european-strategic-autonomy.html

32. Europe aims to rely less on US defense after Trump's Greenland push. Stabroek News. 2026. URL: https://www.stabroeknews.com/2026/02/16/news/world/europe-aims-to-rely-less-on-us-defense-after-trumps-greenland-push/

Глава 18
Арктична політика ЄС: від «арктичної винятковості» до стратегічної автономії в умовах сек'юритизації регіону (Ю. І. Калюжна)

Арктика стала епіцентром глобального протистояння, де перетинаються стратегічні інтереси США, РФ та держав «Азійської арктичної п'ятірки». Попри відмінності у підходах, цілі ключових акторів мають спільний знаменник: контроль над новими логістичними шляхами, доступ до стратегічних ресурсів та нарощування військової присутності. У сучасних геополітичних координатах боротьба за Арктику трансформується із суто територіальних претензій у багатовимірне протистояння за стратегічне домінування, де контроль над регіональним простором стає визначальним фактором майбутнього глобального лідерства. Сек'юритизація регіону остаточно руйнує ідеалістичну модель Арктики як виняткової «зони миру та діалогу», ставлячи ЄС перед необхідністю концептуалізації власної стратегічної автономії.

Глава презентує критичний аналіз стратегій провідних акторів, чиє суперництво за домінування у високих широтах детермінує трансформацію арктичного порядку денного. Дослідницька рамка охоплює три взаємопов'язані блоки: 1) аналіз концептуального зламу парадигми «арктичної винятковості»; 2) декомпозицію триплексної системи загроз через оптику сек'юритизації регіону; 3) обґрунтування стратегічної автономії ЄС як фундаментальної умови безпеки та збереження європейського суверенітету.

18.1. Концептуальний злам парадигми «арктичної винятковості» ЄС

Безпрецедентні кліматичні зміни, які, за прогнозами вчених, призведуть до повної втрати морського льоду в літні місяці вже до 2040 р. (при цьому екстремальний сценарій передбачає появу першого безкрижаного дня вже до 2030 р. [1], виступають потужним тригером трансформації арктичного порядку денного. Ці процеси кардинально змінюють не лише географічну конфігурацію Арктики, а й докорінно трансформують її геополітичну значущість для прибережних та позарегіональних держав. Йдеться про гостру боротьбу за сфери впливу, де традиційні гравці – арктичні держави, передусім США та РФ, – прагнуть розширити контроль над стратегічними акваторіями та територіями, що підпадають під їхню національну юрисдикцію. Водночас до цієї боротьби активно включаються нові геополітичні гравці, яких вже умовно називають «Азійська арктична п'ятірка» – Китай, Індія, Японія, Республіка Корея та Сінгапур. Ці та інші неарктичні держави, не маючи суверенних прав у регіоні, задіюють гібридний інструментарій та формують гнучкі політичні альянси для обґрунтування легітимності своєї присутності в Арктиці.

Якщо під час Холодної війни Арктика стала епіцентром ядерного стримування та стратегічного суперництва між США та СРСР через свою географічну близькість до найкоротших траєкторій потенційних ядерних ударів [2], то постбіполярна епоха ознаменувалася радикальним, проте, як виявилося, короткостроковим зміщенням пріоритетів. На кілька десятиліть арктичний регіон (залишаючись одним з найбільш мілітаризованих і нуклеаризованих регіонів Землі) [3] був офіційно проголошений винятковою «зоною миру», «територією діалогу та плідної співпраці». У цей період домінування екологічного порядку денного та імперативів сталого розвитку забезпечували геополітичний баланс, що функціонував у режимі зниженої напруженості. Проте незважаючи на великі сподівання, цей етап дипломатичної відлиги виявився лише ефемерним відступом перед новим витком глобального суперництва.

Медійний резонанс 2007 р. довкола встановлення російського прапора на дні Північного Льодовитого океану [4] став першим виразним сигналом символічного виклику та ревізіоністської політики РФ в Арктиці. Цей символічний акт легітимації претензій Кремля на

багатий ресурсами арктичний шельф переслідував значно далекосяжніші стратегічні цілі, що не обмежувалися економічними інтересами, а безпосередньо корелювали з військово-політичними амбіціями Росії [5]. Фактично цей жест започаткував процес деструкції ідеалізованої моделі Арктики як виняткової «території миру та діалогу».

Встановлення прапора на океанічному дні не було ізольованим актом; воно стало відповіддю на відхилення першої заявки РФ до Комісії ООН з меж континентального шельфу, що змусило Кремль перейти від правових процедур до стратегії символічного домінування. Адже ще у 2001 р. Росія стала першою арктичною державою, яка подала офіційну заявку до Комісії ООН з меж континентального шельфу (CLCS), намагаючись обґрунтувати розширення меж свого континентального шельфу далеко за межі стандартної 200-мильної зони – до максимально дозволеного міжнародним правом ліміту у 350 морських миль [5]. Проте тоді Комісія визнала ці претензії недостатньо обґрунтованими та попросила надати додаткові геологічні дані. Нова ітерація російських претензій відбулася у серпні 2015 р. із поданням оновленої заявки, схвалення якої дозволило б РФ претендувати на понад 463 000 кв. миль континентального шельфу [6]. Попри відсутність остаточного рішення Комісії, попереднє визнання підкомісією у квітні 2019 р. геологічної приналежності цих ділянок до російського шельфу потенційно означатиме його розширення на 1,2 млн км² (для порівняння – це сукупна площа Франції, Німеччини та Польщі).

Попри формальне дотримання юридичних процедур, послідовна лінія РФ щодо поетапної пролонгації суверенних претензій на великі ділянки континентального шельфу Північного Льодовитого океану [7] свідчить про намагання встановити виключний контроль над регіоном. Така стратегія виглядає особливо експансивною, враховуючи, що Росія займає приблизно 40% території всього регіону та володіє 53% берегової лінії Північного Льодовитого океану [6; 8]. При цьому арктична зона РФ (що становить 18% сухопутної території країни) трансформується у стратегічний плацдарм для проєкції сили на нові морські та шельфові простори, де економічне домінування нерозривно пов'язане з військовою присутністю. Подібна лінія політики Кремля свідчить про спробу закріплення фактичної гегемонії у високих широтах та монополізацію права на визначення майбутнього арктичного порядку [9].

Аналіз стратегічних документів РФ останніх років, зокрема оновлених редакцій «Основ державної політики в Арктиці до 2035 року» (2023) та нової Концепції зовнішньої політики (2023), свідчить про системне вилучення згадок про багатосторонні формати співпраці (Арктичну раду, Арктичну п'ятірку, Раду Баренцевого/Євроарктичного регіону (РБЄАР)). Офіційний курс на «технологічну незалежність» та «самодостатність» у арктичному регіоні стає стратегічною адаптацією до міжнародної ізоляції та санкційних обмежень у сферах суднобудування й видобутку енергоресурсів. Як наслідок, Кремль реалізує «поворот на Схід», де Китай та Індія розглядаються як критичні джерела капіталу й технологій, необхідних для реалізації мегапроєктів, таких як «Ямал ЗПГ» та «Арктик ЗПГ-2», а також для модернізації полярного флоту [7; 10].

Це посилює побоювання західних експертів: у разі затягування процесу в Комісії ООН з меж континентального шельфу (*CLCS*) Росія може вдатися до закріплення контролю над регіоном силовими методами. Це занепокоєння стрімко зросло після початку агресії РФ проти України у 2014 р., а після повномасштабного вторгнення 2022 р. воно трансформувалося у стійке переконання щодо непередбачуваності дій Кремля. Ескалаційний досвід у Центрально-Східній Європі – від окупації Криму до повномасштабної війни – наочно продемонстрував готовність Москви до руйнації архітектури міжнародної безпеки заради територіальних амбіцій. Це перетворює потенційне застосування «силового методу» в Арктиці з гіпотетичного припущення на цілком реалістичний сценарій.

На цьому тлі стає очевидним, що ревізіоністський курс Кремля демонструє сталу тенденцію до ескалації. Як зазначає Г. Міккола, «Росії бракує економічної могутності, «м'якої сили» [...] та широкої мережі союзників у світовій політиці, типових для великих держав. Отже, Москва розглядає свій вплив у світових справах як такий, що значною мірою базується на її військовій могутності [...]. Зрештою, Росія розглядає свою національну безпеку та міжнародний вплив як такі, що базуються на ядерній зброї». Поступово «Росія відроджує бастіонну стратегію часів Холодної війни, спрямовану на забезпечення бойової стійкості своїх стратегічних підводних човнів із балістичними ракетами» [2].

На противагу демонстративно агресивній політиці РФ, експансія неарктичних держав у межах арктичного регіону базується на парадигмі

«м'якої сили» та дипломатичної стриманості. Зокрема, стратегія «Азійської арктичної п’ятірки» фокусується на моделі «глибокого наукового та економічного вкорінення» [7; 11; 12]. Замість прямого оскарження монополії арктичних держав, ці гравці формують довгострокову фінансово-технологічну залежність регіону від азійських інвестицій. Адже у малонаселеній Арктиці фізична присутність – у формі дослідницьких станцій, криголамного флоту, терміналів обслуговування танкерів та супутникових систем моніторингу – стає ключовим детермінантом контролю, що фактично окреслює межі технологічного суверенітету держави в регіоні. Зазначена група держав наполегливо просуває тезу про наявність у них рівноцінних прав на використання ресурсів та морських шляхів, апелюючи до статусу регіону як «спільної спадщини людства» [10].

Діючи за стратегією «тихої експансії», Китай розпочав активне освоєння арктичного напряму ще наприкінці 1990-х рр. шляхом інтенсифікації участі у науково-дослідних проєктах та інвестування в критичну інфраструктуру (суднобудування, порти, аеродроми, залізниці, прокладання глибоководних кабелів зв'язку тощо). Це дозволило Пекіну до середини 2010-х рр. де-факто закріпити вагому присутність у регіоні. Дистанціюючись на початкових етапах від питань видобутку ресурсів та прямої мілітаризації, КНР вибудувала розгалужену мережу партнерств з арктичними та неарктичними державами, поступово легітимізуючи власну суб’єктність у арктичному регіоні [13].

Оголошення плану «Полярного Шовкового шляху» у 2018 р. ознаменувало перехід від тактики прихованої присутності до відкритого декларування стратегічних інтересів. У Білій книзі «Арктична політика Китаю» (2018) Пекін не лише офіційно визначив себе як «близькоарктичну державу» [14], а й вперше чітко артикулював власні цілі. Китай послідовно конвертує наукову та економічну дипломатію у політичну легітимність, обґрунтовуючи свій статус через апеляцію до «історичної присутності» – від підписання Договору про Шпіцберген у 1925 р. до розгортання дослідницької бази на станції «Хуанхе» у 2004 р. Відповідно, цілі КНР включають використання ресурсів регіону та морських шляхів «у законний та раціональний спосіб». Виступаючи ключовим технологічним та інвестиційним донором для арктичних енергетичних проєктів (зокрема «Ямал ЗПГ» та «Арктик ЗПГ-2»), КНР успішно капіталізує своє лідерство у сфері офшорного видобутку як

інструмент легітимації власної присутності. Це дозволяє Пекіну нарощувати мілітарний потенціал, маскуючи розбудову систем подвійного призначення під прикриттям цивільного співробітництва [15; 16].

Індія також наполегливо позиціонує себе в авангарді арктичного порядку денного, де її інтереси формують складну мережу партнерства та конкуренції. Попри поточний акцент на науковому моніторингу динаміки льодовиків та танення вічної мерзлоти (зокрема, в межах місії *NISAR* (*NASA–ISRO*) 2024–2025 рр.), «арктичний ривок» Нью-Делі [7] має виразне геополітичне підґрунтя. У цьому контексті Індія виступає природною противагою зростаючому домінуванню Китаю, перешкоджаючи перетворенню Арктики на ексклюзивну сферу впливу Пекіна. Водночас Нью-Делі стає для РФ критично важливим партнером у модернізації полярного флоту, що дозволяє Москві дещо диверсифікувати зовнішньоекономічні вектори. Проте така конфігурація несе в собі прихований ризик: Росія, дедалі більше залежна від капіталу та технологій азійських гігантів, загрожує перетворитися на «ресурсний плацдарм» та проксі-державу, чия інфраструктура стає інструментом для реалізації глобальних інтересів КНР та Індії [17; 18]. Взаємодія цих акторів у межах «Азійської арктичної п'ятірки» та профільних робочих груп *BRICS* формує альтернативний полюс впливу, що де-факто поглиблює ерозію класичних меж суверенітету у високих широтах.

Водночас такі гравці, як Республіка Корея, Японія та Сінгапур, демонструють принципово іншу – прагматичну модель «відповідального стейкхолдера». Їхня активність позбавлена територіальних претензій і спрямована на забезпечення технологічного лідерства, стабільності навігації та доступу до ресурсів у межах чинного міжнародно-правового поля (*UNCLOS*), що створює простір для конструктивного діалогу. Хоча ці держави входять до складу згаданої «Азійської арктичної п’ятірки», їхній підхід позбавлений прямої конфронтаційності та експліцитних політичних суперечностей із чинним правовим порядком. Замість геополітичного експансіонізму вони здійснюють системну переорієнтацію своїх економік на потенціал арктичних транспортних артерій – передусім Північного морського шляху (ПМШ), використання якого дозволяє скоротити транспортне плече між Азією та Європою на 40% порівняно з традиційним маршрутом через Суецький канал.

Японія вибудовує свою присутність через інструментарій «м'якої сили», інтегруючи фундаментальні полярні дослідження з енергетичним прагматизмом. Арктична стратегія Токіо, оновлена у 2025 р., спирається на технологічне лідерство, матеріальним втіленням якого є спущене на воду у 2026 р. інноваційне судно *Mirai II* – перший у світі криголамний дослідницький комплекс із двопаливним двигуном. Науковий мандат Японії, зміцнений результатами Третьої міністерської конференції з арктичної науки (*ASM3*), дозволяє країні заповнювати критичні прогалини в моніторингу регіону. Водночас для Токіо Арктика є ключовим елементом диверсифікації енергопостачання: попри складну геополітичну кон'юнктуру, участь у проєктах «Сахалін-2» та «Арктик ЗПГ-2» розглядається як стратегічна альтернатива залежності від нестабільного Близького Сходу. При цьому острів Хоккайдо, завдяки близькості до Берингової протоки, системно трансформується у північний хаб ПМШ, перетворюючи протоки Цугару та Соя на вхідні ворота для азійського транзиту [19].

Республіка Корея зосереджує зусилля на закріпленні статусу домінуючого суднобудівника арктичного флоту та логістичного оператора нового покоління. 2026 р. став для Сеула рубіжним у переході до активної фази операційної діяльності на арктичних маршрутах. Створення спеціалізованої державної проєктної групи з арктичного судноплавства та стратегічне перенесення Міністерства океанів і рибальства до Пусана підкреслюють намір уряду перетворити найбільший порт країни на головний центр підтримки полярної логістики. Південнокорейська модель передбачає не лише будівництво високотехнологічних суден льодового класу, а й формування повної доданої вартості в обслуговуванні арктичного трафіку. Сеул успішно капіталізує свою технологічну експертизу, створюючи умови, за яких ефективне функціонування полярних морських шляхів стає фактично неможливим без корейських інновацій у сфері автономного судноплавства та навігації в екстремальних умовах [11; 19].

Сінгапур представляє унікальну модель «екваторіальної арктичної держави», чия ідентичність у високих широтах обумовлена захистом статусу глобального торгового вузла. Для цього представника низьких широт танення арктичного льоду є екзистенційною загрозою, що детермінує активну участь Сінгапуру в екологічних робочих групах Арктичної ради. Стратегічний інтерес держави полягає у трансляції унікального досвіду управління складним трафіком Малаккської

протоки на арктичні простори. Сінгапур легітимізує свою присутність через встановлення нішевих стандартів морської безпеки, пошуково-рятувальних операцій та ліквідації розливів нафти. Розуміючи конкурентні ризики ПМШ, місто-держава реалізує амбітний проєкт *Tuas Mega Port* (повне введення в експлуатацію до 2040 р.), прагнучи зберегти роль незамінного логістичного модератора навіть за умови докорінної зміни світових торгових маршрутів.

Загалом, синергія держав «Азійської арктичної п'ятірки» формує в регіоні альтернативний полюс впливу, що базується на концепції Арктики як «спільної спадщини людства». Попри підтримку західних санкцій Японією, Республікою Корея та Сінгапуром, ці країни продовжують просувати ідею демонополізації регіонального управління. Їхня участь у суднобудуванні, цифровізації полярних просторів та створенні інфраструктури подвійного призначення формує стійку фінансово-технологічну залежність Арктики від азійських інвестицій [13].

Таким чином, у малонаселеному регіоні, де фізична присутність та технологічна перевага фактично конвертуються у політичний суверенітет, «Азійська п'ятірка» де-факто перетворюється на колективного арбітра – актора, без чиєї участі безпечна та легітимна експлуатація високих широт у XXI столітті стає неможливою.

Арктична стратегія США, яка протягом десятиліть базувалася на позиції «неохочого гравця» з акцентом на екологічну дипломатію та наукове лідерство, зазнала фундаментального розвороту в бік жорсткого неореалізму. Мілітарний ревізіонізм РФ (зокрема нарощування ядерного потенціалу на Кольському півострові) у поєднанні з технологічно-економічною експансією КНР та зростаючими амбіціями Індії стали ключовими тригерами для радикального перегляду пріоритетів Вашингтону. Згідно з Арктичною стратегією Пентагону 2024 р., регіон офіційно визнаний життєво важливим простором для «проєкції сили на Європу» та ключовою зоною захисту трансатлантичних морських комунікацій [20]. Сучасна американська доктрина виходить із тривожного постулату стратегів НАТО: у новій полярній реальності «батьківщина більше не є безпечним притулком» (*homeland is no longer a sanctuary*) [20], оскільки регіон перетворився на найкоротшу траєкторію для потенційних гіперзвукових та ядерних ударів.

Матеріалізація цієї політики втілюється у доктрині «агресивного прагматизму», де економічний ресурсний суверенітет невіддільний від воєнного домінування. Повернення Д. Трампа до Білого дому ознаменувалося указом про розблокування ресурсного потенціалу Аляски, що передбачає форсовану експлуатацію нафтових родовищ (зокрема проєкту *Willow* на *North Slope*) для досягнення глобальної енергетичної переваги. Особливу роль у цій конфігурації відіграє Гренландія, яка в офіційній риториці адміністрації Трампа маркується як «*Kingmaker of the 21st century*» – суб'єкт, що визначатиме баланс сил у глобальній економіці та геополітиці [21]. У 2025 р. Вашингтон здійснив перехід від декларативного «гренландського питання» до фази активної сек'юритизації, визначивши контроль над островом стратегічним імперативом національної безпеки. Ця зміна вектору зумовлена прагненням нівелювати монопольний вплив Китаю на ринку рідкоземельних елементів [21; 22]. У цьому контексті США чітко диференціюють виклики: якщо Росія кваліфікується як безпосередня воєнна загроза, то Китай – як довгостроковий системний виклик, що використовує непрозору (*opaque*) економічну експансію для ерозії суверенітету арктичних держав.

Для ліквідації критичного технологічного відставання від РФ та КНР у сфері полярної навігації у липні 2024 р. США ініціювали *ICE Pact (Icebreaker Collaboration Effort*) – стратегічний тристоронній альянс із Канадою та Фінляндією. Ця ініціатива передбачає спільне будівництво арктичних суден класу *ASC (Arctic Security Cutters*) загальною вартістю близько 9 млрд доларів, що має на меті нівелювати «криголамний розрив» (табл. 18.1). Паралельно Вашингтон здійснює масштабне переозброєння північного фронтиру: модернізацію 11-ї повітряно-десантної дивізії для полярних місій та реструктуризацію командування NORAD для протидії аерокосмічним загрозам. Символом зміцнення «стратегічної глибини» стало розширення зони відповідальності Об'єднаного командування в Норфолку (*JFC Norfolk*) у грудні 2025 р. на Данію, Фінляндію та Швецію. Це супроводжувалося зобов'язаннями щодо збільшення оборонних витрат та наданням американським силам безперешкодного доступу до стратегічних об'єктів. Зазначені процеси фактично завершили перетворення неросійського сектора Арктики на «внутрішнє море НАТО» за принципом «7 проти 1», де інтеграція авіабази Пітуффік (Туле) у Гренландії в систему колективної оборони створює нездоланний щит проти ревізіоністських зазіхань [6; 21].

Таблиця 18.1

Стан та перспективи розвитку криголамного флоту провідних арктичних та позарегіональних держав (2025–2026 рр.)*

Країна	Загальна кількість криголамів	Кількість атомних (ядерних)	Перспективи
США	2	0	Критичне відставання; реалізація ICE Pact (введення в експлуатацію перших одиниць – з 2029 р.)
РФ	45	8	Абсолютна монополія на важкий атомний флот; реалізація проєктів «Арктика» та «Лідер»
Китай	5	0	Реалізація програми будівництва важких атомних криголамів
ЄС *спільно з державами-партнерами*	35	0	Технологічне донорство (80% світового проєктування); ключовий партнер США та Канади в межах ICE Pact.
Індія	0	0	У 2024 р. уряд офіційно затвердив будівництво першого власного полярного дослідницького судна (PRV), спуск на воду до 2030 р.
Японія	2	0	Повне оснащення та передача судна замовнику (JAMSTEC) заплановані на листопад 2026 р.
Республіка Корея	1	0	Світовий лідер комерційного суднобудування (клас Yamalmax)
Сінгапур	0	0	Будівництво офшорних платформ та суден льодового класу для іноземних замовників

**Складено автором за [6; 7; 9]*

Попри посилення воєнної присутності, арктична політика США 2025–2026 рр. демонструє складний дуалізм «раціонального егоїзму». Яскравим прикладом став лютневий саміт представників США та РФ в Ер-Ріяді (2025), де на тлі офіційного суперництва обговорювалися можливості прагматичного опортунізму в питаннях експлуатації ресурсів та безпеки логістики на ПМШ. Це свідчить про готовність Вашингтону до трансакційного підходу у випадках, де економічна вигода переважає ідеологічне протистояння. Проте така «дуальність» не скасовує безпекових викликів: зафіксоване небезпечне наближення флотилій РФ та КНР до берегів Аляски, зокрема спільні польоти стратегічних бомбардувальників Ту-95МС та Н-6К, змушує США

підтримувати жорсткий силовий паритет. Відтак, Арктика для Вашингтону остаточно трансформувалася з географічної периферії на критичний рубіж воєнного стримування, де стабільність порядку залежить від здатності США конвертувати технологічний потенціал у реальні інструменти регіонального впливу.

Отже, сучасна Арктика посідає парадоксальну позицію в глобальному порядку, виступаючи водночас «вартовим планетарної кризи та театром геополітичних та економічних амбіцій» [7]. Концептуальний злам парадигми «арктичної винятковості» можна вважати завершеним: безпекові імперативи та жорстке стратегічне суперництво підпорядкували економічний порядок логіці воєнного протистояння. Мова вже не йде про суто комерційну розвідку ресурсів чи безпеку торговельних шляхів; натомість ми спостерігаємо боротьбу за фізичний контроль та військову присутність – від розгортання передових систем спостереження до патрулювання атомних підводних човнів у стратегічних акваторіях. Як слушно зазначає П. Вейско, мова йде про «вирішальний театр для утвердження глобального впливу, що перетворює Арктику на один із нових стратегічних рубежів» [8].

Цілком очевидно, що у цій новій реальності Європа опиняється в епіцентрі перетину стратегічних траєкторій глобальних важковаговиків. Системний зсув від мирного співробітництва до парадигми глобальної конфронтації створює об'єктивні передумови для сек'юритизації регіону. Крах концепту «арктичної винятковості» змушує Брюссель до радикальної ревізії власних пріоритетів, оскільки регіон стає вузлом глобальної нестабільності. Європейська спільнота більше не має розкоші залишатися у статусі пасивного спостерігача; амбіції зовнішніх гравців детермінують необхідність переосмислення арктичного порядку денного через призму екзистенційних викликів. Від здатності ЄС вчасно набути стратегічного мандата залежить не лише суверенітет у високих широтах, а й стійкість усієї архітектури європейської безпеки в умовах нової епохи, яку А. Сойр влучно визначила як «Арктичне століття» [6].

18.2. Детермінанти сек’юритизації Арктики та їх теоретична інтерпретація

Динаміка сучасних геополітичних трансформацій у високих широтах випереджає спроможність міжнародних інститутів до адаптації, що ставить ЄС перед подвійним викликом [23]. З одного боку,

ЄС часто піддається критиці за надмірну бюрократизацію та інертність складної інституційної архітектури, яка суттєво уповільнює процес ухвалення стратегічних рішень. Як слушно зауважують Р. Алькаро та Х. Дейкстра, «багато з того, що ЄС робить у сфері зовнішньої політики та політики безпеки, вимагає одностайності, а держави-члени часто розходяться в думках щодо оптимальних відповідей на кризові ситуації» [24]. З іншого боку, екзистенційний характер арктичних загроз не залишає простору для пасивності: сьогодні регіон є не лише плацдармом для воєнної проєкції сили на європейський континент і критичним вузлом безпеки трансатлантичних логістичних та цифрових комунікацій, а й фундаментальним ресурсом системної стійкості, чий мінерально-сировинний потенціал детермінує промисловий потенціал і технологічний суверенітет ЄС у довгостроковій перспективі. У межах цієї парадигми контроль над арктичними ресурсними провінціями перетворюється з суто комерційного питання на інструмент геополітичного тиску, де будь-яка затримка у суб'єктному реагуванні Брюсселя загрожує втратою промислового паритету та стратегічної автономії Європи в умовах глобального перерозподілу сил [5; 6; 24].

У цьому контексті виникає гостра потреба в аналітичній декомпозиції триплексної системи загроз, де кліматичний детермінізм, геоекономічна експансія та ревізіоністська мілітаризація створюють кумулятивний ефект, що форсує процес незворотної сек’юритизації регіону. Зазначене дозволяє представити конфігурацію та взаємозв’язок викликів у вигляді структурно-логічної моделі (див. рис. 18.1). Теоретичне осмислення цієї дифузної реальності вимагає синтетичного підходу: якщо неореалізм дозволяє дешифрувати повернення силової логіки та актуалізацію дилеми безпеки, то конструктивістська оптика пояснює, як контроль над критичною інфраструктурою та ресурсами «зеленого переходу» набуває статусу екзистенційного виклику, рівнозначного військовому, і безпосередньо підриває суверенітет ЄС у полярних широтах.

Кліматичні зміни в Арктиці виступають базовим детермінантом сек’юритизації. Темпи потепління, що вчетверо перевищують середньосвітові, призвели до зростання температури на 2,7°C з 1971 р. та скорочення об'єму вересневого льоду на 72%. Повне зникнення льодового покриву влітку прогнозується до 2040 р. [1]. Сніговий покрив суходолу зменшився на 30%, руйнуючи природну ізоляцію регіону. Через систему телеконнекцій ці зміни спричиняють аномальні хвилі

спеки та рекордно низькі температури в середніх широтах Європи, що, по суті, означає крах парадигми «географічної віддаленості». Танення Гренландського щита, що вже спричинило підняття рівня океану на 111 мм, загрожує стабільності Атлантичної меридіональної перекидної циркуляції (*AMOC*), дестабілізація якої радикально змінить кліматичний профіль європейського континенту. Паралельне танення вічної мерзлоти, що акумулює 1700 млрд тонн вуглецю, створює ризик неконтрольованої емісії, що перетворює екологічний моніторинг на безпековий маневр: від захисту традиційного господарства саамів до протидії «атлантифікації» Баренцевого моря [1].

Цей кліматичний зсув безпосередньо детермінує геоекономічну експансію, розблоковуючи доступ до 13% невідкритих світових запасів нафти (90 млрд барелів) та 30% газу (1 669 трлн куб. футів), 84% яких локалізовані на шельфі [3]. РФ вже капіталізує цей трек, контролюючи 85% видобутку газу через Ямало-Ненецький регіон та проєкти «Ямал ЗПГ» вартістю $27 млрд. Проте для ЄС критичним є ресурсний вимір «зеленого переходу»: згідно з прогнозами Міжнародного енергетичного агентства, світовий попит на критичну сировину до 2040 р. зросте на 400%, причому потреба в літії збільшиться вп'ятеро, а в кобальті – у двадцять один раз [25]. У цьому контексті арктичні ресурси стають незамінними: поклади оксидів рідкоземельних елементів у Гренландії оцінюються у 38 млн тонн, а російська Арктика утримує близько 30% світових запасів нікелю, що є ключовим для створення високотехнологічних сплавів.

Такі елементи, як неодим, празеодим, диспрозій та літій, виступають технологічним фундаментом для озброєння нового покоління: від мікрочіпів винищувачів F-35 та систем космічного зв'язку до двигунів балістичних ракет. Зокрема, у важких атомних криголамах рідкоземельні метали є критичними для систем управління реакторами, поглинання нейтронів та створення спеціальних сплавів, здатних витримувати екстремальні термічні й радіаційні навантаження.

Це перетворює доступ до арктичних покладів рідкоземельних елементів на визначальну детермінанту глобального лідерства у новому оборонно-технологічному циклі. Ситуація загострюється через монопольне становище КНР, яка наразі контролює понад 90% світового ланцюга видобутку та переробки цих елементів, що дозволяє Пекіну використовувати «ресурсну зброю» як інструмент геополітичного тиску (табл. 18.2). У цьому контексті особливого значення для ЄС набуває

Гренландія. Попри розширену автономію острова, його належність до Королівства Данія (повноправного члена ЄС) – інтегрує гренландські ресурси у загальноєвропейський безпековий контур. Гренландія фактично виступає «стратегічним тилом» Брюсселя: контроль над її родовищами (зокрема, Кванефельд та Мілн Ленд) у межах регуляторного поля західних інституцій є ключовим запобіжником проти зовнішньої економічної експансії. Це дозволяє ЄС мінімізувати ризики від монопольного тиску КНР та водночас збалансувати інтереси США, зберігаючи автономію в управлінні критичними ресурсами в межах Арктичної ради. Такий підхід трансформує ресурсний потенціал острова з об'єкта глобального торгу на інструмент утвердження європейського суверенітету у високих широтах.

Таблиця 18.2

Асиметрія глобального ринку рідкоземельних елементів та рівні імпортозалежності провідних акторів (2024–2025 рр.), у відсотках*

Країна	Кобальт (Co)	Літій (Li)	Неодим (Nd), Празеодим (Pr) Диспрозій (Dy)
Китай	Експорт: 20%; Імпорт: 15%	Експорт: 60%; Доля ринку: 70%	Експорт/Контроль: 70–98%
США	Імпорт: >70%	Імпорт: >90%	Імпорт: 100%
ЄС	Імпорт: >60%	Імпорт: >80%	Імпорт: 98%
РФ	Експорт: <10%	Імпорт: 100%	Експорт/Контроль: 10–90%
Індія	Імпорт: 100%	Імпорт: 100%	Імпорт: 100%
Японія	Імпорт: 94%	Імпорт: 99%	Імпорт: 100%
Республіка Корея	Імпорт: 85%	Імпорт: 92%	Імпорт: 91%
Сінгапур	Імпорт: 100%	Імпорт: 100%	Імпорт: 100%

**Складено автором за [6;25]*

Геоекономічна вага регіону неминуче веде до його ревізіоністської мілітаризації. Ключовим генератором напруги є РФ, яка зосередила в Арктиці 81,5% стратегічного морського ядерного потенціалу. Станом на 2025 р. Північний флот РФ оперує 12 атомними субмаринами (зокрема класу «Борей» з 16 ракетами «Булава-30»). Москва модернізувала понад 50 військових об'єктів, створивши зони A2/AD на форпостах «Нагурське» (Земля Франца-Йосифа) та «Темп» (о. Котельний). Ці бази, оснащені ракетними комплексами «Панцир-С1» та «Бастіон-П», здатні

приймати важкі транспортні літаки Іл-76 та перехоплювачі МіГ-31, що фактично встановлює силовий контроль над ПМШ. Відповіддю Заходу стала масштабна сек'юритизація північного флангу: модернізація Північної системи попередження (*NWS*) за $38,6 млрд, розгортання радарів *A-OTHR* та посилення бази Пітуффік (Гренландія); розгорнуто 11-ту повітряно-десантну дивізію та ударні авіагрупи винищувачів F-35 на базі Аєлсон та Елмендорф-Річардсон (Аляска), що засвідчує остаточний перехід ЄС, США та партнерів НАТО до стратегії активного силового стримування в арктичному регіоні.

Особливе місце в цій системі посідає гібридна стратегія Китаю «Військово-цивільного злиття» (*MCF*), де Арктика офіційно класифікується як «стратегічний новий рубіж» [13]. Пекін майстерно використовує наукову дипломатію як «троянського коня» для збору прецизійних даних підводної навігації. Фундаментальні екологічні ініціативи – від акустичного моделювання морського дна та картографування іоносфери до моніторингу льодової динаміки за допомогою супутників – де-факто забезпечують Військово-морські сили НВАК критичною інформацією, необхідною для прихованої навігації атомного підводного флоту та вдосконалення систем гідроакустичного спостереження в умовах арктичного шельфу [10].

Символічним «зламом» архітектури безпеки стало спільне патрулювання стратегічних бомбардувальників Н-6К та Ту-95МС у липні 2024 р., які вперше в історії виконували бойові завдання з єдиної російської авіабази. Цей акт стратегічного зближення Пекіна та Москви був підкріплений безпрецедентним розгортанням у 2025 р. угруповання з п'яти китайських криголамів (зокрема судна *Xue Long 2* та нового *Ji Di*) поблизу берегів Аляски, а також першим заходом кораблів Берегової охорони КНР у Північний Льодовитий океан через Берингову протоку. Зазначені кроки на практиці зафіксували здатність Пекіна проєктувати силу безпосередньо в зоні стратегічних інтересів США та НАТО, трансформуючи Арктику на простір безпосереднього конвенційного протистояння.

Найбільш критичним аспектом китайської експансії є інфраструктурний дуалізм та сек'юритизація підводного простору. Будь-яке розгортання супутникових систем, станцій спостереження чи підводних кабелів у Арктиці автоматично набуває статусу об'єктів подвійного призначення. На фоні інцидентів із пошкодженням інтернет-магістралей у Балтійському морі за участю судна *Yi Peng 3* (грудень 2024

р.), Пекін представив у 2025 р. глибоководний технологічний інструментарій, що радикально змінює правила гри. Компактний різак з алмазним лезом (1600 об/хв), інтегрований із автономними підводними апаратами (UUV) типів *Fendouzhe, Haidou* чи пілотованим *Jiaolong*, здатний функціонувати на глибинах до 4000 метрів. Демонстративна презентація цих спроможностей є експліцитним сигналом геополітичним опонентам щодо критичної вразливості підводних комунікацій та готовності КНР до активного протистояння у «сірій зоні» Арктичного регіону.

Ситуація в регіоні критично ускладнюється «арктичним ривком» Індії, що реалізується через угоду *RELOS (Reciprocal Exchange of Logistics Agreement)*. Цей документ не лише надає Нью-Делі доступ до російської портової інфраструктури, а й створює канал обміну розвідданими у реальному часі. Участь індійського військового контингенту у стратегічних навчаннях «Запад-2025», де відпрацьовувалися сценарії застосування тактичної ядерної зброї у полярних умовах, підтверджує перехід індійсько-російського партнерства у площину глибокої мілітарної координації. Водночас держави «Азійської п’ятірки» фактично монополізують суднобудування та технологічне забезпечення ПМШ. Республіка Корея (через потужності верфей *Hyundai* та *Samsung*) утримує технологічну монополію на виробництво спеціалізованих суден льодового класу *Yamalmax*, що є критично важливим для функціонування арктичних енергетичних ланцюгів. Паралельно з цим Японія трансформує префектуру Хоккайдо на стратегічний логістичний хаб, що має стати опорною точкою для перерозподілу потоків північного транзиту в Азійсько-Тихоокеанському регіоні. Масштабні інвестиції з боку провідних азійських держав створюють альтернативну архітектуру впливу. Вона дозволяє оптимізувати глобальну логістику на 40%, одночасно перетворюючи Арктику на зону стратегічної технологічної прив'язки до зовнішніх індустріальних центрів.

Така конфігурація викликів трансформує регіон із периферійної екосистеми на критичний вузол глобальної напруги, де кумулятивний ефект зазначених факторів робить традиційну політику «м'якої сили» ЄС нерелевантною. Це детермінує неминучий перехід Брюсселя до стратегії рішучої суб'єктності, оскільки втрата контролю над будь-яким елементом цієї триплексної системи загрожує системним обвалом усієї архітектури європейської безпеки.

Представлена декомпозиція факторів дозволяє інтерпретувати сучасну Арктику як арену глобального зіткнення, де кліматичні зміни (кліматичний детермінізм), ресурсна домінація (геоекономічна експансія) та воєнна проєкція (ревізіоністська мілітаризація) замикаються у триплексну систему загроз (рис. 18.1). Кумулятивна дія цих детермінант створює ефект «стратегічного резонансу», за якого екологічні виклики стають тригером для воєнно-політичної ескалації, що вимагає від Брюсселя переходу до моделі рішучої суб'єктності. У цій оптиці здатність ЄС до стратегічної автономії виступає не лише інструментом захисту інтересів, а й критичним запобіжником проти остаточного витіснення Європи на периферію формування нового полярного порядку.

Представлена модель ілюструє не лише класифікацію викликів, а й їхню внутрішню конвергенцію: кліматичні зміни виступають каталізатором ресурсного та технологічного суперництва, що, своєю чергою, детермінує ревізіоністську мілітаризацію регіону, замикаючи цим кумулятивний цикл сек'юритизації. З теоретичної точки зору, ці детермінанти маркують перехід від ліберального інституціоналізму до агресивного неореалізму, де «арктична винятковість» остаточно поступається місцем логіці силового паритету. Для ЄС така трансформація означає вичерпаність потенціалу «спостерігача» та вимагає докорінної реконцептуалізації власної ролі: трансформація європейської присутності в безпекову домінанту відтепер має розглядатись як проактивний механізм захисту стратегічної автономії через технологічний суверенітет та безпекове маневрування.



Рис. 18.1. Структурно-логічна модель триплексної системи загроз в Арктиці

18.3. Імператив стратегічної автономії ЄС та безпековий мандат Європейської Арктики

Сучасна архітектура управління Арктикою перебуває у фазі радикальної деструкції парадигми «арктичної винятковості», яка десятиліттями легітимізувала регіон як деполітизовану «зону миру». Інституційне ядро цієї системи – Арктична рада – внаслідок повномасштабної агресії РФ проти України опинилося у стані інституційної ентропії. Оттавська декларація 1996 р. не передбачає юридичного девайсу для виключення членів, «точка неповернення» зафіксувала фактичну біполяризацію регіону на два асиметричні полюси: консенсусну «Арктичну сім'ку» (А7) (США, Канада, Данія, Фінляндія, Ісландія, Норвегія, Швеція), яка після вступу Гельсінкі та Стокгольма до Альянсу перетворилася на монолітний безпековий контур НАТО, та ревізіоністську вісь РФ–КНР. Така деградація традиційних майданчиків діалогу трансформує Арктику з простору міжнародного права на простір силового стримування, де Брюссель змушений формулювати власний «безпековий мандат» для захисту стратегічних інтересів Європейської Арктики.

Еволюція цього інституційного розриву простежується крізь призму наступних критичних етапів, що девальвували засадничі принципи міжнародного арктичного права: – березень 2022 р.: колективний демарш країн А7 та тимчасове призупинення участі у заходах Ради на знак протесту проти російської агресії, що зруйнувало механізм консенсусного прийняття рішень та підірвало легітимність органу як інклюзивного майданчика; – травень 2023 р.: формальна передача головування від РФ до Норвегії за умов повної заморозки дипломатичного діалогу на високому рівні. Це фактично перетворило Раду на «технічний офіс» із обмеженим адміністративним функціоналом, позбавленим політичного мандата на стратегічне управління; – лютий 2024 р.: фінансовий демарш Москви через призупинення щорічних внесків до бюджету Ради. Цей крок став актом відкритого шантажу міжнародної спільноти та зафіксував остаточний перехід РФ до стратегії інституційного ізоляціонізму [26].

Попри те, що з початком 2025 р. під егідою норвезького головування спостерігаються спроби часткової реанімації технічних контактів (зокрема, онлайн-зустрічі робочих груп з питань клімату та екології), ці процеси мають суто інерційний характер і не знімають

стратегічної напруги. На відміну від РБЄАР, з якої Росія офіційно вийшла у вересні 2023 р., Арктична рада залишається майданчиком «гібридної присутності» РФ, що використовується Москвою для блокування небажаних ініціатив А7. Це лише підкреслює глибоку кризу консенсусної моделі: Оттавська декларація 1996 р. свідомо винесла питання воєнної безпеки за межі компетенції Ради, створивши небезпечну ілюзію «імунітету» високих широт від глобальних конфліктів. Сучасний розкол доводить, що закладений в Оттаві механізм трансформації конфліктів у співпрацю вичерпав свій ресурс, перетворившись із інструменту стабільності на інструмент стратегічного блокування [27].

У відповідь на ревізіоністську політику Кремля відбулася остаточна сек'юритизація арктичного порядку денного, що трансформувала регіон у зону прямого стратегічного стримування. Вступ Фінляндії та Швеції до НАТО радикально змінив архітектуру регіону, фактично перетворивши Європейську Арктику на «внутрішнє море Альянсу» (за винятком російського сектора). Ключовим елементом стало розширення зони відповідальності Об'єднаного командування сил у Норфолку (*JFC Norfolk*) на весь нордичний ареал та запуск у жовтні 2025 р. Об'єднаного центру повітряних операцій (*CAOC*) у Буде (Норвегія) для моніторингу повітряного простору над Баренцевим морем. Експансія військової інфраструктури отримала юридичне підґрунтя через мережу *Defense Cooperation Agreements (DCAs).* Протягом 2023–2024 рр. США отримали безпрецедентний доступ до 32 об'єктів у Швеції та Фінляндії, включаючи авіабази Лапландії (Рованіємі, Лулео). Це фактично перетворило цивільну логістику північних країн на стратегічний плацдарм НАТО, гарантуючи захист європейського «Зеленого курсу» та енергетичної безпеки від гравців, керованих виключно правом сили.

Триплексна система загроз змушує ЄС до екстреної синхронізації цивільних та військових мандатів. Як наголосила Високий представник ЄС із закордонних справ Кая Каллас у березні 2026 р., регіон перестав бути «тихим куточком на карті», перетворившись на «передову лінію глобальної конкуренції» [28]. Ця зміна парадигми зумовила екстрене оновлення Арктичної стратегії ЄС (березень 2026 р.), де Гренландія та стратегічне партнерство з Норвегією визначені фундаментальними безпековими пріоритетами. У цьому контексті панівний у європейських політичних колах дискурс про «ризик втрати історичної суб'єктності»

Європи набуває особливої гостроти: він апелює до екзистенційного вибору між розбудовою власної стратегічної автономії та незворотною залежністю від глобальних лідерів – США та КНР. Для Брюсселя та країн Європейської Півночі «Арктичне століття» постає викликом не лише екологічним, а насамперед технологічним та ресурсним, де ціна пасивності дорівнює остаточній втраті геополітичної суб'єктності та витісненню Європи на периферію формування нового світового порядку.

У сучасних геополітичних координатах виживання ЄС як глобального суб'єкта прямо залежить від спроможності інституціалізувати повноцінний безпековий мандат в Арктиці. Будь-яка технологічна чи ресурсна монозалежність сьогодні є неприпустимою стратегічною вразливістю для архітектури безпеки європейського континенту. Без утвердження власної стратегічної незалежності – через інновації у сфері ШІ, мікросхем та повний контроль над ланцюгами постачання критичної сировини – європейський проєкт ризикує втратити глобальну конкурентоспроможність, опинившись на периферії формування нового світового порядку.

У першій чверті XXI ст. Арктика остаточно трансформувалася на арену системного суперництва великих держав. Інституційна ерозія консенсусних механізмів та агресивна технологічна експансія неарктичних акторів диктують Брюсселю імператив стратегічної автономії. Відповідно до засадничих доменів цифрового суверенітету ЄС, цей процес базується на радикальному переході від інструментарію «м'якої сили» до «суверенітету через регуляторний важіль». Формування автономного безпекового мандата у високих широтах стає для Брюсселя фазою проактивної суб'єктності – екзистенційним запобіжником проти фрагментації європейського цифрового та оборонного простору.

Первинно архітектура цифрового законодавства Брюсселя розроблялася як відповідь на внутрішні виклики: зростання кіберзлочинності, захист персональних даних та прагнення зменшити асиметричну залежність від *Big Tech*, які монополізували ринок даних. Такі ініціативи, як *GDPR* та *Digital Markets Act (DMA)*, мали на меті утвердження правового суверенітету особи та прозорої конкуренції. Проте поглиблення геополітичного протистояння створило умови для функціональної конвергенції: інструменти захисту громадянина трансформувалися у засоби стратегічного захисту фізичного простору,

зокрема Арктичного фронтиру. Сьогодні ці Акти виступають фундаментальним нормативним каркасом, що забезпечує прямий контроль над полярною інфраструктурою через механізми технічної та правової сертифікації:

– *Cyber Resilience Act* (2025): встановив обов'язкові вимоги безпеки для цифрових продуктів протягом їхнього життєвого циклу. Унікальність Акту полягає в унеможливленні використання «вразливого» обладнання в арктичних мережах, де 95% трафіку проходить через підводні кабелі. Це стало ключовим юридичним бар'єром проти гібридних загроз і диверсій (резонансний кейс судна *Yi Peng 3*, 2024 р.).

– *Data Act* (2023) та *NIS2 Directive* (2022): сформували правове поле для захисту стратегічних даних. У полярних координатах вони регулюють обмін інформацією, генерованою мережами IoT та сенсорами моніторингу вічної мерзлоти. Юридично закріплені вимоги до кіберстійкості нівелюють можливість несанкціонованого доступу до даних про дислокацію сил або вразливість енергетичних вузлів.

– *AI Act* (2024): заклав перші у світі безпекові рамки для алгоритмів *AI*. Акт жорстко регулює «високоризикові» системи, до яких віднесено управління критичною інфраструктурою. Це створює легітимну базу для контролю над *AI*, що керує автономними підводними апаратами (*UUV*) та системами раннього попередження, гарантуючи європейський стандарт підзвітності в умовах автономного ведення операцій.

Реалізація імперативу стратегічної автономії ЄС та його утвердження в арктичному порядку денному вимагає радикальної деконструкції асиметричної залежності від КНР. На сучасному етапі Пекін утримує фактичну ресурсну монополію на ринку рідкоземельних елементів, що створює критичні ризики для європейської безпеки. У полярних координатах цей виклик трансформується у політику жорсткої сек'юритизації ресурсів, де безперешкодний доступ до арктичних надр Гренландії та Скандинавії визначається не як комерційна перевага, а як умова потужності європейського оборонно-промислового комплексу, а відтак – фундаментальне питання колективної безпеки Союзу.

Ключовими інструментами формування цього базису виступають:

– *Critical Raw Materials Act (CRMA*, 2024): встановлює жорсткі регуляторні бенчмарки до 2030 р. (10% власного видобутку та 40% переробки), де Арктика виступає головним стратегічним резервуаром. Гренландські родовища (Кванеф'єльд, Танбріз) та шведська Кіруна сьогодні розглядаються як єдиний легітимний шлях до забезпечення

20% світового попиту на неодим та диспрозій – критичну сировину для виробництва систем наведення ракет та атомних підводних човнів.

– *EU Chips Act* (2023): спрямований на подвоєння частки ЄС на ринку напівпровідників до 20% до 2030 р. У полярному контексті власні мікросхеми виступають технологічним фундаментом суверенітету, забезпечуючи надійність систем подвійного призначення. Зокрема, йдеться про критичну залежність супутникових угруповань (навігація *Galileo*, моніторинг *Copernicus*) та підводних сенсорних мереж від європейської компонентної бази. Це не лише мінімізує ризики апаратних «закладок» у системах раннього виявлення загроз, а й гарантує безперебійність навігації торговельних суден та управління автономними оборонними комплексами в екстремальних кліматичних умовах.

Відтак, синергія *CRMA* та *Chips Act* перетворює Арктику на простір стратегічного утвердження Брюсселя, дозволяючи легітимізувати європейську присутність у високих широтах через захист критичних ланцюгів постачання та морських ліній комунікацій (*SLOC*).

Таким чином, у горизонті 2026 року стратегія Брюсселя в Арктиці трансформується у складну модель безпекового маневрування. Усвідомлюючи екзистенційні загрози з боку РФ, ЄС зберігає відданість трансатлантичній єдності в межах НАТО, адаптуючись до динамічної та часом ексцентричної політики Вашингтону. Водночас європейська дипломатія вибудовує прагматичний діалог із Пекіном, дотримуючись курсу на зниження стратегічних ризиків без повного розриву економічних зв'язків («*de-risking, but not decoupling*», згідно з *European Council Conclusions on China,* 2023) [29]. Такий підхід дозволяє Брюсселю визнавати Китай ключовим гравцем «Азійської арктичної п’ятірки» та потенційним медіатором, здатним стримувати ревізіоністські амбіції Москви. Втім, у цій гострій конкуренції за високі широти вирішальним вектором для Брюсселя стає зміцнення альянсів із «технологічними демократіями» Азійсько-Тихоокеанського регіону – Японією, Республікою Корея та Сінгапуром. Поділяючи спільні цінності демократії та вільного ринку, сторони формують модель партнерства, засновану на інноваційній синергії та вільному русі капіталів і технологій. Саме така трансконтинентальна взаємодія постає єдиною дієвою альтернативою агресивній риториці силових полюсів та виступає запорукою стратегічної автономії для сталого, технологічно незалежного майбутнього Європейської Арктики.

Список використаної літератури

1. Heuzé C., Jahn A. The First Ice-Free Day in the Arctic Ocean Could Occur before 2030. Nature Communications. 2024. Vol. 15. Art. 10101. https://doi.org/10.1038/s41467-024-54508-3

2. Mikkola H. The Geostrategic Arctic: Hard Security in the High North. FIIA Briefing Paper. 2019. No. 259. 10 p. URL: https://www.fiia.fi/en/publication/the-geostrategic-arctic

3. Østhagen, A. (2021). The Arctic security region: misconceptions and contradictions. Polar Geography, 44(1), 55–74. https://doi.org/10.1080/1088937X.2021.1881645

4. Russia plants flag on North Pole seabed. The Guardian. 2007. Aug 2. URL: https://www.theguardian.com/world/2007/aug/02/russia.arctic

5. Conley H. A., Rohloff C. The New Ice Curtain: Russia's Strategic Reach to the Arctic. A Report of the CSIS Europe Program. Rowman & Littlefield. 2015. 110 p. URL: https://www.csis.org/analysis/new-ice-curtain

6. Arctic Yearbook 2025: War and Peace in the Arctic / L. Heininen, J. Barnes, H. Exner-Pirot (eds.). Akureyri, Iceland: Arctic Portal, 2025. URL: https://arcticyearbook.com

7. The Arctic at a Crossroads: The Making of a New Frontier / S. Haldar, C. Giri (eds.). GP-ORF Series. Durham University; Wiley, 2024. URL: https://www.orfonline.org/public/uploads/upload/20251029084410.pdf

8. Weisko P. Dragon on Ice: China's Geostrategic Interests in the Arctic. INSS Insight. 2025. No. 1966. URL: https://www.inss.org.il/publication/north-pole/

9. Østhagen A., Rottem S. V. Geopolitics and increased tension? Differentiating between political dynamics in the Arctic. Norway's Arctic Policy. Edward Elgar Publishing, 2023. PP. 23–37. https://doi.org/10.4337/9781035306633.00010

10. Funaiole M. P., Hart B., Bermudez J. S. Jr., Powers-Riggs A. Frozen Frontiers: China's Great Power Ambitions in the Polar Regions. CSIS Hidden Reach. 2023. Apr 18. URL: https://features.csis.org/hiddenreach/china-polar-research-facility/

11. Fravel M. T., Lavelle K., Odgaard L. China engages the Arctic: a great power in a regime complex. Asian Security. 2022. Vol. 18, No. 2. PP. 138–158. https://doi.org/10.1080/14799855.2021.1986008

12. Sreejith S. G., Hossain K. Reframing Arctic governance and the Asian states. Jindal Global Law Review. 2017. Vol. 8. PP. 1–6. https://doi.org/10.1007/s41020-017-0045-z

13. What China is really up to in the Arctic. The Economist. 2026. Feb 12. URL: https://www.economist.com/china/2026/02/12/what-china-is-really-up-to-in-the-arctic

14. China's Arctic Policy: White Paper / The State Council Information Office of the People's Republic of China. Beijing, 2018. URL: http://english.www.gov.cn/archive/white_paper/2018/01/26/content_281476026660336.htm

15. Yu M. China's Arctic Push Threatens Greenland and North American Defense. The Washington Times. 2026. Jan 19. URL: https://www.hudson.org/national-security/chinas-arctic-push-threatens-greenland-north-american-defense-miles-yu

16. Rapper J. China's Arctic Strategy and Hybrid Warfare: Targeting Governance and Strategic Responses. The Arctic Institute. 2025. Dec 9. URL: https://www.thearcticinstitute.org/chinas-arctic-strategy-hybrid-warfare-targeting-governance-strategic-responses/

17. Khorrami N., Østhagen A. India in the Arctic: Advancing a Path for Strategic Autonomy Beyond Russia. The Arctic Institute. 2025. June 5. URL: https://www.thearcticinstitute.org/india-arctic-advancing-path-strategic-autonomy-beyond-russia/

18. Gadihoke N. Arctic Melt: The Outlook for India. Maritime Affairs: Journal of the National Maritime Foundation of India. 2012. Vol. 8, No. 1. PP. 1–12. https://doi.org/10.1080/09733159.2012.690287

19. Best B., Park T. J. Understanding Japan's Interests in the Arctic Region: a literature review. NAADSN Suggested Readings. 2021. May. URL: https://www.naadsn.ca/wp-content/uploads/2021/05/Best-Park-Suggested-Readings.pdf

20. 2024 Arctic Strategy / U.S. Department of Defense. Washington, D.C., 2024. 28 p. URL: https://media.defense.gov/2024/Jul/22/2003507411/-1/-1/0/DOD-ARCTIC-STRATEGY-2024.PDF

21. Nesheiwat J. Why the Arctic matters to the United States. Atlantic Council. 2026. Feb 25. URL: https://www.atlanticcouncil.org/dispatches/why-the-arctic-matters-to-the-united-states/

22. Heggelund G., Stensdal I., Lamazhapov E. Dig, Baby, Dig? China's Mineral Dominance and Ripple Effects into the Arctic. The Arctic Institute.

2026. Jan 6. URL: https://www.thearcticinstitute.org/dig-baby-dig-chinas-mineral-dominance-ripple-effects-arctic/

23. Mayet L. EU sets new course for the Arctic. Fondation Robert Schuman: European Issues. 2021. Nov 22. No. 614. URL: https://www.robert-schuman.eu/en/european-issues/614-eu-sets-new-course-for-the-arctic

24. Alcaro, R. and Djikstra, H., 2024. Re-imagining EU foreign and security policy in a complex and contested world. Introduction to special issue International Spectator. The international spectator, 59 (1), 1–18. https://doi.org/10.1080/03932729.2024.2304028

25. Hidayat M. Asian Arctic Strategies Drive Critical Mineral Supply Diversification. Discovery Alert. 2026. Jan 5. URL: https://discoveryalert.com.au/asian-arctic-strategies-2026-resource-access/

26. Dyck C. On thin ice: The Arctic Council's uncertain future. Marine Policy. 2024. Vol. 163. Art. 106060. https://doi.org/10.1016/j.marpol.2024.106060

27. Lebel J., Nilsson A. E. EU Engagement in the Arctic: Challenges to Achieving Ambitions in an Area outside Its Jurisdiction. Arctic Review on Law and Politics. 2024. Vol. 15. PP. 47–71. https://doi.org/10.23865/arctic.v15.5864

28. Arctic Frontiers Conference: Remarks by the High Representative Kaja Kallas at the Joint press conference with Espen Barth Eide, Minister of Foreign Affairs of Norway (Tromsø, Norway, 03.02.2026) / EEAS Press Team. European Union External Action : 2026. 3 Feb. URL: https://www.eeas.europa.eu/eeas/arctic-frontiers-conference-remarks-high-representative-kaja-kallas-joint-press-conference-espen_en

29. European Council meeting (29 and 30 June 2023) – Conclusions : EUCO 7/23 / General Secretariat of the Council. Brussels, 2023. 30 June. 32 p. URL: https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-7-2023-INIT/en/pdf

Глава 19
Кон'юнктурні особливості формування інноваційного потенціалу національної економіки в умовах євроінтеграційних процесів
(Н. М. Ухналь, К. В. Клименко, О. В. Швидкий)

Процеси глобалізації останніх десятиліть радикально трансформували архітектоніку світового господарства, створивши передумови для вільного руху капіталу, інновацій та технологій. Проте для України цей шлях супроводжується поглибленням структурних дисбалансів та асиметрій, що в умовах гібридної агресії з боку російської федерації перетворює питання формування інноваційного потенціалу на визначальний чинник національної, зокрема й економічної, продовольчої, соціальної та зовнішньоторговельної, безпеки. Євроінтеграційний вектор розвитку вимагає не просто декларативного узгодження стандартів, а фундаментальної перебудови економічної моделі, яка здатна адаптуватися до мінливої кон'юнктури глобальних ринків високотехнологічної продукції.

19.1. Теоретико-методологічні засади формування інноваційного потенціалу в контексті євроінтеграції

У сучасній економічній науці інноваційний потенціал розглядається як складна системна категорія, що відображає здатність національної економіки до саморозвитку на основі генерації та впровадження нових знань. В умовах євроінтеграції це поняття виходить за межі суто ресурсного підходу, інтегруючи інституційні, мережеві та цифрові аспекти. Теоретичний базис дослідження спирається на еволюцію моделей інноваційного розвитку – від лінійних

до національних інноваційних систем (НІС), які в країнах ЄС трансформуються у відкриті інноваційні екосистеми.

Парадигмальний фундамент сучасного розуміння інноваційного розвитку був закладений ще в працях академіка В. І. Вернадського про ноосферу – новий етап еволюції біосфери, де людський розум стає визначальною силою. Концепція ноосфери передбачає перехід від стихійного використання природних ресурсів до науково керованої взаємодії суспільства та природи. У контексті формування інноваційного потенціалу це означає, що джерелом багатства стає не фізична праця чи сировина, а інтелектуальна діяльність, спрямована на створення нових знань та технологій. Вчений наголошував, що ноосфера є неминучим результатом розвитку наукової думки, яка набуває планетарного масштабу та стає основною продуктивною силою.

Водночас теоретичне підґрунтя інноваційного потенціалу неможливо розглядати поза шумпетеріанською парадигмою. Й. А. Шумпетер у праці «Теорія економічного розвитку» (1911) обґрунтував центральну роль інновацій як рушійної сили капіталістичної системи, визначивши їх як «нові комбінації» виробничих факторів, що охоплюють п’ять типів: впровадження нового товару, нового методу виробництва, відкриття нового ринку збуту, отримання нового джерела сировини та проведення нової організації галузі. Основним механізмом економічного розвитку Й. Шумпетер визначив «креативне руйнування» (*creative destruction*) як процес, за якого нові інновації витісняють попередні технологічні рішення, руйнуючи усталені структури та створюючи нові. На відміну від неокласичної рівноваги, цей підхід трактує економіку як еволюційну систему, де підприємець-інноватор виступає головним агентом змін, а інноваційний процес є дискретним і переривчастим за своєю природою.

Значення шумпетеріанської теорії для формування інноваційного потенціалу в контексті євроінтеграції полягає у визнанні того, що конкурентоспроможність національної економіки визначається не статичними порівняльними перевагами (за Д. Рікардо), а динамічною здатністю генерувати та впроваджувати інновації. Для України це означає, що сировинна модель експорту за своєю сутністю є антишумпетеріанською – вона консервує існуючі структури замість їх креативного руйнування. Водночас сучасні неошумпетеріанські дослідження, зокрема Ф. Агійона з співавторами, доводять, що

механізми захисту інтелектуальної власності та конкурентне середовище є необхідними умовами для підтримання безперервного процесу інноваційного оновлення [1]. Ці ідеї знайшли подальший розвиток у теорії постіндустріального суспільства, зокрема в роботах українського вченого академіка О. Г. Білоруса. Постіндустріалізм характеризується кардинальною зміною структури економіки: якщо в індустріальну епоху домінував виробничий сектор, в постіндустріальній економіці провідну роль відіграють послуги, знання та інформація. Він підкреслює, що постіндустріальна трансформація супроводжується переходом від матеріального виробництва до виробництва інформаційного продукту, від механізації до автоматизації та кібернетизації, від централізованої ієрархії до мережевих форм організації [2]. У такій економіці головним капіталом стає людський та інтелектуальний капітал, а інновації перетворюються з окремих актів на безперервний процес. Однією з визначальних характеристик сучасного етапу є перехід до інформаційно-мережевої економіки [3]. На відміну від індустріальної епохи, де багатство визначалося засобами виробництва та сировиною, в новій парадигмі домінуючими формами стають інформація та дані. Це створює нове природне середовище – мережу, яка має власні способи взаємодії та протистоїть традиційним ієрархічним структурам. Інформаційна економіка є не просто продовженням індустріальної, а її діалектичним запереченням, де людина трансформується з об'єкта управління та виконавця стандартизованих операцій у суб'єкта креативного процесу.

Іншою теоретичною парадигмою стала концепція національних інноваційних систем (НІС), сформульована наприкінці 1980-х – на початку 1990-х років у працях К. Фрімена, Б.-О. Лундвалла та Р. Нельсона. К. Фрімен визначив НІС як мережу інститутів публічного та приватного секторів, діяльність та взаємодія яких ініціює, імпортує, модифікує та поширює нові технології [4]. Його аналіз японської економічної моделі продемонстрував спроможність інституційних чинників та державного стратегування виступати детермінантами технологічного домінування, що заперечує виключно ринково-центричний підхід до формування інноваційного потенціалу». Б.-О. Лундвалл запропонував ширше визначення, включивши до НІС усі елементи та відносини, що впливають на виробництво, поширення та використання нових економічно корисних знань у межах національних кордонів [5]. Центральне місце в його концепції посідає інтерактивне

навчання (*interactive learning*) – процес генерації знань через взаємодію виробників та споживачів. Р. Нельсон сфокусувався на порівняльному аналізі, визначивши НІС як сукупність інститутів, взаємодія яких визначає інноваційну продуктивність вітчизняних підприємств [6]. Сучасний розвиток концепції НІС, зокрема у працях М. Маццукато про «підприємницьку державу» (*entrepreneurial state*), додатково обґрунтовує активну роль держави не лише як регулятора, а й як ініціатора проривних інновацій – від Інтернету до mRNA-вакцин [7].

Вагомий внесок у теоретичний дискурс щодо розуміння циклічності економічного зростання зробили К. Фрімен та К. Перес, які ввели поняття «техніко-економічної парадигми» (*techno-economic paradigm*) для опису зміни загальної логіки виробництва та управління, що супроводжує кожну технологічну революцію [8]. К. Перес обґрунтувала динаміку кожної технологічної революції через послідовність чотирьох фаз: іррупцію (*irruption* – поява радикальної інновації), френзі (*frenzy* – фінансовий бум), синергію (*synergy* – гармонізація інститутів та технологій) та зрілість (*maturity* – насичення ринку). Перші дві фази формують «період інсталяції» (*installation period*), рушійною силою якого є фінансовий капітал, тоді як останні дві становлять «період розгортання» (*deployment period*), де домінує виробничий капітал. Головним елементом цієї моделі є «точка перелому» (*turning point*) – період інституційної турбулентності та фінансової нестабільності, що розділяє стадії інсталяції та розгортання. У цій фазі вичерпується ефект фінансових спекуляцій («френзі»), а подальший прогрес стає можливим лише за умови активного державного втручання.

Отже, концепції національного економічного поступу має безпосереднє значення для формування інноваційного потенціалу України в контексті євроінтеграції з кількох причин. По-перше, вона підкреслює системний характер інноваційного процесу: ізольовані заходи (податкові пільги, створення технопарків) не можуть замінити узгоджену взаємодію всіх елементів системи – від освіти до фінансового ринку. По-друге, вона акцентує роль інтерактивного навчання та зв’язків «виробник – споживач», що особливо актуально для країни, де розрив між наукою та виробництвом залишається критичним. По-третє, успіх євроінтеграційного поступу країни залежить від здатності держави не просто копіювати європейські регуляції, а виступати активним архітектором інноваційних екосистем

та стейкголдером високотехнологічних проектів. По-четверте, це означає, що перехід до нової техніко-економічної парадигми в межах євроінтеграції потребує не лише ринкових стимулів, а й потужної державної політики, здатної спрямувати капітал із сировинних секторів у високотехнологічне виробництво.

Сучасна економічна наука ідентифікує п'ять завершених хвиль Кондратьєва (від епохи пари та текстилю 1785–1845 рр. до панування цифрових технологій та Інтернету з 1990-х рр.) та шосту хвилю, що формується, – еру штучного інтелекту, біотехнологій та відновлюваної енергетики. Цей етап, що корелює з концепцією Четвертої промислової революції К. Шваба, характеризується конвергенцією фізичної, цифрової та біологічної сфер. У відповідь на виклики автоматизації виникає парадигма «Індустрії 5.0», яка доповнює технологічну ефективність «Індустрії 4.0» принципами людиноцентричності, стійкості (*resilience*) та екологічної відповідальності. Якщо «Індустрія 4.0» фокусувалася на оптимізації через кіберфізичні системи, «Індустрія 5.0» акцентує увагу на стейкголдерській цінності, де виробництво підпорядковується планетарним межам, а добробут працівника стає пріоритетом розвитку.

Для України це зумовлює ситуацію технологічної гетерогенності: країна входить у шосту хвилю з незавершеним переходом від четвертого (індустріально-сировинного) до п'ятого (інформаційно-цифрового) технологічного укладу, що створює виклики необхідності одночасної реалізації стратегій «наздоганяючого» та «випереджаючого» розвитку. К. Перес, розвиваючи ідеї Кондратьєва та Шумпетера, обґрунтувала, що кожна технологічна революція відкриває «вікно можливостей» (*window of opportunity*) для периферійних економік, оскільки на ранніх фазах нової парадигми накопичені переваги лідерів попередньої хвилі частково знецінюються. Саме такий історичний шанс відкривається для України у цифровому та високотехнологічному секторах, де бар'єри входу ще не стали нездоланними.

Еволюція теоретичних моделей інноваційного процесу від лінійних до мережевих знайшла свій вираз у концепції «потрійної спіралі» (*Triple Helix*) Г. Ецковіца та Л. Лейдесдорфа, що описує динамічну взаємодію трьох інституційних секторів: університету, промисловості та держави [9]. Основним елементом постає ідея «підприємницького університету», який інтегрує освітню,

дослідницьку та комерційну функції, а також особливе значення мають гібридні інституційні форми (центри трансферу технологій, наукові парки, бізнес-інкубатори), що виникають у точках перетину сфер. На відміну від лінійної логіки «наука → технологія → ринок», потрійна спіраль передбачає взаємне проникнення функцій, де кожен сектор здатен частково виконувати ролі інших, створюючи синергетичний ефект для НІС.

Е. Караяніс та Д. Кемпбелл розширили цю модель до «чотириланкової спіралі» (*Quadruple Helix*), включивши додатковий елемент – громадянське суспільство, медіа та культуру. Якщо потрійна спіраль фокусується на «економіці знань», наступна репрезентує перехід до «суспільства знань» та «демократії знань», де суспільна відповідальність інновацій стає обов'язковим критерієм. У подальшому автори розвинули її до «п'ятиланкової спіралі» (*Quintuple Helix*), в яку додано природне середовище, інтегруючи інновації з принципами соціальної екології та сталого розвитку [10]. На рівні ЄС ці моделі прийняли як концептуальну основу для стратегій смарт-спеціалізації та «Відкриті інновації 2.0» (*Open Innovation 2.0*), що забезпечує інклюзивність та екологічну спрямованість технологічного розвитку.

Тривалий структурний розрив між наявною науково-технологічною базою України та низьким попитом на інтелектуальний продукт внаслідок сировинної моделі економіки сформував специфічну інституційну пастку, в якій критично низька наукомісткість ВВП (0,4-0,6%) унеможливлює технологічну модернізацію, тоді як відсутність структурних зрушень у реальному секторі нівелює стимули до нарощування витрат на ДіР. Даний стан ідентифікується як системне явище «інноваційного дефолту», що постає бар'єром для формування національного інноваційного потенціалу в умовах євроінтеграції. Таким чином, для України модель п'ятиланкової спіралі є особливо релевантною, оскільки вона інтегрує цілі повоєнного відновлення (поряд з економічним зростанням), євроінтеграції (інституційна конвергенція), екологічної стійкості («зелена» економіка) та соціальної інклюзивності в єдиний цілісний механізм стратегічного розвитку. Іншим важливим аспектом виступає інтелектуальна конвергенція, що супроводжує процес інтеграції до Єдиного ринку ЄС. Попри позитивну динаміку уніфікації технологічних та соціоспоживчих стандартів, зазначений процес детермінує посилення глобальної конкуренції за інтелектуальний капітал. Існує обґрунтований ризик закріплення за

Україною статусу «високотехнологічного донора» для транснаціональних корпорацій. Запобігання даному сценарію та ефективна реалізація «вікна можливостей» вимагають розбудови національних інституційних механізмів, здатних забезпечити замкнений цикл комерціалізації інновацій у межах вітчизняної економічної системи. Лише такий підхід дозволить трансформувати інтелектуальний ресурс у драйвер національної конкурентоспроможності, уникнувши ролі постачальника недооціненого людського капіталу на європейський ринок праці.

19.2. Трансформація промислової моделі ЄС

Європейський Союз переживає період наймасштабнішої трансформації своєї промислової моделі з моменту заснування Співтовариства вугілля та сталі. Сучасна геополітична та економічна кон'юнктура поставила ЄС перед екзистенційним викликом, який вимагає радикального переосмислення засад конкурентоспроможності. Довгий час промисловий успіх континенту базувався на системі зовнішніх опор: імпорті дешевих енергоносіїв з рф, доступі до швидкозростаючих азійських ринків та безпекових гарантіях з боку США. Проте повномасштабна агресія росії та зростаюча невизначеність щодо трансатлантичного партнерства призвели до руйнації колишньої архітектури безпеки й добробуту, змусивши ЄС перейти до політики стратегічної автономії. У таких умовах зміцнення власного промислового та інноваційного потенціалу трансформувалося із суто економічного завдання на передумову збереження європейської соціальної моделі та політичної суб'єктності на глобальній арені.

Представлений у вересні 2024 р. звіт М. Драгі «Майбутнє європейської конкурентоспроможності» фактично виступає маніфестом до радикальних дій [11]. Його аналіз виявив глибокий розрив між геополітичними амбіціями ЄС та його індустріальними можливостями, виокремивши шість системних викликів: технологічне відставання, втрату експортних переваг, високу вартість енергоресурсів, демографічне старіння, кліматичні зміни та дефіцит оборонної автономії. Особливо критичним є технологічний розрив: якщо наприкінці XX ст. європейські компанії займали вагому частку ринку телекомунікацій, сьогодні жодна з десяти найбільших технологічних корпорацій світу не є європейською. Причина такої

деградації позицій криється у структурній фрагментації Єдиного ринку: стартапи змушені орієнтуватися на 27 різних регуляторних режимів, тоді як головні конкуренти (США та КНР) оперують у межах уніфікованого правового поля. Для подолання цього розриву ЄС потребує щорічних інвестицій обсягом близько 800 млрд євро (4,5% ВВП). Хоча М. Драгі обґрунтував необхідність випуску спільних боргових зобов'язань, ця ініціатива наштовхується на спротив «ощадливих» країн, що створює ризик фінансування стратегії за «залишковим принципом». Водночас енергетична криза, спричинена гібридною російською агресією, актуалізувала план REPowerEU (бюджет 300 млрд євро), що передбачає диверсифікацію шляхом збільшення імпорту *LNG*, масштабування ринку «зеленого» водню (цільовий показник – 10 млн т власного виробництва та 10 млн т імпорту до 2030 р.) та прискорення розгортання відновлюваних джерел до 45% в енергобалансі.

Стратегічним інструментом цифрової трансформації промислової моделі ЄС виступає програма *Digital Europe* (DIGITAL) із загальним бюджетом 8,2 млрд євро (з урахуванням переглядів) на 2021–2027 рр. Програма зосереджена на п'яти пріоритетних напрямах: суперкомп'ютерних потужностях, штучному інтелекті, кібербезпеці, розширених цифрових навичках та інклюзивному розгортанні технологій. Згідно з проміжною оцінкою Європейської Комісії (ЄК) у грудні 2025 р. [12], у межах програми було успішно профінансовано створення першого європейського екзамасштабного суперкомп'ютера J*UPITER*, розгорнуто мережу із 169 Європейських цифрових інноваційних хабів (*EDIH*), що забезпечили підтримку понад 90 тис. організацій, а також підготовлено понад 20,7 тис. фахівців у сфері високих технологій та ініційовано запуск п'яти пілотних ліній для розробки напівпровідників. Фінансування плану заходів на 2025–2027 рр. передбачає виділення додаткових 1,3 млрд євро на впровадження генеративного ШІ у державному секторі, розвиток хмарно-периферійної *(cloud-to-edge)* інфраструктури та зміцнення кіберстійкості.

Окремим стратегічним вектором виступає ініціатива *AI Factories*, спрямована на створення мережі обчислювальних центрів для навчання та розгортання моделей ШІ. Високий попит на програму (76 заявок від 60 організацій із 17 країн-членів) підтвердив актуальність розвитку суверенної інфраструктури, на яку через фонд *InvestAI* виділено 20 млрд

євро. Проте в аналітичному дискурсі ця сума розглядається як недостатня порівняно з масштабними приватними інвестиціями у США (зокрема, проєкту *Stargate,* що оцінений у 500 млрд дол.). Додатковими детермінантами, що стримують конкурентоспроможність європейських ШІ-платформ, залишаються високі ціни на електроенергію, на яку в ЄС удвічі вищі, ніж у США, та суворе регуляторне законодавство щодо використання авторського контенту для навчання моделей [11; 12].

European Chips Act, що набув чинності у вересні 2023 р., є відповіддю ЄС на глобальну кризу напівпровідників та геополітичну конкуренцію [13].У ньому законодавчо закріплена мета – подвоєння частки ЄС на світовому ринку чипів (з 10% до 20% до 2030 р.) – у квітні 2025 р. була піддана критичному аналізу Європейським судом аудиторів, який оцінив прогрес як задовільний, але недостатній для досягнення за поточних темпів фінансування. У відповідь на ці застереження у вересні 2025 р. усі 27 країн-членів підписали декларацію *'Semicon Coalition'*, що закликає до створення *Chips Act 2.0* з бюджетом щонайменше 20 млрд євро та мобілізацією 200 млрд євро інвестицій до 2035 р. Станом на кінець 2025 р. ініціатива зібрала понад 80 млрд євро інвестицій у ДіР та виробничі потужності. Знаковим етапом стало надання у грудні 2025 р. перших статусів «інтегрованого виробничого об'єкта» (*integrated production facility, IPF*) та «відкритої європейської фабрики» (*open EU foundry, OEF*) чотирьом стратегічним проєктам, серед яких провідне місце посідає спільне підприємство *European Semiconductor Manufacturing Company* (*ESMC*) у Німеччині (консорціум *TSMC, Bosch, Infineon* та *NXP*) із прогнозною потужністю 480 тис. пластин щорічно до 2029 р. Реалізація амбіцій *Chips Act 2.0* створює для України унікальне вікно можливостей щодо інтеграції у європейські ланцюги постачання напівпровідників. По-перше, Україна володіє критичним потенціалом у забезпеченні виробничих ліній ЄС інертними газами високої чистоти (зокрема неоном, криптоном та ксеноном), що є незамінними для процесу фотолітографії. По-друге, значні розвідані поклади літію, кобальту та рідкоземельних металів позиціонують Україну як стратегічного партнера у забезпеченні ресурсного суверенітету європейських високотехнологічних виробничих комплексів (зокрема напівпровідників та акумуляторних батарей). Україна здатна виступити гарантом стійкості постачань для нових потужностей зі статусом IPF та OEF у Східній і Центральній Європі. Це стає можливим не лише завдяки нарощуванню видобутку, а й через

потенційне створення національних потужностей із первинної переробки та рафінування критичної сировини відповідно до екологічних стандартів ЄС (зокрема вимог *Critical Raw Materials Act*).

Регуляторним стовпом інноваційної стратегії ЄС виступає Акт про штучний інтелект [14], що набрав чинності 1 серпня 2024 р. як перший у світі комплексний нормативно-правовий інструмент у цій сфері. Акт запроваджує ризик-орієнтований підхід, що передбачає сувору заборону неприйнятних практик (соціальний скоринг, масове біометричне спостереження) та встановлення стандартів високого ризику і прозорості для систем загального призначення. У квітні 2025 р. ЄК представила *AI Continent Action Plan* – стратегічну програму трансформації континенту на глобальний центр ШІ через масштабування обчислювальних потужностей, покращення доступу до даних та прискорення індустріальної дифузії технологій. Проте дискусійним залишається питання впливу регулювання на конкурентоспроможність: сукупна частка ЄС у світових обчислювальних потужностях ШІ не перевищує 5% (проти 75% у США та 15 % у КНР), а кількість розроблених великих базових моделей (лише три: *Mistral Large, Luminous, OpenEuroLLM*) суттєво поступається показникам США (40, у т.ч. *GPT, Claude, Gemini, Grok*) та КНР (15, у т.ч. *Qwen3, DeepSeek, Ernie, Kling AI*), що свідчить про значний технологічний асиметризм.

Трансформація промислової моделі ЄС відбувається на тлі загострення глобальної конкуренції (табл. 19.1).

США стимулюють розвиток через поєднання грантів *CHIPS Act* та підвищеного у 2025 р. до 35% податкового кредиту на нові потужності, а приватний капітал (наприклад, 80 млрд дол. інвестицій Microsoft) забезпечує домінування в ШІ-інфраструктурі. КНР реалізує модель державного суверенітету, лідируючи в індустріальному впровадженні ШІ та експорті цифрових стандартів. Головним викликом для ЄС залишається структурний дисбаланс – «потрійна залежність» від американських ШІ-моделей, азійських чипів та китайської критичної сировини, що вимагає переходу до активної політики технологічної автономії.

Таблиця 22.1

Порівняльні характеристики технологічних стратегій ЄС, США та Китаю*

Критерій	ЄС	США	Китай
Глобальний ринок напівпровідників	10% (ціль: 20% до 2030 р.)	12% виробництва при 50% дизайну	7% (ціль: 70% самозабезпечення)
Державні інвестиції	43 млрд євро; 8,2 млрд євро	50 млрд дол.; 370 млрд дол.	150 млрд дол. (на мікросхеми)
Обчислювальні потужності ШІ	5%	75%	15%
Регуляторний підхід до ШІ	ризик-орієнтоване регулювання (AI Act)	секторальне, дерегуляція	секторальне, контроль контенту
Кількість великих моделей ШІ	3	40	15
Основна перевага	регуляторна надійність, стандарти, освіта, інклюзія	венчурний капітал, екосистема стартапів	масштаб впровадження, державна підтримка
Стратегічна вразливість	складність комерціалізації, залежність від імпорту компонентів	залежність від азійського виробництва	доступ до передових технологій

**Узагальнено авторами*

Порівняльний аналіз стратегій країн Східної Європи (табл. 19.2) виявляє різноманітність підходів до розбудови НІС. Литва успішно реалізує мережеву модель через активну участь у *European Business and Innovation Centre Network* (понад 175 центрів у 35 країнах). Польща зміщує акцент на фіскальне стимулювання, застосовуючи з 2019 р. преференційну ставку податку на прибуток підприємств (CIT) 9% для стартапів. Чехія пріоритезує розвиток людського капіталу в межах програми «Освіта 4.0» та масштабування робототехніки, тоді як Румунія фокусується на дифузії IoT-технологій у традиційні індустріальні сектори.

Досвід країн ЄС підтверджує вищу ефективність інструментів фіскального стимулювання – податкових преференцій, механізмів прискореної (миттєвої) амортизації та інституційної підтримки – порівняно з прямими державними видатками. Зазначений підхід

забезпечує прискорену окупність капітальних інвестицій у енергоефективні технології та створює сталі фінансові стимули для комплексної технологічної модернізації підприємств.

Таблиця 19.2

Порівняльний аналіз інноваційного розвитку країн Східної Європи*

Критерій	Литва	Польща	Чехія	Румунія
Витрати на ДіР (% ВВП)	1,1%	1,4%	2,0%	0,5%
Стимули	мережа EBN; амбасадори для ПІІ	CIT 9% для стартапів; програма «Капітал для підприємців»	Стратегія «Průmysl 4.0» (Індустрія 4.0) та програма «Освіта 4.0»	держдопомога автопрому Dacia (7,5 млн євро)
Пріоритет	бізнес-інновації	стартапи; МСП	робототехніка; кібернетика (проєкт R4I)	IoT у виробництві
Прогрес	мережева кооперація EBN	податкові пільги: IP Box (5%) та R&D relief (200%)	модернізація промислових галузей через автоматизацію	інтеграція IoT

**Узагальнено авторами на основі [15]*

Водночас для успішної імплементації цих важелів в Україні критично важливим є реформування регуляторного середовища на основі європейських стандартів. Зокрема, йдеться про впровадження практики ‘SME-test’ для превентивної оцінки впливу нормативних актів на мале та середнє підприємництво, а також реалізацію методології ‘SLIM’, спрямованої на системну дерегуляцію та спрощення законодавства за безпосередньої участі бізнес-спільноти.

19.3. Кон’юнктурні чинники та інституційні механізми формування інноваційного потенціалу України

Формування інноваційного потенціалу України відбувається в умовах безпрецедентної геополітичної та економічної нестабільності. Згідно зі даними Глобального інноваційного індексу за 2025 р., Україна

посідає 66-е місце серед світових економік [16]. Попри певне зниження позицій порівняно з 2020 р. (45), країна демонструє феномен «інноваційної стійкості». Аналіз за критеріями виявив суттєву асиметрію між інтелектуальним капіталом та інституціями: знання та технологічні результати (47 місце (традиційно сильна сторона); розвиненість бізнесу (56); людський капітал і дослідження (65); результати творчої діяльності (67); інфраструктура (75); розвиненість ринку (85); інституційне середовище (108 місце (критично слабка ланка).

Україна продовжує генерувати інноваційні результати не завдяки, а всупереч деградуючому інституційному фону, структурними чинниками якого є:

– деіндустріалізація (частка переробної промисловості у ВВП впала нижче 10% (для порівняння: у Туреччині та Польщі – 18–21%), що зумовлює сировинну спрямованість експорту (78,5%);

– ресурсний дефіцит та ринкові бар'єри (фінансування ДіР залишається на низькому рівні 0,2–0,3% ВВП, тоді як у країнах ЄС цей показник складає 2,3% у середньому);

– високий рівень тінізації економіки та олігархічна монополізація, що блокують механізми здорової конкуренції.

В цьому контексті ІТ-сектор залишається драйвером, забезпечуючи близько 5% ВВП із очікуваним обсягом експорту понад 7 млрд дол. у 2025 р. Інноваційний потенціал країни зосереджується в ізольованих «острівцях» нової економічної реальності (*FinTech, DefenceTech* та *CyberTech*), які залишаються слабко інтегрованими в традиційні галузі промисловості, що обмежує їхній мультиплікативний ефект для всієї економіки.

Формування інноваційного потенціалу України має виразний регіональний вимір, зумовлений глибокою асиметрією у розподілі ресурсів, інфраструктури та людського капіталу. Війна не лише поглибила цей розрив, а й змінила ландшафт інноваційної активності, змістивши центри тяжіння на західні та в центральні регіони країни. Згідно з п'ятою оцінкою швидкого пошкодження та потреб відновлення (RDNA5), загальна вартість відбудови та відновлення країни сягнула 587,7 млрд дол. на найближче десятиліття, що утричі перевищує прогнозований номінальний ВВП країни за 2025 р. Такий значний розрив між ресурсами та потребами вимагає необхідність відмови від традиційних моделей економіки задля впровадження інноваційних

рішень за принципом «відбудувати краще» (*build back better*), замість відтворення застарілих виробничих структур. Процес відновлення за цим принципом здатний забезпечити регіональний реноваційний поштовх, створюючи нові технологічні кластери на базі зруйнованих територій.

Інституційною основою регіонального інноваційного розвитку стає мережа індустріальних парків. Станом на початок 2025 р. до Реєстру індустріальних (промислових) парків внесено 102 парки [17], що свідчить про продовження діяльності навіть в умовах воєнних ризиків. Інноваційна екосистема України включає понад 250 інноваційно-технологічних об'єктів: 14 парків, 22 хаби, 29 кластерів, 67 акселераторів та інкубаторів, 9 платформ, 24 стартап-школи та 61 центр інновацій і трансферу технологій. Водночас спостерігається значна регіональна концентрація: більшість об'єктів інноваційної інфраструктури зосереджена в Києві, Львові, Харкові та Дніпрі, тоді як периферійні регіони залишаються «інноваційними пустелями». Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2027 року визначає інноваційну кластеризацію як один із пріоритетних механізмів повоєнної реконструкції, що корелює з досвідом відновлення Японії та Західної Німеччини, засвідчуючи ефективність саме кластерного підходу: створення нових високотехнологічних підприємств замість зруйнованих, впровадження інноваційних технологій та державне стимулювання експорту продукції з високою доданою вартістю. У контексті смарт-спеціалізації для кожного регіону необхідно визначити конкурентні переваги та сформувати відповідний інноваційний профіль, наприклад: оборонно-технологічний, аграрно-інноваційний, IT-орієнтований, енергетично-екологічний.

Попри воєнні виклики, Україна демонструє спроможність до реалізації проривних проєктів. Зокрема, Дія охопила понад 23 млн користувачів, забезпечивши доступ до більш як 150 державних послуг та зменшення держаних витрат на 184 млрд грн упродовж 2021-2025 рр. Система P*roZorro* залишається інструментом забезпечення прозорості публічних закупівель, щорічно генеруючи економію бюджетних коштів на рівні 50-70 млрд грн. Формування *MilTech*-екосистеми в межах DefenceTech-сектору навколо платформи Brave1 дозволило об'єднати сотні розробників безпілотних систем, засобів РЕБ та кіберзахисту, суттєво скоротивши шлях від прототипу до бойового застосування. У цілому поступово перетворюючи країну на світовий центр оборонних

інновацій, зокрема завдяки поглибленню партнерства з країнами NATO [18].

Фінансове забезпечення інноваційного потенціалу залишається одним із найгостріших викликів, хоча венчурний капітал вже демонструє ознаки відновлення навіть в умовах триваючої війни (табл. 19.3).

Таблиця 19.3

Динаміка венчурних інвестицій в українські стартапи (2021–2025 рр.)*

Показник	2021	2022	2023	2024	2025
Обсяг інвестицій, млн дол.	832	236	209	462	526
Динаміка, % до попер. року	–	–71,6	–11,4	+121,1	+13,9
Ключові події / драйвери	SaaS, FinTech	Виживання екосистеми	Перезавантаження	Defence Tech, AI	Defence Tech, AI, SaaS
Кількість єдинорогів	5	5	5	6 (Creatio)	6

**Складено на основі даних AVentures Capital Dealbook of Ukraine, Forbes Ukraine, InVenture*

Після досягнення рекордного рівня у 2021 р. (832 млн дол.) та різкого падіння у 2022 р. (234 млн дол.), венчурний ринок України перейшов до фази відновлення, демонструючи стійкий висхідний тренд капіталовкладень: від 209 млн дол. до 462 млн дол. у 2023–2024 рр. (на 121%) та 498 млн дол. за підсумками 2025 р. Основними особливостями зростання у 2025 р. стали [19, с. 6–20]:

− *DefenceTech* (сектор оборонних технологій): обсяг інвестицій у *MilTech*-стартапи зріс із 59 млн дол. до 129 млн дол. (на 119%), залучивши рекордну частку іноземного капіталу;

− асиметрична структура ринку: понад 80% угод припадає на ранні стадії (*Pre-Seed* та *Seed*), тоді як близько 50% загального обсягу капіталу формують поодинокі мега-раунди пізніх стадій (*Series D* та *Growth*);

− ефект «малого чека»: середній розмір чека у 3-4 рази поступається середньоєвропейському рівню, що свідчить про дефіцит внутрішнього капіталу для масштабування та високу залежність від

грантових програм – останні забезпечили близько 78 млн дол. фінансування.

Трансформація національної інноваційної екосистеми зумовлена впровадженням нових інституційних механізмів, серед яких значне місце посідає проєкт «Дія.City Invest». Дана ініціатива спрямована на регуляторну лібералізацію формування венчурного капіталу, зокрема через запровадження спрощеної процедури реєстрації інвестиційних фондів (обсягом до 20 млн євро) протягом тижня. Паралельно із цим нововведенням функціонує багаторівнева система фінансової підтримки технологічних розробок, насамперед національний *Ukrainian Startup Fund* (Український фонд стартапів) забезпечує цільове грантове фінансування проєктів на ранніх стадіях розвитку: 25 тис. дол. для стадії *Pre-Seed* та 50 тис. дол. США для стадії *Seed*. Доповнює цей механізм діяльність міжнародних акселераційних програм, як-от *Baltic Sandbox Ventures* та *Blue Lake Accelerator*, що сприяють інтеграції українських розробників у глобальний венчурний простір.

Особливого значення набуває зміна функціональної ролі банківського сектору. За визначенням керівництва Національного банку України, держава набула статусу «експортера безпекових та фінансових інновацій» [20]. Формування сучасної фінансової інфраструктури – зокрема через розробку е-гривні, впровадження протоколів миттєвих платежів та реалізацію концепції відкритого банкінгу (*Open Banking*) – створює передумови для масштабування високотехнологічних бізнес-моделей. Специфічним чинником фінансової екосистеми України стала розвинена культура мікрофінансування через благодійні внески. У 2025 р. інституції громадянського суспільства – *United24*, БФ «Повернись живим» та Фонд Сергія Притули – акумулювали сукупний ресурс у розмірі 105,87 млрд грн, що на 37% перевищує показники попередніх трьох років. Цей досвід мобілізації фінансових ресурсів має високий потенціал для подальшої конверсії у модель краудінвестингу, що дозволить диверсифікувати джерела капіталу для вітчизняних інноваційних стартапів.

Серед інструментів зовнішнього фінансування національної економіки слід виокремити програму *Ukraine Facility* із загальним обсягом 50 млрд євро на 2024–2027 рр. [21]. Станом на кінець 2025 р. виконано близько 75% передбачених маяків, однак дефіцит виконання 9 індикаторів, зокрема у сферах реформування державної служби, регулювання державної допомоги та модернізації енергоринку, створює

потенційні ризики для отримання наступних траншів. Паралельно з цим формується внутрішня система інвестиційного стимулювання. У 2025 р. запроваджено механізм компенсації капітальних витрат у розмірі 30-70% залежно від регіону та галузі, а резиденти індустріальних парків отримали право на звільнення від податку на прибуток терміном до 10 років та пільги зі сплати ПДВ. Розбудова мережі індустріальних парків нового покоління набуває практичного виміру: у грудні 2025 року до Державного реєстру включено парк «МІСТО ДІЙ» (Львівська обл.), концепція якого ґрунтується на концепція якого базується на засадах цифровізації виробничих процесів та інтеграції малого бізнесу у високотехнологічні ланцюги створення вартості, а також передбачає створення понад 500 робочих місць; парк «ФУРСИ» (Київська обл.) орієнтований на впровадження смарт-технологій у виробництво. Цифрову трансформацію сектору малого і середнього підприємництва підтримує хаб Eastern Ukraine EDIH, що забезпечує доступ до інфраструктури штучного інтелекту та рішень у сфері кібербезпеки.

Дослідження кон'юнктурних особливостей формування інноваційного потенціалу національної економіки в умовах євроінтеграційних процесів дозволяє зробити такі висновки.

По-перше, теоретико-методологічний аналіз засвідчує, що формування інноваційного потенціалу є нелінійним, системним процесом, який описується еволюцією моделей від шумпетеріанського «креативного руйнування» через довгі хвилі Кондратьєва та техніко-економічні парадигми К. Перес до національних інноваційних систем та спіральних моделей інновацій. Україна повинна орієнтуватися на модель «Індустрії 5.0», що поєднує технологічну потужність із соціальною стійкістю та екологічною відповідальністю. Теоретичний фундамент, закладений у працях В. Вернадського та О. Білоруса, доповнений концепцією підприємницької держави М. Маццукато, обґрунтовує необхідність активної ролі держави не лише як регулятора, а й як ініціатора проривних інновацій. Ключовою потребою є інституційна конвергенція, яка забезпечить повний цикл комерціалізації інновацій – від фундаментальних досліджень до ринкового продукту.

По-друге, аналіз трансформації промислової моделі ЄС виявив, що найбільшим бар'єром для інноваційного потенціалу є слабкість інститутів. Згідно з експертною думкою щодо конкурентоспроможності ЄС, підтримання промислової першості вимагає не лише залучення

щорічних інвестицій обсягом близько 800 млрд євро, а й здійснення глибинних інституційних реформ. Водночас глобальна технологічна конкуренція між ЄС, США та Китаєм формує нову кон'юнктуру, де кожен із центрів обирає власну стратегію: американські масштабні державні інвестиції з ринковими стимулами; китайський державний технологічний суверенітет; європейське регуляторне лідерство. Для України ця кон'юнктура створює як загрози (ризик перетворення на «технологічну периферію» між трьома центрами), так і можливості (інтеграція в європейський науково-дослідний простір, освоєння вузькоспеціалізованих технологічних ніш). У цьому контексті реалізація реформ у межах *Ukraine Facility* виступає безальтернативним інструментом побудови прозорого інноваційного ринку, проте недотримання термінів виконання «маяків» підкреслює критичність управлінських ризиків, що можуть загальмувати процес інституційної конвергенції з ЄС.

По-третє, формування ефективної інноваційної екосистеми потребує впровадження диференційованої податкової та фіскальної політики. Необхідно забезпечити баланс між фіскальною дисципліною, передбаченою Національною стратегією доходів, та запровадженням адаптивних стимулів для технологічних стартапів і ДіР. Релевантним для України є досвід Польщі, де застосування зниженої ставки податку на прибуток підприємств (CIT 9%) та механізмів прискореної (миттєвої) амортизації для енергоефективного обладнання довело свою спроможність стимулювати технологічне оновлення промисловості. Хоча проєкт «Дія.City Invest» та діяльність *Ukrainian Startup Fund* є значущими інституційними нововведеннями, їхній поточний масштаб залишається недостатнім для забезпечення кумулятивного ефекту на рівні всієї національної економіки. Попри це, динаміка відновлення вітчизняного венчурного ринку свідчить про високий рівень резильєнтності інноваційної системи України навіть в умовах воєнних викликів. Подальша капіталізація галузі потребує диверсифікації джерел фінансування через залучення інструментів, що виходять за межі класичного венчурного капіталу (краудінвестинг, «зелені» облігації, механізми змішаного фінансування (*blended finance*), що дозволяють мінімізувати ризики для приватних інвесторів за рахунок державного або грантового капіталу).

По-четверте, розвиток інноваційного потенціалу держави має базуватися на принципах смарт-спеціалізації через розбудову мережі

регіональних кластерів та індустріальних парків, що створює передумови для технологічного стрибка. Водночас виражена регіональна асиметрія актуалізує потребу в імплементації державної політики просторового вирівнювання та цілеспрямованого стимулювання периферійних центрів зростання. Ефективність української моделі підтверджується успішною реалізацією масштабних цифрових та технологічних проєктів: за наявності сталого попиту та належної інституційної підтримки вітчизняний сектор технологічних стартапів демонструє високу конкурентоспроможність. Окремим стратегічним ресурсом для подальшого розвитку є трансформація феномену масової фінансової мобілізації у системні моделі інноваційного інвестування. Конверсія накопиченого соціального капіталу в інвестиційний може стати визначальним чинником забезпечення фінансової самодостатності української екосистеми стартапів.

Реалізація інноваційного потенціалу – це шлях від сировинної периферії до європейського технологічного хабу, що виступає умовою національного виживання, суверенітету та безпеки.

Список використаної літератури

1. Aghion P., Antonin C., Bunel S. The Power of Creative Destruction: Economic Upheavals and the Wealth of Nations. Cambridge, MA: Belknap Press, 2021. 400 p.

2. Еволюція світ-системи глобалізму: кол. монографія / кер. авт. кол. О. Г. Білорус. Київ : КНЕУ, 2014. 429 с.

3. Формування інституційної архітектоніки інформаційно-мережевої економіки : кол. монографія / за ред. А. А. Гриценка ; НАН України, ДННУ «Академія фінансового управління». Київ, 2021.

4. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan. London : Pinter Publishers, 1987. 155 p.

5. Lundvall B.-Å. (ed.) National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter Publishers, 1992. 342 p.

6. Nelson R. (ed.) National Innovation Systems: A Comparative Analysis. New York: Oxford University Press, 1993. 541 p.

7. Mazzucato M. The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths. London: Anthem Press, 2013. 266 p.

8. Perez C. Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages. Cheltenham: Edward Elgar, 2002. 198 p.

9. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The dynamics of innovation: from National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university–industry–government relations. Research Policy. 2000. Vol. 29, No. 2. P. 109–123.

10. Carayannis E. G., Campbell D. F. J. Triple Helix, Quadruple Helix and Quintuple Helix and How Do Knowledge, Innovation and the Environment Relate To Each Other? International Journal of Social Ecology and Sustainable Development. 2010. Vol. 1, No. 1. P. 41–69.

11. Draghi M. The Future of European Competitiveness. Brussels : European Commission, 2024. URL: https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/draghi-report_en

12. Interim evaluation of the Digital Europe Programme / European Commission. 2025. URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/interim-evaluation-digital-europe-programme

13. Regulation (EU) 2023/1781 of the European Parliament and of the Council of 13 September 2023 establishing a framework of measures for strengthening Europe's semiconductor ecosystem and amending Regulation (EU) 2021/694 (Chips Act). URL: http://data.europa.eu/eli/reg/2023/1781/oj

14. Regulation (EU) 2024/1689 of the European Parliament and of the Council of 13 June 2024 laying down harmonised rules on artificial intelligence and […] (Artificial Intelligence Act). URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1689/oj/eng

15. European innovation scoreboard 2024. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/knowledge-publications-tools-and-data/publications/all-publications/european-innovation-scoreboard-2024_en

16. Ukraine ranking in the Global Innovation Index 2025. URL: https://www.wipo.int/gii-ranking/en/ukraine

17. Реєстр індустріальних (промислових) парків / Міністерство економіки України. URL: https://me.gov.ua/Documents/Detail/3be7587f-d644-4939-b728-867a478c1483?lang=uk-UA&title=RestrIndustrialnikh-promislovikh-Parkiv

18. Підсумки роботи Мінцифри. URL: https://2025.thedigital.gov.ua/

19. The DealBook of Ukraine 2026 is out / UVCA. URL: https://www.uvca.eu/uk/news/the-dealbook-of-ukraine-2026-is-out

20. Андрій Пишний: «Інновації, перевірені війною: Україна стає експортером безпекових і фінансових рішень». URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/andriy-pishniy-innovatsiyi-perevireni-viynoyu-ukrayina-staye-eksporterom-bezpekovih-i-finansovih-rishen

21. Ukraine Facility: Програма фінансової підтримки України від Європейського Союзу. URL: https://www.ukrainefacility.me.gov.ua/

Розділ 6
Проблеми та перспективи правового забезпечення інтеграції України до економічної системи Європейського Союзу

Глава 20
Верховенство права як засадничий принцип побудови ринкової економіки: погляд крізь призму правових цінностей ЄС
(В. А. Устименко, Р. А. Джабраілов)

Роль верховенства права у формуванні правопорядку та акселерації позитивних перетворень у будь-якій сфері суспільних відносин є вирішальною та системоутворюючою. Принцип верховенства права отримав закріплення у системі конституційно-правових норм-принципів у правових системах різних країн світу.

Верховенство права та його реальне дотримання у процесі організації та здійснення державної влади, формування системи стримувань та противаг у механізмі державного управління, налагодження постійного двостороннього зв'язку між державою та суспільством у обговоренні ключових питань формування зовнішньої та внутрішньої політики тощо визнається наріжною вимогою функціонування демократичного режиму, який покладено в основу політичного устрою Європейського Союзу (далі – ЄС) та систему критеріїв оцінки країн-кандидатів на вступ до ЄС.

Важливим є і те, що верховенство права має цілком осяжний економічний вимір. Наукова теорія та емпіричні дані переконують у наявності системних зв'язків між економічними досягненнями країн світу та їх прогресом у впровадженні верховенства права. Крізь призму системи наукових знань, порівняльного аналізу права ЄС та національного законодавства, практики діяльності інституцій ЄС та національних органів подається дослідження та формулюються висновки у цій главі.

20.1. Економічний вимір верховенства права: практика ЄС та національні підходи

Повага до цінностей ЄС, серед яких артикульовано виділяється верховенство права, та відданість їх поширенню визнаються умовою для подання країною-кандидатом заявки на набуття членства у ЄС (ч. 1 ст. 49 Договору про ЄС) [1]. Верховенство права експліцитно інтегровано у систему, так званих, Копенгагенських критеріїв розширення ЄС, відповідність яким має продемонструвати кожна країна, що претендує на вступ до ЄС. На цьому особливо наголошується у Резолюції Європейського Парламенту «Поглиблення інтеграції ЄС у зв'язку з майбутнім розширенням» від 29.02.2024 (п.п. 6, 33) [2].

У зв'язку з цим варто звернути увагу на чіткі застереження з боку ЄС щодо невідворотності демократичних процесів, спрямованих на утвердження верховенства права, що знайшло вияв у п. 2.2 «Верховенство права та основоположні права та свободи» кластеру 1 «Основи процесу вступу до ЄС» Переговорної рамки щодо вступу України до ЄС, та постійний моніторинг досягнення визначених наперед індикаторів виконання рекомендацій Європейської Комісії за цим переговорним блоком [3].

Зокрема, на даний час впроваджуються дорожні карти з питань верховенства права, функціонування демократичних інституцій, реформи державного управління, а також план заходів щодо захисту прав осіб, які належать до національних меншин (спільнот) України [4–7]. Помірний темп впровадження заходів, визначених у зазначених документах, на сьогодні не відповідає бажаному на найближчий час стану правового регулювання суспільних відносин, якого слід досягти за задумом як ЄС, так і України.

Останніми роками було ухвалено низку нормативно-правових актів, які прямо чи опосередковано спрямовані на підвищення ефективності євроінтеграції та які можна визнати важливими для підтвердження початку здійснення правових реформ. Водночас введення у дію більшості нормативно-правових актів відтерміновано через правовий режим воєнного стану. У числі таких правових актів слід виділити Закон України «Про правотворчу діяльність» від 24.08.2023 р., що набув чинності, але не введений у дію. Потенціал цього Закону є значним для впровадження у правотворчий процес техніко-юридичних прийомів, наближених до методології нормотворення ЄС, хоч заради

справедливості слід визнати потребу у подальшому вдосконаленні окремих підходів, що значно підвищить рівень уніфікації із інструментарієм «кращого регулювання» (*Better regulation toolbox*) ЄС. З цього приводу доречним буде згадати Дорожню карту з питань реформи державного управління, якою передбачається вдосконалення Закону України «Про правотворчу діяльність», зокрема в частині моніторингу застосування нормативно-правових актів та документів політик із строком реалізації цього заходу у II кварталі 2027 р. [5].

Своєю чергою Дорожньою картою з питань функціонування демократичних інституцій передбачається реалізувати низку заходів, у тому числі спрямованих на впровадження положень Закону України «Про правотворчу діяльність». Зокрема, передбачено розробити, прийняти і впровадити зміни до Регламенту Верховної Ради України, Законів України «Про комітети Верховної Ради України», «Про Кабінет Міністрів України», «Про центральні органи виконавчої влади» щодо порядку здійснення оцінки впливу законопроєктів та правового моніторингу прийнятих законів (ex post), а також з метою реалізації інших положень Закону України «Про правотворчу діяльність» (строк виконання – IV квартал 2027 р.). Додатково впродовж 3 років з дня введення в дію Закону України «Про правотворчу діяльність» заплановано впровадити передбачений Законом України «Про правотворчу діяльність» механізм правового моніторингу (*ex post*) як систематичну комплексну контрольну діяльність, спрямовану на відстеження, аналіз та оцінку реалізації прийнятих законів. Крім того, із строком виконання у IV кварталі 2027 р. має бути розроблено, прийнято та впроваджено зміни до Закону України «Про публічні консультації» щодо поширення його вимог на законопроєкти народних депутатів України [6].

В той же час відтермінування у часі реалізації цих та інших важливих змін, спрямованих на вдосконалення законодавчої процедури, значно обмежує спроможність суб'єктів правотворчої діяльності впроваджувати сучасні методи, засоби та прийоми нормопроєктування у процес підготовки проєктів актів законодавства України. Очевидно, що правотворчий процес вже станом на сьогодні потребує впровадження заходів, означених у згаданих вище дорожніх картах, як і введення в дію Закону України «Про правотворчу діяльність».

Численні недоліки законодавчої процедури, які значно знижують ефективність нормопроєктування та якість правових актів, все частіше

привертають увагу Європейської Комісії. Зокрема, у Звіті Європейської Комісії про прогрес України в рамках Пакета розширення ЄС 2024 р. (далі – Звіт ЄК 2024) міститься рекомендація докласти додаткових зусиль для забезпечення комплексної оцінки впливу запропонованих законопроєктів та законодавчого контролю за діяльністю виконавчої влади, включно з моніторингом реалізації законодавства під час та після дії воєнного стану [8, с. 4]. У Звіті ЄК 2024 також визнається низька якість пояснювальних записок та аналізу впливу, що супроводжують законодавчі пропозиції, визнаючи за необхідне вжиття заходів з вдосконалення правотворчої діяльності за цим напрямом. Європейська Комісія звернула увагу на те, що у парламентських проєктах часто відсутні пояснювальні записки та належна оцінка впливу, що позначається на якості законів. У Звіті ЄК 2024 також привертається увага до недоліків Закону України «Про публічні консультації» від 20.06.2024 р., які полягають у тому, що цей закон не передбачає обов'язкового проведення публічних консультацій щодо законопроєктів, поданих народними депутатами [8, с. 25]. Вказане вище склало підґрунтя для висновку Європейської Комісії про необхідність створення процедурної та методологічної рамки для оцінок законодавчого впливу та постзаконодавчого оцінювання [8, с. 22]. Черговий наголос на недоліки законодавчої процедури було здійснено у Звіті Європейської Комісії про прогрес України в рамках Пакета розширення ЄС 2025 р., а саме було визнано низьку якість пояснювальних записок та оцінок впливу, що супроводжують законодавчі пропозиції, із необхідністю забезпечення дотримання європейських стандартів [3, с.25].

Досліджуючи проблематику верховенства права, Європейська комісія «За демократію через право» у своїх дослідженнях акцентує увагу на важливості здійснення на постійній основі оцінки впливу проєктів правових актів та оцінювання ефективності чинного законодавства. Зокрема, Конституційний Суд України у рішенні від 29.10.2024 р. № 1-р/2024 описує позицію Європейської комісії «За демократію через право» наступним чином: «… перешкоди для дієвого виконання приписів актів права можуть виникати не лише внаслідок незаконних чи недбалих дій з боку органів державної влади, а й через те, що якість законодавства унеможливлює таке виконання; *тому надзвичайно важливим є те, щоб іще до ухвалення актів права було здійснено їх оцінювання на предмет можливості практичного*

виконання, а також щоб була можливість уже після їх ухвалення здійснити перевірку на предмет того, чи їх може бути застосовано або ж чи застосовано їх у дієвий спосіб; це означає, що коли йдеться про верховенство права (the rule of law), то має здійснюватись оцінювання законодавства ex ante та ex post [пункт II. A.7.54].» (абз. 11 пп. 2.5 п. 2) (курсив наш – автори) [9].

Про значний вплив заходів з вдосконалення законодавчого процесу, насамперед у частині впровадження публічних консультацій та оцінки впливу, на стан дотримання верховенства права зауважується у Повідомленні Європейської Комісії «Звіт про верховенство права 2025. Ситуація з верховенством права в Європейському Союзі» від 08.07.2025 р. (далі – Звіт про верховенство права 2025) [10, с. 7]. Верховенство права та належне врядування визнаються фундаментальними передумовами для належного функціонування Єдиного ринку, бізнес-середовища, стабільності державних фінансів та успіху структурних реформ [10, с. 6]. Ефективна система правосуддя, боротьба з корупцією, належне врядування, юридична визначеність та якісна правотворча діяльність у своїй сукупності мають значний економічний вплив (розділ 4.5) [10, с. 31].

У Звіті про верховенство права 2025 вперше продемонстровано взаємозв'язок верховенства права як підвалини належного функціонування правової системи ЄС, формування передбачуваного та стабільного правового поля із успішністю економічних реформ, що знаходить вияв у підвищенні ефективності Єдиного ринку, забезпеченні досягнення нормативної безбар'єрності, спрощення законодавства ЄС, що регулює діяльність суб'єктів господарювання, максимізації корисних ефектів від найбільш повної гармонізації правових систем країн-членів ЄС. Для демонстрації зазначених системних зв'язків та впливу верховенства права на стан розвитку економічної системи ЄС, у першу чергу на діяльність компаній і, особливо, суб'єктів малого та середнього підприємництва, у Звіті про верховенство права 2025 впроваджено, так званий, вимір Єдиного ринку [10, с. 2].

Ідея впровадження у систему характеристик стану розвитку верховенства права на рівні ЄС та країн-членів ЄС певного індикатора, який би мав економічну природу, визрівала протягом останніх років, про що яскраво свідчать окремі програмні документи публічної політики ЄС, висновки Європейського економічного та соціального комітету ЄС та ін.

Так, у Повідомленні Європейської Комісії «Єдиний ринок: наш європейський внутрішній ринок у непевному світі. Стратегія спрощення, безперервності та зміцнення Єдиного ринку» від 21.05.2025 р. було зафіксовано намір впровадити вимір Єдиного ринку до Звіту про верховенство права (п. 2 розділу 1) [11]. Своєю чергою Європейський економічний та соціальний комітет ЄС попередньо схвально відгукнувся щодо ідеї впровадження виміру Єдиного ринку (п. 2.4.6.1 висновку від 22.01.2025 р. [12]) і згодом навіть запропонував присвятити у межах Звіту про верховенство права 2025 окремий розділ економічному виміру внутрішнього ринку (п. 5.2 висновку від 30.04.2025 р. [13]. У підсумку можна стверджувати про те, що зазначена рекомендація певною мірою отримала втілення у розділі 4.5 Звіту про верховенство права 2025.

Засаднича роль принципу верховенства права в організації належного функціонування економіки ЄС виразно підкреслюється у п. 3.5 Повідомлення Європейської Комісії «Європейський семестр 2025 року – весняний пакет» від 04.06.2025 р. Зокрема, відзначається, що повага до верховенства права, зокрема незалежних, якісних і ефективних систем правосуддя, юридична визначеність і рівність перед законом є ключовими чинниками бізнес-середовища [14].

Як зазначено у Повідомленні Європейської Комісії «Індекс правосуддя ЄС 2025» від 01.07.2025 р., ефективні системи правосуддя, які підтримують верховенство права, мають позитивний економічний вплив. У документі стверджується, що дотримання верховенства права гарантує ділове середовище, в якому закони застосовуються ефективно та однаково, а суб'єкти господарювання можуть працювати в іншій державі-члені на рівних умовах з місцевими компаніями [15, с. 4]. Із посиланням на попередньо проведені опитування представників бізнес-середовища у зазначеному Повідомленні наводяться докази того, що наявна кореляція між станом національної системи правосуддя та ступенем інтенсивності інвестування з боку бізнесу в економіку відповідної країни. Зокрема, наводяться підсумки одного з опитувань, згідно з яким 93% великих компаній повідомили, що вони систематично та постійно оцінюють умови верховенства права (включно з незалежністю судової влади) у країнах, в які інвестують [15, с. 5; 16, с. 22]

Варто зауважити, що позитивні економічні перетворення внаслідок формування передумов для суспільного розвитку на засадах ідеології

верховенства права є науково доведеним фактом, як і висновок про протилежні наслідки у разі ігнорування фундаментальних цінностей. Зокрема, у дослідженні лауреатів Нобелівської премії 2024 р. *Daron Acemoglu, Simon Johnson ma James A. Robinson*, зазначається, що суспільства з поганим верховенством права та інститутами, які експлуатують населення, не генерують зростання чи змін на краще [17].

Відповідно, закономірним слід визнати методологічний підхід, який дозволяє простежувати економічний ефект верховенства права та враховувати його під час здійснення рейтингування країн світу за різними критеріями та для різних цілей. Зокрема, слід виділити Індекс верховенства права, який щорічно розраховується для різних країн світу міжнародною неурядовою організацією «*World Justice Project*».

У Звіті про індекс верховенства права за 2025 р. наводяться переваги у суспільствах, які дотримуються верховенства права, у тому числі представлено економічний ефект від юридичної діяльності, побудованої на принципі верховенства права. Так, дослідження показують, що більш міцне верховенство права пов'язане з вищою економічною продуктивністю, посиленням миру та спокою у суспільстві, кращим рівнем освіти та покращеними показниками у сфері охорони здоров'я. Додатково містяться висновки про те, що більш мирні країни характеризуються вищим рівнем верховенства права [18, с. 8]. Як свідчать узагальнені результати рейтингування країн світу, Україна серед 143 країн світу посіла 90 місце із зниженням у світовому рейтингу на 1 позицію. Наразі Україна між Гамбією (89 місце) та Марокко (91 місце) [18, с. 11, 23]. В той час як деякі країни-кандидати на вступ до ЄС покращили свої позиції у світовому рейтингу, наприклад, Північна Македонія піднялася на 4 позиції та посідає 64 місце [18, с. 11, 22], Албанія піднялася на 3 позиції та посідає 87 місце [18, с. 10, 23], Чорногорія піднялася на 2 позиції та посідає 55 місце [18, с. 11, 22]. Попри те, що Молдова втратила 3 позиції у світовому рейтингу, втім значно випереджає Україну у загальному результаті, що дозволило посісти 68 місце [18, с. 11, 22].

Верховенство права також представлене у Індексі економічної свободи, який щорічно публікується Фондом Heritage. Зокрема, 12 аспектів економічної свободи згруповано у 4 «стовпи», серед яких верховенство права увібрало наступні сфери: право власності, ефективність судової системи та доброчесність уряду. Актуальних відомостей про Україну із зазначенням місця у світовому рейтингу не

наведено у зв'язку із триваючою воєнною агресію [19]. Водночас зазначається, що до війни економіка України вважалася економічно «пригніченою», а загальна оцінка верховенства права в Україні була визнана низькою [20].

20.2. Передбачуваність та стабільність законодавства як складники верховенства права

Із вищенаведеним висновком про стан розвитку верховенства права в Україні у порівнянному часовому проміжку корелюються дані, що містяться у Звіті про економічний індекс верховенства права за 2023 р., підготовленому неприбутковим аналітичним центром *EasyBusiness* (далі – Звіт *EasyBusiness*) [21] та презентаційних матеріалах [22]. Зокрема, Звіт *EasyBusiness* спирається на дані, отримані з різних доступних джерел за період з 2021 по 2023 р., і засвідчує значні недоліки інституціонального забезпечення реформ за 5 компонентами, якими визначається ступінь упровадження принципу верховенства права у систему правового регулювання суспільних відносин. Привертає увагу приголомшливий висновок, згідно з яким Україна через недостатній рівень розвитку верховенства права недоотримує від 14,8 до 45,3 *млрд* дол. США [22, с. 19].

Зважаючи на гіпотези, які висувалися під час здійснення кабінетних і «польових» досліджень та які було враховано під час розрахунку питомої ваги субіндексів Економічного індексу верховенства права, привертає увагу окремий наголос на комплементарний зв'язок стабільного та передбачуваного правового середовища із економічною активністю суб'єктів господарювання [21, с. 17, 19]. Насамперед, простежується очевидна спроба продемонструвати прямий зв'язок юридичної визначеності як складника верховенства права із динамікою економічних відносин. Зокрема, усі три субіндекси «Інтенсивність ділової активності», «Фінансова активність бізнесу» та «Правова система і бізнес» отримали оцінку, нижчу за середній показник. У межах субіндексу «Інтенсивність ділової активності» вкрай низькі результати спостерігалися у таких категоріях, як діючі суб'єкти господарювання, кількість працівників та обсяг реалізованої продукції суб'єктів господарювання. Порівняно із субіндексом «Інтенсивність ділової активності» значно гіршу бальну

оцінку отримали субіндекси «Фінансова активність бізнесу» та «Правова система і бізнес» [22, с. 34].

Як засвідчує Моніторинговий звіт Програми SIGMA «Державне управління в Україні: Оцінювання на відповідність Принципам державного управління» (грудень 2023 року), сприйняття бізнесом чіткості та стабільності формування політики в Україні залишається низьким. Питома вага суб'єктів господарювання, на думку яких закони та нормативно-правові акти, які стосуються їхніх компаній, чітко виписані, не суперечать один одному або не переглядаються надто часто, знизилася з 33% у 2017 р. до 27% у 2023 р. [23, с. 77]. Непередбачувані дії держави, що можуть погіршити стан бізнесу, посідають перше місце серед ключових перепон для бізнесу (62,7%), що наочно підтверджується результатами дослідження стану бізнесу в Україні у грудні 2025 р. [24, с. 32].

Однією з поширених форм вияву непередбачуваності дій з боку держави, як переконливо доводить національна практика конституційного судочинства, визнаються випадки порушення принципу vacatio legis (час з моменту офіційного оприлюднення закону до набрання ним чинності), коли впровадження правового регулювання відбувається одномоментно, не даючи суб'єктам права достатнього часу на адаптацію до нових умов правової дійсності, позбавляючи їх впевненості у стабільності та передбачуваності правого поля, провокуючи появу відчуття краху надій та очікувань, пробуджених попередніми діями, рішеннями та обіцянками держави (легітимні очікування). Саме із принципом передбачуваності пов'язується вимога закріплення перехідного періоду, яким відтерміновується дія у часі правової норми або іншим чином впроваджується нова модель правового регулювання, щоб запобігти негативним наслідкам, яких може зазнати цільова група суб'єктів права. Зокрема, такий за своєю суттю методологічний підхід відображено у Керівництві з демократичного законотворення для вдосконалення законодавства, підготовлених Бюро з демократичних інститутів і прав людини ОБСЄ [25, с. 16].

У Рішенні Конституційного Суду України від 22.05.2018 р. № 5-р/2018 міститься наступне твердження: «… принцип верховенства права передбачає внесення законодавчих змін із визначенням певного перехідного періоду (розумного часового проміжку між офіційним оприлюдненням закону і набранням ним чинності), який дасть особам

час для адаптації до нових обставин. Тривалість перехідного періоду при зміні правового регулювання суспільних відносин має визначати законодавець у кожній конкретній ситуації з урахуванням таких критеріїв: мети закону в межах правової системи і характеру суспільних відносин, що ним регулюються; кола осіб, до яких застосовуватиметься закон, і їх здатності підготуватися до набрання ним (його новими положеннями) чинності; інших важливих обставин, зокрема тих, що визначають час, необхідний для набрання чинності таким законом.» (абз. 5 пп. 4.1 п. 4 мотивувальної частини) [26].

Низка юридичних позицій щодо принципу *vacatio legis* та механізму його практичного застосування у законотворчому процесі міститься і в інших рішеннях Конституційного Суду України, з-поміж яких можна згадати рішення від 15.04.2020 р. № 2-р(II)/2020, від 21.01.2025 р. № 3-р(II)/2025. Зокрема, у рішенні від 21.01.2025 р. № 3-р(II)/2025 Конституційний Суд України звернув увагу на системний зв'язок принципу стабільності податкового законодавства із вимогами, що випливають із самої суті vacatio legis, зазначивши, що *установивши з 1 січня 2015 року акцизний податок із реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі пальним, законодавець не врахував принципу стабільності податкової норми, потреби у певному перехідному періоді (vacatio legis), чим було порушено принцип верховенства права (абз. 3 пп. 3.2 п. 3 мотивувальної частини)* [27].

Варто зауважити, що сфера податкового законодавства напевно є найбільш показовою для демонстрації частих випадків порушення принципу vacatio legis. Можна згадати щонайменше декілька законів України, ухвалення яких відбулося із недотриманням вимоги стабільності податкового законодавства (пп. 4.1.9 п. 4.1 ст. 4 Податкового кодексу України від 02.10.2010 р.), а саме: «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 р.; «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у період дії воєнного стану» від 10.10.2024 р.; «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо особливостей оподаткування банків податком на прибуток підприємств у 2026 р. та перенесення строків введення в дію Електронної системи обігу алкогольних напоїв, тютюнових виробів та рідин, що використовуються в електронних сигаретах» від 03.12.2025 р.

Послідовна практика ігнорування юридичних позицій Конституційного Суду України та нехтування принципами правового регулювання суспільних відносин, переконливо засвідчує значне посилення тенденцій до відступу від принципу верховенства права.

Вага конституційного контролю для цілей вимірювання ступеня дотримання верховенства права підтверджується тим, що цей параметр виокремлено як самостійний показник із буквенним позначенням «G», що зафіксовано у доповіді «Оновлене Мірило Правовладдя», ухваленому Європейською комісією «За демократію через право» (Венеційською Комісією) від 16.12.2025 р. [28]. Контрольний перелік питань, наведених у підрозділі 4 «Наслідки рішень» розділу «G», містить наступне: «Чи враховують на практиці Парламент та виконавча влада рішення та обґрунтування Конституційного Суду?». Вочевидь, з огляду на описані вище приклади, відповідь буде негативною.

У п. 149 доповіді «Оновлене Мірило Правовладдя» важливий наголос зроблено на тому, що законодавча влада не повинна ігнорувати рішення Конституційного Суду під час прийняття або внесення змін до законодавства.

Вбачається, що дотриманню цього правила має сприяти розширення обсягу компетенції Конституційного Суду України, передбачивши право самостійно ініціювати конституційне провадження, що в іноземних наукових джерелах позначається терміном «*Suo Motu Jurisdiction*» (*Suo Motu* з лат. «за власною ініціативою») [29] або ж «*ex officio proceedings*» [30].

Практика ініціювання органом конституційної юрисдикції провадження отримала закріплення у законодавстві як окремих країн-членів ЄС, так і країн-кандидатів на вступ до ЄС.

Так, відповідно до ч. 2 ст. 38 Конституційного закону про Конституційний Суд Республіки Хорватія, Конституційний Суд самостійно може ухвалити рішення про відкриття провадження щодо перевірки конституційності закону, а також щодо перевірки конституційності та законності інших нормативно-правових актів [31]. Певною особливістю відзначається процедура ініціювання провадження Конституційним судом Австрії. Зокрема, у науково-аналітичних документах Європейської комісії «За демократію через право» (Венеційської Комісії) в інтерпретованій формі наводяться положення ст.ст. 139–140 Федерального конституційного закону Австрії 1920 р. (зі змінами), згідно з якими Конституційний суд Австрії може за

власною ініціативою розпочати провадження щодо конституційного контролю закону або підзаконного акту лише у тому разі, якщо це стосується питання, що має преюдиційне значення для розгляду справи у відповідному Конституційному суді [30, с. 2].

З-поміж країн кандидатів на вступ до ЄС привертає увагу Республіка Північна Македонія. Зокрема, Закон про Конституційний Суд Республіки Північна Македонія встановлює, що Конституційний Суд може за власною ініціативою ухвалити рішення про відкриття провадження з метою перевірки конституційності закону, конституційності та законності підзаконного чи іншого загального акту, а також конституційності програми або статуту політичної партії чи об'єднання громадян (ч. 4 ст. 23) [32].

Відповідно, посилення конституційного контролю внаслідок нормативного закріплення повноваження Конституційного Суду України самостійно ініціювати конституційне провадження може перетворитися у вагомий інституційний фактор стримування розвитку правотворчості у напрямі, що суперечить принципу верховенства права.

Отже, підбиваючи підсумок проведеного аналізу, слід підкреслити, що верховенство права є основоположною правовою цінністю, яка формує засади конституційного ладу держави. Дотримання верховенства права є першочерговою умовою реалізації демократичних реформ, встановлених кластером 1 «Основи процесу вступу до ЄС» Переговорної рамки щодо вступу України до ЄС. Інституційна спроможність держави забезпечити неухильне дотримання принципу верховенства права стає драйвером економічних процесів, стимулюючи приток інвестицій та формування стабільного для бізнесу правового середовища.

Список використаної літератури

1. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу. *Офіційний вебпортал Верховної Ради України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_b06#Text

2. Deepening EU integration in view of future enlargement – European Parliament resolution of 29 February 2024 on deepening EU integration in view of future enlargement (2023/2114(INI)). *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/C/2024/6746/oj/eng

3. Ukraine 2025 Report accompanying the document Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions «2025 Communication on EU enlargement policy», Brussels, 4.11.2025 SWD(2025) 759 final, 111 p. URL: https://enlargement.ec.europa.eu/document/download/17115494-8122-4d10-8a06-2cf275eecde7_en?filename=ukraine-report-2025.pdf

4. Дорожня карта з питань верховенства права. *Офіс Віцепрем'єр-міністерки з питань європейської та євроатлантичної інтеграції*. URL: https://eu-ua.kmu.gov.ua/wp-content/uploads/UA_Dorozhnya_karta_z_pytan_verhovenstva_prava_2.pdf

5. Дорожня карта з питань реформи державного управління. *Офіс Віцепрем'єр-міністерки з питань європейської та євроатлантичної інтеграції.* URL: https://eu-ua.kmu.gov.ua/wp-content/uploads/UA_Dorozhnya_karta_z_pytan_reformy_derzhavnogo_upravlinnya.pdf

6. Дорожня карта з питань функціонування демократичних інституцій. *Офіс Віцепрем'єр-міністерки з питань європейської та євроатлантичної інтеграції*. URL: https://eu-ua.kmu.gov.ua/wp-content/uploads/UA_Dorozhnya-karta-z-pytan-funktsionuvannya-demokratychnyh-instytutsij.pdf

7. План заходів щодо захисту прав осіб, які належать до національних меншин (спільнот) України. *Офіс Віцепрем'єр-міністерки з питань європейської та євроатлантичної інтеграції*. URL: https://eu-ua.kmu.gov.ua/wp-content/uploads/Plan-zahodiv-shhodo-zahystu-prav-osib-yaki-nalezhat-do-natsionalnyh-menshyn-spilnot-Ukrayiny.pdf

8. Commission staff working document. Ukraine 2024 Report. Accompanying the document Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. 2024 Communication on EU Enlargement policy. Brussels, 30.10.2024. SWD(2024) 699 final. *European Commission website.* URL: https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/document/download/1924a044-b30f-48a2-99c1-50edeac14da1_en?filename=Ukraine%20Report%202024.pdf

9. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Верховного Суду про відповідність Конституції України (конституційність) частини четвертої статті 75 Сімейного кодексу України від 29 жовтня 2024 року № 1-р/2024.

Офіційний вебпортал Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/va01p710-24#Text

10. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. 2025 Rule of Law Report. The rule of law situation in the European Union. 8.7.2025. COM/2025/900 final. *European Commission website.* URL: https://commission.europa.eu/document/download/0f7b852b-6b8a-4e21-8579-69db5386c6a2_en?filename=1_1_63910_communication_rol_en.pdf

11. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. The Single Market: our European home market in an uncertain world A Strategy for making the Single Market simple, seamless and strong. 21.5.2025. COM/2025/500 final. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52025DC0500#footnoteref77

12. European Economic and Social Committee and the Committee. Opinion. Evaluation of the European Commission's annual reports on the rule of law in the European Union. Adopted on 22 January 2025. URL: https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/opinions-information-reports/opinions/evaluation-european-commissions-annual-reports-rule-law-european-union

13. European Economic and Social Committee and the Committee. Opinion. The economic dimension of the Rule of Law. Adopted on 30 April 2025. URL: https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/opinions-information-reports/opinions/economic-dimension-rule-law

14. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Central Bank, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the European Investment Bank. 2025 European Semester - Spring package. 4.6.2025. COM/2025/200 final. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52025DC0200

15. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Central Bank, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. 2025 EU Justice Scoreboard. 1.7.2025. COM/2025/375 final. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://commission.europa.eu/document/download/51b21eff-a4b0-4e73-b461-

06bd23b43d4e_en?filename=2025%20EU%20Justice%20Scoreboard_template.pdf

16. The Economist Intelligence Unit. Risk and Return – Foreign Direct Investment and the Rule of Law, 2015. URL: https://www.biicl.org/documents/625_d4_fdi_main_report.pdf

17. Press release. Daron Acemoglu, Simon Johnson, James A. Robinson. They have helped us understand differences in prosperity between nations. The Nobel Prize. URL: https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2024/press-release/

18. The World Justice Project (WJP). Rule of Law Index 2025. URL: https://worldjusticeproject.org/rule-of-law-index/downloads/WJPIndex2025.pdf

19. The Heritage Foundation. The Index of Economic Freedom. URL: https://economicfreedom.heritage.org/pages/report

20. Economic Freedom Country Profile. Ukraine. URL: https://economicfreedom.heritage.org/pages/country-pages/ukraine

21. Дослідження думки бізнесу щодо стану дотримання верховенства права в України. Результат 4 – Звіт, що описує економічний індекс верховенства права. URL: https://drive.google.com/file/d/11wSt2EZOjLxEFVxtmR5Lb1D-5St-0t-U/view?fbclid=IwZXh0bgNhZW0CMTAAYnJpZBEyUkZPRnl4SlJDV1ZMTUpiT3NydGMGYXBwX2lkEDIyMjAzOTE3ODgyMDA4OTIAAR4NJw_iyDnKKWrKTzjERJVlHZjmj87GuNw4aZ0wapYtcF3iKX_G8ijTjvwctA_aem_UNXRg_urKv_BVr8oEximIA

22. Презентаційні матеріали дослідження «Економічний індекс верховенства права». URL: https://drive.google.com/file/d/1VQ5gLra5-p7yzqFRLY3Sih14UZMBU_GT/view?usp=drive_link

23. Моніторинговий звіт Програми SIGMA «Державне управління в Україні: Оцінювання на відповідність Принципам державного управління» (грудень 2023 року). URL: https://www.sigmaweb.org/content/dam/sigma/uk/publications/reports/2024/02/public-administration-in-ukraine_27a46a58/b0dd70ef-uk.pdf

24. Результати дослідження стану бізнесу в Україні у грудні 2025 року. *Дія.Бізнес*. URL: https://drive.google.com/file/d/1zME75yzsPr4qJZrh6K5gsoORV_aATR3I/view

25. OSCE Office for Democratic Institutions and Human Rights (ODIHR). *ODIHR Brief: Guiding Principles of Democratic Lawmaking and*

Better Laws. OSCE/ODIHR, 2023. URL: https://odihr.osce.org/sites/default/files/f/documents/c/a/552682_1.pdf

26. Рішення Конституційного Суду України від 22 травня 2018 року № 5-р/2018 у справі за конституційним поданням 49 народних депутатів України щодо відповідності Конституції України (конституційності) пункту 12 розділу I Закону України "Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких законодавчих актів України" від 28 грудня 2014 року № 76-VIII. *Офіційний вебпортал Верховної Ради України.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v005p710-18#Text

27. Рішення Другого Сенату Конституційного Суду України у справі за конституційною скаргою Товариства з обмеженою відповідальністю «Геомакс-Ресурс» щодо відповідності Конституції України (конституційності) окремого припису абзацу другого підпункту 14.1.212 пункту 14.1 статті 14 Податкового кодексу України в редакції Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 року № 71-VIII. *Офіційний вебпортал Верховної Ради України.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v003p710-25#Text

28. Venice Commission. The Updated Rule of Law Checklist. CDL-AD(2025)002. URL: https://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD(2025)002-e

29. Trajkovska-Hristovska, Jelena, „When Constitutional Court Steps In: Rethinking Constitutionalism Through Judicial Activism. Case Study of the Republic of North Macedonia", in Takemura, Hitomi & Steve O. Michael (eds.), Public Law at the Crossroads of Technology, Jurisprudence and Governance in Contemporary Europe, ADJURIS – International Academic Publisher, Bucharest, Paris, Calgary, 2025, p. 22–45. URL: https://adjuris.ro/books/plct/2.pdf

30. Mavcic, Arne. Human Rights Protection with the Help of the Individual Complaint. Paper presented at the Workshop on the Functioning of the Constitutional Court of the Republic of Latvia, Riga, Latvia, July 3–4, 1997. CDL-JU (97) 15. Strasbourg: European Commission for Democracy through Law (Venice Commission), June 2, 1997. URL: https://www.venice.coe.int/webforms/documents/?pdf=CDL-JU(1997)015-e

31. The Constitutional Act on the Constitutional Court of the Republic of Croatia. URL: https://www.usud.hr/sites/default/files/dokumenti/The_Constitutional_Act_on

_the_Constitutional_Court_of_the_Republic_of_Croatia_consolidated_text_Official_Gazette_No_49-02.pdf

32. Act of the Constitutional Court of the Republic of North Macedonia. URL: https://ustavensud.mk/en/act-of-the-court

Глава 21
Фактори сталого розвитку та їх врахування у процесі формування сучасного економічного законодавства України
(В. А. Устименко, Р. А. Джабраілов)

Ідеологія сталого розвитку склала, з-поміж інших фундаментальних принципів, підґрунтя для поглиблення взаємовідносин між Україною та ЄС. Зазначене наочно підтверджується засадничими положеннями Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і перші згадування про сталий розвиток та важливість його дотримання можна знайти у преамбулі Угоди. Так, Сторони Угоди віддані посиленню співробітництва у сфері захисту навколишнього середовища та принципам сталого розвитку і зеленої економіки. До категорії головних принципів, із дотриманням яких розвиваються відносини між Сторонами Угоди, ст. 3 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відносить сприяння сталому розвитку.

Відповідно, процес адаптації національного законодавства до права ЄС має послідовно впроваджувати ключові підходи та інструментарій політики ЄС щодо сталого розвитку як нової парадигми принципів та цінностей організації відносин у суспільстві та економіці.

Амбітні цілі, визначені як дороговказ реформ, проголошених у Європейському зеленому курсі, та узгоджені із Цілями сталого розвитку на період до 2030 року формують сучасну правову рамку перетворень у державній політиці України, що і зумовило предмет дослідження, вибір методів наукового аналізу та аргументацію наукових висновків у межах цієї глави.

21.1. Стале інвестування: підходи у праві ЄС та стан розвитку національного законодавства

Триєдина основа сталого розвитку, що класично представлена економічним, соціальним та екологічним складниками, формує сучасну систему вимог, які мають бути дотримані задля визнання економічної діяльності сталою, що надає доступ до фінансових ресурсів, розподілених між різними програмами ЄС, відповідно до механізму обумовленості.

У зв'язку з цим слід зауважити, що у праві ЄС стале інвестування передбачає органічний та нерозривний зв'язок екологічного та інших факторів сталого розвитку.

Так, п. 24 ст. 2 Регламенту (ЄС) 2019/2088 Європейського парламенту та Ради від 27.11.2019 р. про розкриття інформації, пов'язаної зі сталим розвитком, у секторі фінансових послуг (далі – Регламент (ЄС) 2019/2088) надає наступне визначення поняття «фактори сталого розвитку» – екологічні, соціальні питання та питання працівників, повага до прав людини, питання боротьби з корупцією та хабарництвом [1].

Варто врахувати і те, що крізь призму звітності зі сталого розвитку фактори сталого розвитку включають на додаток тим, що згадані у п. 24 ст. 2 Регламенту (ЄС) 2019/2088, і інші показники, які є не менш важливими для з'ясування ступеня дотримання сталого розвитку.

Так, Директива 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26.06.2013 про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та відповідні звіти певних типів підприємств, внесення змін до Директиви 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради та скасування Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС (далі – Директива 2013/34/ЄС) встановлює, що, окрім екологічних, соціальних прав та прав людини, включаючи фактори сталого розвитку, визначені в п. 24 ст. 2 Регламенту (ЄС) 2019/2088, до кола факторів сталого розвитку відносяться фактори управління (п. 17 ст. 2) [2]. Останні, як і інші перелічені фактори сталого розвитку, знайшли нормативне закріплення у дефініції «стале інвестування».

Важливо відзначити, що в основу визначення «сталого інвестування» додатково покладено принцип «не завдай значної шкоди», який наведено у п. 17 ст. 2 Регламенту (ЄС) 2019/2088 та низці статей Регламенту (ЄС) 2020/852 Європейського Парламенту та Ради від

18.06.2020 р. про встановлення рамок для сприяння сталому інвестуванню та внесення змін до Регламенту (ЄС) 2019/2088 (далі – Регламент (ЄС) 2020/852) [3], який увійшов у правовий лексикон ЄС також під назвою Регламенту про таксономію сталого розвитку [4].

Відповідно до п. 17 ст. 2 Регламенту (ЄС) 2019/2088, «стале інвестування» означає інвестицію в економічну діяльність, яка сприяє досягненню екологічної мети, що вимірюється, наприклад, ключовими показниками ресурсоефективності використання енергії, відновлюваних джерел енергії, сировини, води та землі, виробництва відходів та викидів парникових газів або їх впливу на біорізноманіття та економіку замкненого циклу, або інвестиція в економічну діяльність, яка сприяє досягненню соціальної мети, зокрема, інвестиції, які сприяють подоланню нерівності або сприяють соціальній згуртованості, соціальній інтеграції та трудовим відносинам, або інвестиції в людський капітал або економічно чи соціально неблагополучні громади, за умови, що такі інвестиції не завдають значної шкоди жодній з цих цілей і що компанії-об'єкти інвестування дотримуються належної практики управління, зокрема, щодо надійних управлінських структур, відносини з працівниками, оплата праці персоналу та дотримання податкового законодавства.

Принцип «не завдай значної шкоди» визнається одночасно як один з критеріїв екологічно сталої економічної діяльності, згідно зі ст. 3 Регламенту (ЄС) 2020/852. Зокрема, наголошується на тому, що для цілей встановлення ступеня, до якого інвестиція є екологічно сталою, економічна діяльність кваліфікується як екологічно стала, якщо ця економічна діяльність:

(a) сприяє значному досягненню однієї або декількох екологічних цілей, викладених у ст. 9, відповідно до ст.ст. 10–16;

(b) не завдає значної шкоди жодній з екологічних цілей, викладених у ст. 9 відповідно до ст. 17;

(c) здійснюється з дотриманням мінімальних гарантій, викладених у ст. 18; і

(d) відповідає технічним критеріям перевірки, які були встановлені Комісією відповідно до ст. 10(3), 11(3), 12(2), 13(2), 14(2) або 15(2).

Для цілей Регламенту (ЄС) 2020/852 визначено наступні екологічні цілі:

(a) пом'якшення наслідків зміни клімату;

(b) адаптація до зміни клімату;

(c) стале використання та захист водних і морських ресурсів;

(d) перехід до циркулярної економіки;

(e) запобігання та контроль забруднення;

(f) захист і відновлення біорізноманіття та екосистем.

Особливу увагу привертає прямий зв'язок між мінімальними гарантіями як одним з критеріїв екологічно сталої економічної діяльності та принципом «не завдай значної шкоди», який знаходить вияв у ст. 18 Регламенту (ЄС) 2020/852.

У Повідомленні про тлумачення та імплементацію окремих правових положень Регламенту ЄС про таксономію та їхнього зв'язку з Регламентом про розкриття інформації про стале фінансування 2023/C 211/01 [5], наголошується на тому, що мінімальні гарантії є невід'ємною частиною Таксономії та є одним із чотирьох критеріїв, викладених у ст. 3, які повинні бути дотримані для того, щоб економічна діяльність вважалася екологічно сталою. Відзначається, що включення мінімальних гарантій до рамок Таксономії має на меті забезпечити, щоб суб'єкти, які здійснюють господарську діяльність, яка розглядається як така, що узгоджується з Таксономією, відповідали певним мінімальним соціальним та управлінським стандартам.

Відтак, сталість інвестицій, у значенні екологічно сталих видів економічної діяльності, відповідно до Регламенту (ЄС) 2020/852, у взаємозв'язку з принципом «не завдай значної шкоди» слід розуміти як комплексний процес оцінювання інвестицій на відповідність факторам сталого розвитку, які не обмежуються виключно екологічними цілями, а передбачають одночасне переслідування як останніх, так і цілей, пов'язаних із дотриманням соціальних принципів та прав людини, мінімальних стандартів відповідального ведення бізнесу, а також управлінського фактору сталого розвитку.

Юридична «формула» сталих інвестицій, яка знайшла вияв у Таксономії сталого розвитку ЄС, на даний час не отримала належного втілення у національне інвестиційне законодавство, що підтверджується легальними дефініціями «інвестиції» та «іноземні інвестиції» [6, с. 397].

Зі змісту ч. 1 ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. випливає те, що інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) *та/або* досягається *соціальний та екологічний* ефект. Водночас, іноземні інвестиції визначаються у Законі України «Про режим

іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. як цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку *або досягнення соціального ефекту*.

Як можна переконатися, національне інвестиційне законодавство не адаптоване до права ЄС у частині дотримання принципів та стандартів сталого розвитку.

21.2. Функції публічних закупівель щодо забезпечення внеску у сталий розвиток: практика ЄС як орієнтир розвитку національного законодавства

Під впливом геополітичних та геоекономічних змін, які певною мірою зачіпають інтереси всіх країн світу, особливого значення набувають питання створення правового механізму, який би містив чіткі гарантії дотримання всіма суб'єктами міжнародних економічних відносин вимог, що випливають зі стратегічних документів, зокрема, Цілей сталого розвитку на період до 2030 р.

У зв'язку з цим ЄС приділяє значну увагу практичному втіленню Цілей сталого розвитку у всі сфери суспільних відносин, використовуючи, у тому числі, переваги публічних закупівель.

Насамперед, значна увага у праві ЄС до інституту публічних закупівель зумовлена гнучкими можливостями останнього у сприянні досягненню цілей кроссекторальної політики, які ще називають «горизонтальними» цілями. Перш за все переваги публічних закупівель розкриваються у значній мірі, коли політичні цілі передбачають впровадження еколого орієнтованих рішень, розвиток цифровізації, досягнення соціально значущих результатів тощо. У науковій літературі зазначеним аспектам публічних закупівель приділялась значна увага вітчизняними вченими-правознавцями, зокрема, у працях В. К. Малолітневої [7].

Задля уможливлення досягнення Цілей сталого розвитку, особливо у частині збереження довкілля та здійснення, так званого, «зеленого переходу», що є центральною ланкою сучасної політики ЄС у сфері формування моделі економіки з нульовими викидами парникових газів [8], передбачається вжити заходів щодо посилення питомої ваги «нецінових» критеріїв та визнання обов'язковості їх встановлення у публічних закупівлях, коли перевага віддаватиметься тим продуктам,

які відповідають певним характеристикам та за своїми властивостями у значній мірі просувають заходи з реалізації політики ЄС щодо досягнення Цілей сталого розвитку.

Зокрема, у розділі 3.1 Повідомлення Європейської Комісії «Чистий промисловий курс: спільна дорожня карта для підвищення конкурентоспроможності та декарбонізації» від 26.02.2025 пропонується розширити застосування «нецінових» критеріїв до бюджету ЄС, національних програм підтримки, а також публічних і приватних закупівель, що створюють корисний ефект у енергоємних галузях. У зв'язку з цим Європейською Комісією заплановано у 2026 році переглянути законодавство, що визначає засади здійснення публічних закупівель. Вказане має дозволити інтегрувати критерії сталості, стійкості та європейської преференції у систему публічних закупівель ЄС для стратегічних секторів [9].

Водночас, регулятивний потенціал публічних закупівель щодо стимулювання змін у споживацькій моделі на користь екологічно сталих продуктів вже сьогодні знаходить реалізацію у кроссекторальному законодавстві ЄС.

Насамперед, варто згадати Регламент (ЄС) 2024/1781 Європейського парламенту та Ради від 13 червня 2024 року про встановлення рамкових положень для запровадження вимог екодизайну для сталих продуктів, яким вносяться зміни до Директиви (ЄС) 2020/1828 та Регламенту (ЄС) 2023/1542 і скасовується Директива 2009/125/ЄС (далі – Регламент (ЄС) 2024/1781) [10].

Розділом 10 «Стимули» Регламенту (ЄС) 2024/1781 встановлено вимоги щодо зелених публічних закупівель, якими впроваджуються, так звані, «мінімальні вимоги», дотримання яких є обов'язковим для замовників та закупівельних організацій відповідно до Директив 2014/24/ЄС або 2014/25/ЄС під час укладання державних контрактів щодо продуктів, охоплених делегованими актами, ухваленими згідно зі ст. 4 цього Регламенту, або для робіт чи послуг, у межах яких використовується такий продукт, якщо останній становить предмет цих контрактів (п. 1 ст. 65).

Як зазначено у п. 2 ст. 65 Регламенту (ЄС) 2024/1781, мінімальні вимоги встановлюються, якщо це доречно, для стимулювання пропозиції та попиту на екологічно сталу продукцію, охоплену делегованими актами, ухваленими згідно зі ст. 4 цього Регламенту, з урахуванням вартості та обсягів державних контрактів, що укладаються

для відповідних груп продуктів, а також економічної доцільності для замовників купувати більш екологічно сталі продукти без спричинення непропорційних витрат.

Європейська Комісія наділяється повноваженнями встановлювати мінімальні вимоги шляхом прийняття імплементаційних актів у формі технічних специфікацій, критеріїв присудження, умов виконання контрактів або цільових показників. Мінімальні вимоги мають визначатися щодо аспектів продукту, зазначених у делегованому акті, ухваленому згідно зі ст. 4 Регламенту (ЄС) 2024/1781, які є релевантними для відповідних груп продуктів. Мінімальні вимоги повинні ґрунтуватися на двох найвищих класах продуктивності, найвищих балах або, якщо вони недоступні, на найкращих можливих рівнях продуктивності, передбачених у делегованому акті, ухваленому згідно зі ст. 4 Регламенту (ЄС) 2024/1781 для відповідних груп продуктів (абз. 1-3 п. 3 ст. 65 Регламенту (ЄС) 2024/1781).

Критерії присудження, у відповідних випадках, повинні мати мінімальну вагу від 15% до 30% у процесі присудження, що дає їм змогу суттєво впливати на результат тендерної процедури та сприяє вибору найбільш екологічно сталих продуктів (абз. 4 п. 3 ст. 65 Регламенту (ЄС) 2024/1781). Відповідно, можна дійти висновку про те, що дотримання мінімальних вимог надаватиме для учасників процедур закупівель перевагу та збільшуватиме шанс на перемогу у тендерній процедурі, що, безперечно, спонукатиме таких учасників до збільшення пропозиції екологічно сталих продуктів.

При цьому Регламент (ЄС) 2024/1781 встановлює контрольний показник закупівель екологічно сталих продуктів у відсотку до всіх закупівель, що здійснюються на щорічній або багаторічній основі замовниками чи закупівельними організаціями, який має становити мінімум 50% закупівель (абз. 5 п. 3 ст. 65 Регламенту (ЄС) 2024/1781).

Мінімальні обов'язкові вимоги, які забезпечують внесок у сталий розвиток та стійкість у процедурах публічних закупівель технологій з нульовим рівнем викидів, описуються у ст. 25 розділу IV «Доступ до ринків» Регламенту (ЄС) 2024/1735 Європейського Парламенту та Ради від 13 червня 2024 р. про встановлення рамкових заходів для зміцнення виробничої екосистеми технологій з нульовим рівнем викидів у Європі та про внесення змін до Регламенту (ЄС) 2018/1724 (далі – Регламент (ЄС) 2024/1735) [11].

Зокрема, для процедур публічних закупівель, що підпадають під дію Директив 2014/23/ЄС, 2014/24/ЄС або 2014/25/ЄС, де контракти містять технології з нульовим рівнем викидів, перелічені в пп. (a) – (k) п. 1 ст. 4 Регламенту (ЄС) 2024/1735, або у випадку договорів на виконання робіт та концесій на виконання робіт, що включають зазначені технології, замовники та закупівельні організації застосовують мінімальні обов'язкові вимоги щодо екологічної сталості, встановлені в імплементаційному акті, зазначеному в п. 5 ст. 25 Регламенту (ЄС) 2024/1735. В той же час у п. 2 ст. 25 Регламенту (ЄС) 2024/1735 міститься застереження про те, що замовники та закупівельні організації можуть застосовувати додаткові мінімальні вимоги або критерії присудження щодо екологічної сталості.

Окрім мінімальних обов'язкових вимог щодо екологічної сталості, замовники та закупівельні організації застосовують щонайменше одну (-е) з таких умов, вимог або договірних зобов'язань для контрактів на виконання робіт та концесій на виконання робіт, зазначених у п. 1 ст. 25 Регламенту (ЄС) 2024/1735, а саме:

(a) спеціальна умова, що стосується соціальних або трудових аспектів, яка оформлюється у вигляді умови виконання контракту в розумінні ст. 70 Директиви 2014/24/ЄС, ст. 87 Директиви 2014/25/ЄС та загальних принципів Директиви 2014/23/ЄС;

(b) вимога продемонструвати відповідність чинним вимогам кібербезпеки, передбаченим у регламенті щодо кіберстійкості, у тому числі, за необхідності та за наявності, через відповідну європейську схему сертифікації у сфері кібербезпеки;

(c) конкретне договірне зобов'язання виконати вчасно частину контракту, що стосується технологій з нульовим рівнем викидів, перелічених у пп. (a) – (k) п. 1 ст. 4, яке може спричинити обов'язок сплатити відповідний штраф у разі невиконання цього зобов'язання і яке виходить за межі вимог, передбачених чинним національним законодавством, якщо таке законодавство існує (п. 3 ст. 25 Регламенту (ЄС) 2024/1735).

Слід відзначити, що мінімальні обов'язкові вимоги, вказані у п. 1 ст. 25 Регламенту (ЄС) 2024/1735, у відповідних випадках набувають, за потреби, однієї з таких форм:

(a) технічні специфікації або вимоги у розумінні ст. 36 Директиви 2014/23/ЄС, ст. 42 Директиви 2014/24/ЄС та ст. 60 Директиви 2014/25/ЄС; або

(b) умови виконання контракту у розумінні ст. 70 Директиви 2014/24/ЄС, ст. 87 Директиви 2014/25/ЄС та загальних принципів Директиви 2014/23/ЄС (п. 4 ст. 25 Регламенту (ЄС) 2024/1735).

Варто наголосити на тому, що інтеграції соціальних та екологічних аспектів у якості кваліфікуючих критеріїв/істотних умов у процедури/договори, які передбачають відбір переможця із укладенням та подальшим виконанням договору, що спрямований на залучення публічних ресурсів (грошових коштів, майна тощо) також сприяє Директива (ЄС) 2024/1760 Європейського Парламенту та Ради від 13.06.2024 з перевірки належної обачності у цілях корпоративної сталості та внесення змін до Директиви (ЄС) 2019/1937 та Регламенту (ЄС) 2023/2859 (далі – Директива (ЄС) 2024/1760 [12]) [6, с. 404].

Як випливає зі ст. 31 Директиви (ЄС) 2024/1760, держави-члени забезпечують, щоб дотримання зобов'язань, що випливають з положень національного законодавства про транспонування цієї Директиви або їх добровільне впровадження, кваліфікувалося як екологічний або соціальний аспект, який договірні органи можуть, відповідно до Директив 2014/23/ЄС, 2014/24/ЄС та 2014/25/ЄС, враховувати як частину критеріїв присудження для державних контрактів та концесійних договорів, а також як екологічна або соціальна умова, яку договірні органи можуть, відповідно до цих Директив, встановити у зв'язку з виконанням державних контрактів та концесійних договорів.

Зокрема, п. 3 ст. 30 Директиви 2014/23/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26.02.2014 р. про укладення договорів концесії закріплює норму, згідно з якою «3. Держави-члени вживають належних заходів для забезпечення того, щоб під час виконання концесійних договорів суб'єкти господарювання дотримувалися відповідних зобов'язань у сферах екологічного, соціального та трудового права, встановлених законодавством Союзу, національним законодавством, колективними договорами або нормами міжнародного екологічного, соціального та трудового права, переліченими у Додатку X.» [13].

Додатково норма ст. 9 Директиви 2022/2041 Європейського Парламенту та Ради від 19.10.2022 р. про адекватну мінімальну заробітну плату в Європейському Союзі передбачає наступне: «Відповідно до Директив 2014/23/ЄС, 2014/24/ЄС та 2014/25/ЄС, держави-члени вживають відповідних заходів для забезпечення того, щоб під час присудження та виконання публічних закупівель або концесійних договорів суб'єкти господарювання та їхні субпідрядники

дотримувалися застосовних зобов'язань щодо заробітної плати, права на організацію та ведення колективних переговорів щодо встановлення заробітної плати, згідно з соціальним та трудовим правом Союзу, національним законодавством, колективними договорами або положеннями міжнародного соціального та трудового права, включаючи Конвенцію МОП № 87 (1948) про свободу асоціації та захист права на організацію та Конвенцію МОП № 98 (1949) про застосування принципів права на організацію і на ведення колективних переговорів» [14].

Відповідно, правовими засобами забезпечується послідовна інтеграція ідеології сталого розвитку у різні сфери політики ЄС.

21.3. Цифровий паспорт продукту як інструмент реалізації цілей політики ЄС у сфері сталого розвитку

Сприяти досягненню Цілей сталого розвитку покликані також цифрові рішення, які широко впроваджуються у систему інструментів кроссекторального регулювання і серед яких привертає увагу цифровий паспорт продукту, застосування якого передбачено Регламентом (ЄС) 2024/1781. Цифровий паспорт продукту означає набір даних, специфічних для продукту, що містить інформацію, визначену у відповідному делегованому акті, ухваленому згідно зі ст. 4, і який є доступним в електронній формі через носій даних відповідно до Розділу III (п. 28 ст. 2 Регламенту (ЄС) 2024/1781) [10].

Багатофункціональність вказаного інструменту реалізації низки цілей політики ЄС у сфері сталого розвитку полягає у тому, що перевагами останнього є сприяння широкому інформуванню споживачів про продукти, щодо яких встановлено вимоги з екодизайну, який визначається як інтеграція міркувань екологічної сталості у характеристики продукту та процеси, що відбуваються протягом усього ланцюга створення його вартості (п. 6 ст. 2 Регламенту (ЄС) 2024/1781).

Як випливає з п. 1 ст. 5 Регламенту (ЄС) 2024/1781, з метою усунення впливів на довкілля та на основі параметрів продукту, зазначених у Додатку I, вимоги екодизайну, встановлені в делегованих актах відповідно до ст. 4, повинні бути спрямовані на поліпшення таких аспектів продукту («аспекти продукту»), якщо вони є релевантними для відповідної групи продуктів: a) довговічність; b) надійність; c) придатність до повторного використання; d) можливість модернізації

(оновлення); e) придатність до ремонту; f) можливість технічного обслуговування та відновлення; g) наявність небезпечних речовин; h) використання енергії та енергоефективність; i) використання води та водоефективність; j) використання ресурсів та ресурсоефективність; k) вміст перероблених матеріалів; l) можливість повторного виробництва; m) придатність до переробки; n) можливість відновлення матеріалів; o) вплив на довкілля, включаючи вуглецевий слід та екологічний слід; p) очікуваний обсяг утворення відходів [10].

Вимоги до екодизайну, як зазначено у п. 9 ст. 5 Регламенту (ЄС) 2024/1781, повинні включати, залежно від необхідності поліпшення конкретних аспектів продукту, одне або обидва з наступного: (a) вимоги до продуктивності, передбачені ст. 6; (b) вимоги до інформації, викладені в ст. 7 [10].

Відповідно до п. 2 ст. 7 Регламенту (ЄС) 2024/178, вимоги до інформації, яким мають відповідати продукти, включають, серед іншого, вимоги, що стосуються цифрового паспорту продукту, виключно за наявності якого продукт може бути введений в обіг на ринку або введений в експлуатацію, за виключенням деяких винятків, згаданих у п. 4 ст. 9 Регламенту (ЄС) 2024/1781. Вимоги, зазначені в п. 2 ст. 9 Регламенту (ЄС) 2024/1781 щодо цифрового паспорту продукту, повинні:

a) забезпечувати легкий доступ учасників ланцюга створення вартості та зрозумілість для них відповідної інформації про продукт;

b) сприяти перевірці відповідності продукту компетентними національними органами;

c) покращувати простежуваність продукту вздовж ланцюга створення вартості.

Визнаючи цифровий паспорт продукту ключовим елементом Регламенту (ЄС) 2024/1781, Європейська Комісія у Повідомленні «Робочий план з екодизайну сталих продуктів та енергетичного маркування на 2025–2030 роки» від 16.04.2025 р. (далі – Робочий план), робить наголос на тому, що його впровадження сприятиме добровільному впровадженню рішень для простежуваності, що стимулюватиме розвиток ринку та просуватиме сталу торгівлю за межами кордонів ЄС (розділ 3.2 Повідомлення) [15, с. 10]. Зокрема, Робочим планом пріоритизовано продукти, щодо яких у встановлені строки мають бути встановлені вимоги щодо екодизайну. Варто зазначити, що вже починаючи з 18.02.2027 р. кожна батарея для легких

транспортних засобів (батарея LMT), кожна промислова батарея ємністю понад 2 кВт та кожна батарея для електромобілів, що вводиться в обіг на ринку або вводиться в експлуатацію, повинна мати електронний запис («паспорт батареї»). Вказане застереження міститься у п. 1 ст. 77 розділу IX «Цифровий паспорт батареї» Регламенту (ЄС) 2023/1542 Європейського Парламенту та Ради від 12.07.2023 р. щодо батарей та відходів батарей, яким вносяться зміни до Директиви 2008/98/ЄС та Регламенту (ЄС) 2019/1020 і скасовується Директива 2006/66/ЄС [16].

На думку Європейської Комісії, реалізація згаданого вище Робочого плану, забезпечить безпрецедентну прозорість та простежуваність у ланцюгах створення вартості продуктів та надасть відповідну інформацію, таку як технічні характеристики продукту, походження, матеріали, вплив на навколишнє середовище, а також рекомендації щодо ремонту, переробки та утилізації, за допомогою системи, яка накладає мінімальне адміністративне навантаження на підприємства-учасники. Європейською Комісією акцентовано підкреслюється, що митні органи використовуватимуть інформацію, доступну через цифровий паспорт продукту, для цілей управління ризиками та цільового контролю. Крім того, Європейською Комісією вживаються заходи з підготовки проєкту з оптимізації існуючих баз даних, включаючи, як перший крок, Безпековий портал ЄС (EU Safety Gate) та Систему управління митними ризиками, шляхом об'єднання в єдину сумісну систему, яка посилить синергію в інформації, зібраній різними органами, та забезпечить сумісність з цифровим паспортом продукту (розділ 2.4 Повідомлення Європейської Комісії «Комплексний інструментарій ЄС для безпечної та сталої електронної комерції» від 05.02.2025 р.) [17].

Важливо взяти до уваги і те, що розробка та прийняття Робочого плану було визнано одним із заходів у межах розділу 5 «Забезпечення циркулярної економіки: надійний доступ до матеріалів та ресурсів» Повідомлення Європейської Комісії «Чистий промисловий курс: спільна дорожня карта для підвищення конкурентоспроможності та декарбонізації» від 26.02.2025 р. [18].

Отже, вищенаведений аналіз дозволяє виснувати, що правотворча практика ЄС демонструє послідовну інтеграцію ідеології сталого розвитку у секторальну політику та інструменти кроссекторального

регулювання, що має стратегічним орієнтиром для подальшого вдосконалення національного законодавства у досліджуваній сфері.

Список використаної літератури

1. Regulation (EU) 2019/2088 of the European Parliament and of the Council of 27 November 2019 on sustainability-related disclosures in the financial services sector (Text with EEA relevance). *Офіційний веб-сайт Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02019R2088-20240109

2. Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC (Text with EEA relevance). *Офіційний веб-сайт Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02013L0034-20240528

3. Regulation (EU) 2020/852 of the European Parliament and of the Council of 18 June 2020 on the establishment of a framework to facilitate sustainable investment, and amending Regulation (EU) 2019/2088 (Text with EEA relevance). *Офіційний веб-сайт Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02020R0852-20200622

4. EU taxonomy for sustainable activities. What the EU is doing to create an EU-wide classification system for sustainable activities. *European Commission website.* URL: https://finance.ec.europa.eu/sustainable-finance/tools-and-standards/eu-taxonomy-sustainable-activities_en#legislation

5. Commission Notice on the interpretation and implementation of certain legal provisions of the EU Taxonomy Regulation and links to the Sustainable Finance Disclosure Regulation 2023/C 211/01. *Офіційний веб-сайт Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52023XC0616(01)#ntc13-C_2023211EN.01000101-E0013

6. Устименко В. А. Адаптація національного законодавства до права Європейського Союзу: основи, критерії, виміри стійкості: монографія / В. А. Устименко; НАН України, ДУ «ІЕПД імені В. К. Мамутова НАН України». Київ: Академперіодика, 2025. 452 с.

7. Малолітнева В. К. Господарсько-правовий інститут публічних закупівель: монографія. Київ: ДУ «Інститут економіко-правових досліджень імені В. К. Мамутова Національної академії наук України», 2020. 412 с.

8. 2050 long-term strategy. *European Commission website*. URL: https://climate.ec.europa.eu/eu-action/climate-strategies-targets/2050-long-term-strategy_en

9. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions The Clean Industrial Deal: A joint roadmap for competitiveness and decarbonisation. COM/2025/85 final. 26.02.2025. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52025DC0085#footnoteref26

10. Regulation (EU) 2024/1781 of the European Parliament and of the Council of 13 June 2024 establishing a framework for the setting of ecodesign requirements for sustainable products, amending Directive (EU) 2020/1828 and Regulation (EU) 2023/1542 and repealing Directive 2009/125/EC. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02024R1781-20240628

11. Regulation (EU) 2024/1735 of the European Parliament and of the Council of 13 June 2024 on establishing a framework of measures for strengthening Europe's net-zero technology manufacturing ecosystem and amending Regulation (EU) 2018/1724. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL:https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02024R1735-20240628

12. Directive (EU) 2024/1760 of the European Parliament and of the Council of 13 June 2024 on corporate sustainability due diligence and amending Directive (EU) 2019/1937 and Regulation (EU) 2023/2859 (Text with EEA relevance). *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02024L1760-20240705

13. Directive 2014/23/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on the award of concession contracts (Text with

EEA relevance). *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02014L0023-20240101

14. Directive (EU) 2022/2041 of the European Parliament and of the Council of 19 October 2022 on adequate minimum wages in the European Union. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02022L2041-20221025

15. Communication from the Commission Ecodesign for Sustainable Products and Energy Labelling Working Plan 2025-2030. 16.04.2025. COM/2025/187 final. *European Commission website*. URL: https://environment.ec.europa.eu/document/download/5f7ff5e2-ebe9-4bd4-a139-db881bd6398f_en?filename=FAQ-UPDATE-4th-Iteration_clean.pdf

16. Regulation (EU) 2023/1542 of the European Parliament and of the Council of 12 July 2023 concerning batteries and waste batteries, amending Directive 2008/98/EC and Regulation (EU) 2019/1020 and repealing Directive 2006/66/EC. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02023R1542-20240718

17. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A comprehensive EU toolbox for safe and sustainable e-commerce. 05.02.2025. COM/2025/37 final. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52025DC0037

18. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. The Clean Industrial Deal: A joint roadmap for competitiveness and decarbonisation. 26.02.2025. COM/2025/85 final. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52025DC0085#footnoteref26

Глава 22
Економічний вимір стійкості: правові засоби посилення у контексті адаптації до права ЄС
(В. А. Устименко, Р. А. Джабраілов)

В епоху сучасних світогосподарських процесів, які дедалі частіше стають мало прогнозованими або ж взагалі не піддаються вимірюваним економіко-правовим оцінкам, важливого та без перебільшення екзистенціального значення набуває виважена державна політика щодо формування стратегічного бачення майбутнього розвитку стійкого до внутрішніх та зовнішніх викликів, особливо в економічній сфері, яка, беззаперечно, не є ізольованою від інших вимірів стійкості (насамперед, екологічної, цифрової, соціальної), які знайшли належне місце у політико-правовому та науково-теоретичному дискурсі.

Перше згадування про стійкість («resilience») як нового «компасу» для політик Європейського Союзу (далі – ЄС) зустрічається у Звіті про стратегічне передбачення за 2020 р. «Стратегічне передбачення – визначення курсу на більш стійку Європу», підготовленому Європейською Комісією [1].

Водночас концепція стійкості останніми роками досить динамічно розвивалася і отримані наукові дані за підсумками аналітичних досліджень, а також результати апробації напрацьованих підходів до посилення стійкості поставили на порядок денний питання щодо доцільності оновлення бачення методологічної основи забезпечення стійкості всіх систем життєзабезпечення як ЄС, в цілому, так і держав-членів ЄС, зокрема.

Вищенаведеним обумовлена актуальність та своєчасність дослідження, результати якого представлені у цій главі.

22.1. Політика ЄС щодо стійкості: нові концепти та можливості їх інтеграції у національне законодавство

Насамперед, привертає увагу Звіт про стратегічне передбачення за 2025 рік «Стійкість 2.0: Зміцнення спроможності ЄС до процвітання в умовах турбулентності та невизначеності» (далі – Звіт 2025), у якому наводяться міркування про те, що масштаб, складність, різноманітність викликів зумовлюють об'єктивну потребу у переході від переважно реактивного підходу до проактивного та спрямованого на моделювання майбутніх змін, щоб таким чином передбачати події, оптимізувати ресурси та підготуватися до різних сценаріїв розвитку подій [2, с. 1]. При цьому не варто відкидати ризики, які на перший погляд можуть здатися нереалістичними або малоймовірними, на що зроблено наголос як у Звіті 2025, так і звіті Організації економічного співробітництва та розвитку «Інструментарій стратегічного передбачення для стійкої державної політики» (2025 рік) [3]. Зокрема, у згаданому звіті ОЕСР представлено результати наукових розвідок, консультацій з експертами та обговорень у межах тематичних семінарів, згідно з якими існує ймовірність настання 25 збоїв із широкими соціально-економічними наслідками у екологічній, технологічній, із виділенням у окрему групу зелених технологій, економічній, соціальній та геополітичній сферах із прогнозним горизонтом, розрахованим у межах періоду 2030–2050 рр. [3, с. 15, 17].

Стійка державна політика у європейському правовому дискурсі розглядається як результат послідовних реформ у сфері «кращого регулювання» (нормопроєктного інструментарію) із впровадженням у методологічну базу правотворчої діяльності такого інструменту юридичного проєктування як стратегічне передбачення. Зусилля Європейської Комісії щодо впровадження стратегічного передбачення, які описуються у аналітичному документі «Оцінка поточних ініціатив Європейської Комісії щодо кращого регулювання», підготовленому на запит профільного комітету Європейського Парламенту [4, с. 12], виявилися успішними. Насамперед, вартує уваги Висновок Європейського комітету регіонів «Стратегічне передбачення як

інструмент управління ЄС та кращого регулювання» від 22.12.2023 р., у якому визнається істотним досягненням включення стратегічного передбачення до Керівних принципів кращого регулювання та набору інструментів «кращого регулювання» (п. 6). Європейський комітет регіонів окремо наголошує на перевагах стратегічного передбачення як невід'ємної складової інструментів ЄС у межах порядку денного кращого регулювання, спрямованого на створення заснованого на доказах, сталого, прозорого та орієнтованого на майбутнє законодавства (п. 16) [5].

Інструмент «кращого регулювання» № 20 «Стратегічне передбачення для оцінки впливу та оцінювання» надає поради щодо того яким чином можна використати переваги передбачення у оцінках впливу («impact assessments») та оцінюваннях («evaluations») як постзаконодавчій стадії.

Привертає увагу те, що прогнозування та передбачення перебувають у центрі уваги низки програмних документів публічної політики ЄС і в цьому дозволяє переконатися, зокрема, Стратегія готовності ЄС (Спільне Повідомлення Європейської Комісії від 26.03.2025 р.).

Мета Стратегії готовності ЄС визначається як створення безпечного і стійкого ЄС з можливостями, необхідними для передбачення і управління загрозами і небезпеками, незалежно від їх природи або походження, для забезпечення належного захисту і готовності європейських громадян, а також для збереження життєво важливих функцій суспільства за будь-яких обставин. Серед семи напрямів, за якими мають відбутися першочергові дії, окремо згадується напрям, пов'язаний із прогнозуванням та передбаченням (розділ 1). Робиться наголос на важливій сигнальній функції стратегічного передбачення, що знаходить вияв у ранньому виявленні ризиків і загроз із вжиттям заходів щодо управління ними із мінімізацією їх впливів [6].

У системному зв'язку із стратегічним передбаченням у Стратегії готовності ЄС представлені і інші шість напрямів і окремо серед останніх згадується «Стійкість життєво важливих функцій суспільства» (розділ 2). Життєво важливі функції суспільства у тексті Стратегії готовності ЄС інтерпретовано як «фундаментальні системи та структури, які забезпечують функціонування суспільства, захищаючи наші суспільства, економіки, культури та демократичні інститути за будь-яких обставин».

Для підтримання життєво важливих функцій суспільства має бути створена відповідна рамка («*framework*»), яка у Стратегії готовності ЄС розкривається через наступні її ключові складові, а саме:

– ЄС повинен мати відповідні інструменти для захисту демократичного врядування та процесів прийняття рішень, забезпечуючи ефективне зменшення ризиків та реагування на кризи на європейському рівні;

– цілісність єдиного ринку, підкріплена вільним пересуванням людей, товарів, капіталу та послуг, а також надійною соціальною, економічною та фіскальною політикою, є надзвичайно важливою для економічної та фінансової стабільності та стійкості;

– ЄС повинен захищати довкілля, сприяти природоохоронним рішенням та сталому управлінню природними ресурсами;

– для зміцнення стратегічної автономії та зменшення вразливості ЄС повинен підвищити циркулярність, довгострокову безпеку ланцюгів постачання та стійкість до зовнішнього примусу, забезпечуючи доступ до сировини, товарів першої необхідності та критично важливих поставок, а також оптимізувати використання космічних активів і послуг, одночасно інвестуючи в дослідження та інновації для підтримки промислової конкурентоспроможності та технологічного лідерства [6].

Згадування про зміцнення стратегічної автономії як невід'ємної складової забезпечення стійкості життєво важливих функцій суспільства є невипадковим, оскільки стратегічне передбачення методологічно спрямоване на досягнення цілей, які можуть бути описані через ключові слова, якими характеризується концепція «відкритої стратегічної автономії» (про синонімію із терміном «стратегічна автономія» зауважується Дослідницькою службою Європейського Парламенту [7, с. 1]). У цьому зв'язку доцільно згадати положення розділу 5.1 «Відкрита стратегічна автономія та міцні ланцюги створення вартості» Повідомлення Європейської Комісії «Час Європи: відновлення та підготовка до наступного покоління» від 27.05.2020, які свідчать про таке розуміння відкритої стратегічної автономії: «Це означатиме формування нової системи глобального економічного врядування та розвиток взаємовигідних двосторонніх відносин, водночас захищаючи себе від недобросовісних та зловживальних практик.» [8].

Синхронізація економічної конкурентоспроможності та стратегічної автономії проголошується у Звіті 2025 як важлива умова

забезпечення стійкості ЄС. Зокрема, підкреслюється, що безпека Європи та відкрита стратегічна автономія залежатимуть більше, ніж будь-коли, від здатності інноваційно розвиватися та конкурувати з іншими економіками світу, особливо в галузі технологій з нульовими викидами та цифрових технологій [2, с. 5]. Посилення стратегічної автономії справляє безпосередній вплив на економічну безпеку, підвищуючи її рівень у зв'язку із виявленням, ідентифікацією, запобіганням, мінімізацією та, за наявних конкретних можливостей, усуненням наслідків негативного впливу ризиків.

22.2. Правові засоби запобігання ризикам та протидії загрозам економічній безпеці: перспективи розвитку національного законодавства з урахування досвіду ЄС

Зокрема, у Європейській Стратегії економічної безпеки (Спільне Повідомлення Європейської Комісії від 20.06.2023 р.) виділяються наступні чотири категорії ризиків, пов'язаних із: (1) стійкістю ланцюгів постачання; (2) фізичною безпекою та кібербезпекою критичної інфраструктури; (3) безпекою технологій та витоком технологій; (4) використанням економічних залежностей як «зброї» або економічного примусу. Як зазначається у Європейській Стратегії економічної безпеки, ризики можуть виникати по всьому ланцюгу створення вартості – від створення знань і фундаментальних досліджень до комерціалізації та масштабного виробництва (розділ 2) [9].

Серед пріоритетів Європейської Стратегії економічної безпеки одним з ключових визнається захист від поширених ризиків економічної безпеки шляхом кращого використання наявних інструментів, таких як торговельний захист, правила щодо іноземних субсидій, безпека 5G/6G, механізми перевірки прямих іноземних інвестицій та експортний контроль, а також новий інструмент протидії економічному примусу (розділ 1) [9].

Варто відзначити, що кожен з захисних заходів має чітко виражену спрямованість на виявлення певних ризиків у економічній сфері, що утворюються внаслідок дій різних суб'єктів права. Зокрема, формуванню уявлення про види та особливості застосування відповідних правових засобів забезпечення економічної безпеки за суб'єктним критерієм оцінки ризиків сприятиме стислий аналіз окремих

актів вторинного права ЄС, які пропонується класифікувати наступним чином:

1. Правові засоби запобігання ризикам та протидії загрозам економічній безпеці, що виникають внаслідок дій третіх країн.

Серед правових засобів цієї класифікаційної групи слід виділити норми Регламенту (ЄС) 2023/2675 Європейського парламенту та Ради від 22.11.2023 про захист Союзу та його держав-членів від економічного примусу з боку третіх країн (далі – Регламент (ЄС) 2023/2675) [10].

Економічний примус, як зазначено у п. 1 ст. 2 Регламенту (ЄС) 2023/2675, існує тоді, коли третя країна застосовує або погрожує застосувати захід, що впливає на торгівлю або інвестиції, з метою запобігти, примусити до припинення, зміни або ухвалення певного акта Союзом або державою-членом, тим самим втручаючись у законні суверенні рішення Союзу або держави-члена.

Під час визначення того, чи виконуються умови п. 1 ст. 2 Регламенту (ЄС) 2023/2675, Європейська Комісія та Рада ЄС беруть до уваги наступне:

(a) інтенсивність, серйозність, частоту, тривалість, охоплення та масштаб заходу третьої країни, включно з його впливом на торговельні або інвестиційні відносини з Союзом, а також тиск, що виникає внаслідок цього на Союз або державу-члена;

(b) чи вдається третя країна до систематичного втручання з метою запобігти або домогтися вчинення певних дій Союзом, державою-членом або іншою третьою країною;

(c) ступінь, до якого захід третьої країни посягає на сферу суверенітету Союзу або держави-члена;

(d) чи діє третя країна на підставі легітимної занепокоєності, яка визнається на міжнародному рівні;

(e) чи вживала третя країна, і яким чином, серйозних та сумлінних спроб урегулювати питання шляхом міжнародної координації або вирішення спору (двосторонньо або в межах міжнародного форуму) до запровадження або застосування заходу (п. 2 ст. 2 Регламенту (ЄС) 2023/2675).

Як зазначено у п. 1 ст. 4 Регламенту (ЄС) 2023/2675, Європейська Комісія може з власної ініціативи або на підставі належно обґрунтованого запиту розглянути будь-який захід третьої країни з метою визначення, чи відповідає він умовам, визначеним у п. 1 ст. 2 цього Регламенту. Якщо за результатами розгляду, здійсненого

відповідно до ст. 4 Регламенту (ЄС) 2023/2675, Європейська Комісія дійде висновку, що захід третьої країни відповідає умовам п. 1 ст. 2, вона подає Раді ЄС пропозицію щодо імплементаційного акта, яким визначається, що захід третьої країни відповідає умовам п. 1 ст. 2 (п. 1 ст. 5 Регламенту (ЄС) 2023/2675).

Відповідно до п. 2 ст. 8 Регламенту (ЄС) 2023/2675, Європейська Комісія обирає відповідні заходи реагування Союзу з тих, що перелічені в Додатку І, та визначає, які з цих заходів є доцільними, на підставі критеріїв відбору та розроблення, встановлених у ст. 11 Регламенту (ЄС) 2023/2675.

Заходи реагування ЄС ухвалюються у формі:

(a) заходів загального застосування; або

(b) заходів, що застосовуються до певних фізичних або юридичних осіб, які здійснюють або можуть здійснювати діяльність, що підпадає під дію ст. 207 Договору про функціонування ЄС, і пов'язані або мають зв'язки з урядом третьої країни (п. 3 ст. 8 Регламенту (ЄС) 2023/2675).

Особливості зміни, призупинення та припинення заходів реагування ЄС детально викладено у ст. 12 Регламенту (ЄС) 2023/2675.

2. Правові засоби запобігання ризикам та протидії загрозам економічній безпеці, що виникають внаслідок дій фізичних або юридичних осіб третіх країн за цілеспрямованої підтримки з боку таких країн шляхом надання субсидій.

До правових засобів цієї класифікаційної групи слід віднести норми Регламенту (ЄС) 2022/2560 Європейського парламенту та Ради від 14.12.2022 р. щодо іноземних субсидій, що спотворюють внутрішній ринок (далі – Регламент (ЄС) 2022/2560) [11].

Як випливає зі змісту ст. 1 Регламенту (ЄС) 2022/2560, метою цього Регламенту є сприяння належному функціонуванню внутрішнього ринку шляхом створення гармонізованої системи для усунення спотворень, спричинених, прямо чи опосередковано, іноземними субсидіями, з метою забезпечення рівних умов конкуренції. Цей Регламент встановлює правила та процедури для розслідування іноземних субсидій, що спотворюють внутрішній ринок, та для усунення таких спотворень. Такі спотворення можуть виникати у будь-якій економічній діяльності, зокрема у концентраціях та процедурах публічних закупівель. Цей Регламент стосується іноземних субсидій, що надаються підприємству, включаючи державне підприємство, яке прямо або опосередковано контролюється державою та яке здійснює

економічну діяльність на внутрішньому ринку. Серед іншого, підприємство, яке набуває контроль над підприємством, заснованим в Союзі, або зливається з ним, або підприємство, яке бере участь у процедурі публічних закупівель в ЄС, вважається таким, що здійснює економічну діяльність на внутрішньому ринку.

Іноземна субсидія вважається такою, що існує, якщо третя країна прямо або опосередковано надає фінансовий внесок, який забезпечує перевагу підприємству, що здійснює економічну діяльність на внутрішньому ринку, і який за законом або фактично обмежується одним або кількома підприємствами чи галузями. Фінансовий внесок включає, серед іншого:

(a) передачу коштів або зобов'язань, таких як внески до капіталу, гранти, позики, гарантії за позиками, податкові пільги, компенсація операційних збитків, компенсація фінансових витрат, покладених державними органами, списання боргів, обмін боргів на акції або реструктуризація боргів;

(b) відмову від доходів, які в іншому випадку підлягають сплаті, такі як податкові пільги або надання спеціальних або виключних прав без адекватної винагороди; або

(c) надання товарів або послуг або придбання товарів або послуг.

Фінансовий внесок, наданий третьою країною, включає фінансовий внесок, наданий:

(a) центральним урядом та органами державної влади на всіх інших рівнях;

(b) іноземною державною установою, дії якої можуть бути віднесені до третьої країни, з урахуванням таких елементів, як характеристики установи та правове і економічне середовище, що переважає в державі, в якій установа здійснює свою діяльність, включаючи роль уряду в економіці; або

(c) приватною установою, дії якої можуть бути віднесені до третьої країни, з урахуванням усіх відповідних обставин (ст. 3 Регламенту (ЄС) 2022/2560).

Викривлення на внутрішньому ринку вважається таким, що має місце, коли іноземна субсидія може покращити конкурентну позицію суб'єкта господарювання на внутрішньому ринку і якщо при цьому ця іноземна субсидія фактично або потенційно негативно впливає на конкуренцію на внутрішньому ринку. Викривлення на внутрішньому

ринку визначається на основі показників, встановлених ст. 4 Регламенту (ЄС) 2022/2560.

Якщо на підставі попереднього розгляду Європейська Комісія має достатні підстави вважати, що підприємству було надано іноземну субсидію, яка спотворює внутрішній ринок, вона:

(a) приймає рішення про початок поглибленого розслідування («рішення про початок поглибленого розслідування»), в якому узагальнюються відповідні фактичні та правові питання і міститься попередня оцінка наявності іноземної субсидії та фактичного або потенційного спотворення внутрішнього ринку;

(b) повідомляє підприємство, щодо якого проводиться розслідування;

(c) повідомляє держави-члени та, у разі якщо поглиблене розслідування розпочато стосовно процедури публічних закупівель, відповідний орган або суб'єкт, що укладає договір; та

(d) публікує повідомлення в Офіційному віснику ЄС із запрошенням подати письмові зауваження протягом строку, встановленого Європейською Комісією (п. 3 ст. 10 Регламенту (ЄС) 2022/2560).

Під час поглибленого розслідування Європейська Комісія проводить додаткову оцінку іноземної субсидії, визначеної в рішенні про початок поглибленого розслідування, та збирає всю інформацію, яку вона вважає необхідною відповідно до ст.ст. 13, 14 та 15. Якщо Європейська Комісія відповідно до ст.ст. 4–6 встановлює, що іноземна субсидія спотворює внутрішній ринок, вона може прийняти імплементаційний акт у формі рішення про введення коригувальних заходів («рішення про введення коригувальних заходів»). Якщо Комісія відповідно до статей 4–6 встановлює, що іноземна субсидія спотворює внутрішній ринок, і підприємство, щодо якого проводиться розслідування, пропонує зобов'язання, які Комісія вважає відповідними та достатніми для повного й ефективного усунення спотворення, Комісія може ухвалити імплементаційний акт у формі рішення з метою зробити ці зобов'язання обов'язковими для підприємства («рішення із зобов'язаннями»). Комісія, наскільки це можливо, докладає зусиль для прийняття рішення протягом 18 місяців з моменту початку поглибленого розслідування (ст. 11 Регламенту (ЄС) 2022/2560).

Варто зазначити, що у інформаційній довідці щодо відповідності проєкту Закону України «Про захист від субсидованого імпорту»

(реєстр. № 13637 від 15.08.2025) праву ЄС та законодавчій практиці його держав-членів, підготовленій Дослідницькою службою Верховної Ради України, акцентовано увагу на доцільності, під час подальшої роботі над цим законопроєктом, узгодження національного правового регулювання з положеннями Регламенту (ЄС) 2022/2560 [12, с. 8].

3. Правові засоби запобігання ризикам та протидії загрозам економічній безпеці, що виникають внаслідок дій фізичних або юридичних осіб третіх країн, а також суб'єктів господарювання, створених за законодавством держави-члена ЄС, проте контроль над якими прямо або опосередковано здійснює фізична або юридична особа третьої країни.

Найбільш виразно правові засоби цієї класифікаційної групи можуть бути представлені нормами Регламенту (ЄС) 2019/452 Європейського Парламенту та Ради від 19.03.2019, що встановлює рамковий механізм скринінгу (перевірки) прямих іноземних інвестицій у ЄС (далі – Регламент (ЄС) 2019/452) [13].

Як зазначено у п. 1 ст. 1 Регламенту (ЄС) 2019/452, цей Регламент встановлює рамковий механізм для скринінгу (перевірки) державами-членами прямих іноземних інвестицій у ЄС з міркувань безпеки або публічного порядку, а також механізм співпраці між державами-членами та між державами-членами і Європейською Комісією щодо прямих іноземних інвестицій, які можуть вплинути на безпеку або публічний порядок. Рамковий механізм передбачає можливість для Європейської Комісії виносити висновки щодо таких інвестицій.

Варто зауважити, що серед п'яти ініціатив щодо зміцнення економічної безпеки ЄС, ухвалених Європейською Комісією у січні 2024 року, одна з таких ініціатив стосується подальшого посилення захисту безпеки та публічного порядку ЄС шляхом пропозиції покращити контроль за іноземними інвестиціями до ЄС [14]. У зв'язку з цим наразі активно обговорюється у Європейському Парламенті проєкт Регламенту про скринінг (перевірки) іноземних інвестицій в Союзі та скасування Регламенту (ЄС) 2019/452 Європейського парламенту та Ради [15]. Проєкт Регламенту, який значно розширює сферу дії рамкового механізму скринінгу (перевірки) іноземних інвестицій, не обмежуючись виключно прямими іноземними інвестиціями. Зокрема, предмет правового регулювання складатимуть як прямі іноземні інвестиції, так і інвестиції в межах Союзу з іноземним контролем, які забезпечують ефективну участь в управлінні чи контролі

над цільовим об'єктом у Союзі, яким визнається підприємство, створене відповідно до законодавства держави-члена [16].

Вбачається, що розвиток національного законодавства у сфері скринінгу (перевірки) іноземних інвестицій має враховувати перспективи оновлення рамкового механізму скринінгу (перевірки) іноземних інвестицій, встановленого у праві ЄС. Водночас, поточна редакція проєкту Закону України «Про скринінг прямих іноземних інвестицій» (реєстр. № 14062 від 22.09.2025 р.) [17] не враховує майбутніх змін у законодавстві ЄС.

Таким чином, врахування досвіду ЄС у створенні системи правових засобів запобігання ризикам та усунення або мінімізації їх негативних наслідків у сферах, які є чутливими для забезпечення економічної безпеки, створить передумови для підвищення ефективності національної системи економічної стійкості.

Список використаної літератури

1. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council 2020 Strategic foresight report strategic foresight – charting the course towards a more resilient Europe. COM/2020/493 final. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52020DC0493&qid=1706954760521#footnote25

2. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council 2025 Strategic Foresight Report Resilience 2.0: Empowering the EU to thrive amid turbulence and uncertainty. 09.09.2025 COM(2025) 484 final. *European Commission website*. https://commission.europa.eu/document/download/2e1f1de3-dff6-44f7-b2a3-1dd8eee396bb_en?filename=COM_2025_484_1_EN.pdf

3. OECD (2025), Strategic Foresight Toolkit for Resilient Public Policy: A Comprehensive Foresight Methodology to Support Sustainable and Future-Ready Public Policy, OECD Publishing, Paris. https://doi.org/10.1787/bcdd9304-en

4. Assessment of current initiatives of the European Commission on better regulation. *European Parliament website*. https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2022/734766/IPOL_IDA(2022)734766_EN.pdf

5. Opinion of the European Committee of the Regions – Strategic foresight as an instrument of EU governance and better regulation. 22.12.2023. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52023IR1562&qid=1738697281148#ntc3-C_202301327EN.000101-E0003

6. Joint Communication to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on the European Preparedness Union Strategy. JOIN/2025/130 final. 26.03.2025. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52025JC0130

7. EU strategic autonomy 2013-2023: From concept to capacity. *European Parliament website*. https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/733589/EPRS_BRI(2022)733589_EN.pdf

8. Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committe and the Committee of the Regions Europe's moment: Repair and Prepare for the Next Generation. COM/2020/456 final. 27.05.2020. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0456

9. Joint Communication to the European Parliament, the European Council and the Council on «European Economic Security Strategy». JOIN/2023/20 final. 20.06.2023. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:52023JC0020

10. Regulation (EU) 2023/2675 of the European Parliament and of the Council of 22 November 2023 on the protection of the Union and its Member States from economic coercion by third countries. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02023R2675-20231207

11. Regulation (EU) 2022/2560 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022 on foreign subsidies distorting the internal market. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:02022R2560-20221223

12. Інформаційна довідка щодо відповідності проекту Закону України «Про захист від субсидованого імпорту» (реєстр. № 13637 від

15.08.2025) праву Європейського Союзу та законодавчій практиці його держав-членів. *Дослідницька служба Верховної Ради України*. URL: https://research.rada.gov.ua/uploads/documents/33795.pdf

13. Regulation (EU) 2019/452 of the European Parliament and of the Council of 19 March 2019 establishing a framework for the screening of foreign direct investments into the Union. *Eur-lex. Access to European Union Law*. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02019R0452-20211223

14. Commission proposes new initiatives to strengthen economic security. *European Commission press corner.* URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_24_363

15. European Parliament endorses new screening rules for foreign investment in EU. *European Parliament news*. URL: https://www.europarl.europa.eu/news/en/press-room/20250502IPR28218/european-parliament-endorses-new-screening-rules-for-foreign-investment-in-eu

16. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on the screening of foreign investments in the Union and repealing Regulation (EU) 2019/452 of the European Parliament and of the Council. *CIRCABC*. URL: https://circabc.europa.eu/ui/group/aac710a0-4eb3-493e-a12a-e988b442a72a/library/f5091d46-475f-45d0-9813-7d2a7537bc1f/details?download=true

17. Проект Закону про скринінг прямих іноземних інвестицій № 14062 від 22.09.2025. *Офіційний вебпортал Верховної Ради України*. URL: https://itd.rada.gov.ua/billinfo/Bills/Card/57344

Глава 23
Компаративний аналіз правового забезпечення розвитку солідарної економіки в Україні та Франції (Н. А. Шпак, А. В. Біла)

Євроінтеграційний процес України зумовлений гармонізацією національного законодавства з правом Європейського Союзу та враховує переосмислення моделей економічного розвитку з урахуванням соціальних цінностей, принципів сталості та інклюзивності. Особливої актуальності набуває солідарна економіка як невід'ємна частина європейської соціальної моделі, що поєднує економічну ефективність із пріоритетом суспільного блага, демократичним управлінням та соціальною відповідальністю. Для України, яка перебуває у стані трансформації економічної та правової системи, досвід держав-членів ЄС у сфері правового забезпечення розвитку солідарної економіки має не лише теоретичне, а й прикладне значення.

Франція є однією з країн Європейського Союзу, де соціальна та солідарна економіка (фр. *«économie sociale et solidaire»)* – *ESS* [1] отримала чітке нормативне закріплення та інституційне визнання, зокрема після ухвалення спеціального закону 2014 р. [2]. Минуле десятиліття розвитку *ESS* у Франції дозволяє оцінити ефективність правових механізмів, їх вплив на соціально-економічні процеси, а також виявити обмеження й виклики, з якими стикається ця модель у сучасних умовах. Аналіз французького досвіду, зокрема з урахуванням сучасних наукових та експертних дискурсів щодо стану солідарної економіки через десять років після прийняття відповідного закону, створює ґрунтовну базу для компаративних досліджень.

В Україні солідарна економіка лише формується як предмет правового регулювання та наукового осмислення. Подальший розвиток

солідарної економіки зумовлений низкою нормативно-правових і соціально-економічних факторів, серед яких євроінтеграційні зобов'язання, децентралізація, активізація громадянського суспільства, зростання ролі соціального підприємництва, кооперативного мережування та розвитку неприбуткових організацій. Водночас відсутність комплексного законодавчого підходу до солідарної економіки обмежує її потенціал як інструменту сталого розвитку та соціальної згуртованості.

Метою цієї глави є здійснення компаративного аналізу правового забезпечення розвитку солідарної економіки в Україні та Франції з урахуванням євроінтеграційного вектору руху української держави.

Для досягнення поставленої мети у главі послідовно розглядаються теоретико-методологічні засади дослідження солідарної економіки, особливості правового регулювання соціальної та солідарної економіки у Франції через десять років після прийняття Закону 2014 р. [2], а також нормативно-правові та соціально-економічні передумови її становлення в Україні. Окрему увагу приділено порівняльному аналізу правових рамок регулювання солідарної економіки в обох країнах та визначенню перспектив удосконалення правового забезпечення розвитку солідарної економіки України у контексті європейської інтеграції.

Запропонований аналіз покликаний не лише поглибити наукове розуміння солідарної економіки як правового та соціально-економічного феномену, а й сформулювати практичні рекомендації щодо адаптації позитивного європейського досвіду до сучасних українських реалій.

23.1. Теоретико-методологічні засади дослідження солідарної економіки

Соціально-солідарна економіка (*ESS*) вважається сегментом економічної системи, який поєднує підприємницьку діяльність із соціальною місією, демократичним управлінням та зосередженням на спільному блазі, а не на максимізації прибутку. Її теоретичні основи пов'язані з кооперативним рухом XIX століття, концепціями соціальної економіки, концепціями соціального капіталу та сталого розвитку. Зокрема, *ESS* визнається інструментом досягнення цілей сталого розвитку: гідної праці (*SDG 8*), зменшення нерівності (*SDG 10*), сталих громад (*SDG 11*) [3].

Методологічно дослідження соціально-солідарної економіки спирається на: інституційний підхід (аналіз правових форм, стандартів та регуляторних механізмів); порівняльно-правовий підхід (порівняння національних моделей); соціально-економічний аналіз (оцінка впливу на зайнятість, інклюзію та сталий розвиток); Європейський інтеграційний підхід з урахуванням гармонізації з законодавством ЄС.

Програмний документ Європейської Комісії [4], який не є регуляторним актом прямої дії, заклав політичну та стратегічну основу для майбутніх регуляторних заходів. План дій визначає комплексну європейську політику розвитку соціальної та солідарної економіки до 2030 р. План визначає соціальну та солідарну економіку як сектор, що поєднує підприємницьку діяльність із соціальною та екологічною місією, базується на демократичному управлінні та надає пріоритет людині над капіталом. Документ передбачає створення сприятливого правового та фінансового середовища, розширення доступу до інвестицій та державних закупівель, підвищення видимості сектору, підтримку соціальних інновацій та інтеграцію соціальної та солідарної економіки в зелений та цифровий перехід ЄС. Документ сформував політичну основу для подальшої інституціоналізації соціальної та солідарної економіки на рівні ЄС, зокрема шляхом прийняття у 2023 р. рекомендацій Ради ЄС щодо встановлення національних рамкових умов для розвитку цього сектору.

Сучасне бачення соціально-солідарної економіки в рамках ЄС закріплене в рекомендаціях Ради ЄС від 27 листопада 2023 р. [5] щодо створення рамок для соціальної економіки, які визначають принципи сприятливого регуляторного середовища, доступу до фінансування та

державних закупівель. У своїх рекомендаціях Рада ЄС підтверджує історичну роль кооперативів, асоціацій, взаємних товариств, фондів та соціальних підприємств як елементів соціальної економіки, які традиційно пов'язують економічну діяльність з принципами солідарності, демократичного управління та обмеженого розподілу прибутку. Документ визначає соціальну економіку як сектор, де підприємницька діяльність здійснюється із соціальною місією та суспільними інтересами як основними цілями. Він також рекомендує державам-членам ЄС створити сприятливу правову та інституційну базу, зокрема через національні стратегії, шляхом покращення доступу до фінансування, участі в державних закупівлях та підвищення видимості сектору в економічній політиці.

23.2. Правове регулювання розвитку соціальної та солідарної економіки у Франції: десятиліття після прийняття Закону 2014 р.

Модель соціальної економіки у Франції на законодавчому рівні закріплена спеціальним законом 2014 року про соціальну та солідарну економіку [2] та вирізняється високим рівнем системності та інституційної консолідації. Вищезгаданим Законом [2] встановлено офіційну дефініцію для соціальної та солідарної економіки, та здійснено інтеграцію підприємства соціальної користі (*ESUS*) у правову систему, гарантовано та забезпечено податкові та фінансові стимули, а також створено комплексне інституційне середовище як на державному, так і на регіональному рівнях. У роботі [6] авторський колектив особливу увагу приділяє французькій моделі інституціоналізації соціальної економіки [6, с. 35–52]. Автори наголошують, що Франція стала прикладом системної правової консолідації сектору після прийняття французького закону 2014 р. про соціальну та солідарну економіку. Автори дійшли до висновку [6, с. 47], що французька модель демонструє високий рівень інституційних гарантій та інтеграції соціальної економіки у державну політику. У розділах, присвячених правовим моделям різних країн [6, с. 73–90], розглядається порівняльний аспект регулювання соціального підприємництва. Підкреслюється, що в Західній Європі ступінь регуляторної інституціоналізації варіюється: від окремих правових статусів (Італія, Іспанія) до інтегрованої моделі (Франція). Автори наголошують, що національні підходи поступово гармонізуються під

впливом політики ЄС, зокрема після прийняття стратегічних документів Комісією та Радою. У заключних розділах [6, с. 211–225] аналізується роль Європейського Союзу в координації розвитку соціальної економіки. Науковці зазначають, що після 2020 р. відбувся перехід від фрагментованих ініціатив до системного підходу, що поєднує фінансові інструменти, регуляторні рекомендації та стратегічне планування. У дослідженні автори підкреслюють зростаючу роль наднаціонального рівня у створенні сприятливого середовища для соціальної економіки, роль, яка детальніше визначена у Рекомендації Ради (ЄС) [5].

Закріплення норм на законодавчому рівні надає змогу ефективно поєднувати соціальні та економічні цілі, включно зі створенням робочих місць для вразливих верств населення, розвитком соціальної інклюзії, формуванням сталих громад, стимулюванням інноваційних соціальних проектів та інтеграцією екологічних та соціальних критеріїв у систему публічних закупівель. Розглянутий досвід для України є досить вагомим та ціннісним, оскільки, починаючи з 2022 р. в Україні введено воєнний стан, а імплементація чинних європейських норм щодо соціальної та солідарної економіки, які закріплені на законодавчому рівні з 2014 р. мають вже внесені правки у процесі їх реалізації та впливають на підтримку економіки у державі.

23.3. Нормативно-правові та соціально-економічні передумови становлення солідарної економіки в Україні у процесі євроінтеграції

Трансформаційні процеси після здобуття Україною незалежності, економічні кризи, міграція та виклики воєнного часу спричинили зростання потреб у соціальному захисті вразливих груп, забезпечення інклюзії осіб з інвалідністю, працевлаштуванні ВПО та розвитку громадських форм самоорганізації населення. Окреслені аспекти стимулювали появу соціальних підприємств, благодійних фондів, кооперативів та громадських ініціатив.

Реформа місцевого самоврядування посилила роль територіальних громад у наданні соціальних послуг, що створило попит на соціальне підприємництво на місцевому рівні, кооперативні форми організації послуг та партнерство «громада – бізнес – НУО».

Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом передбачає наближення до європейської соціальної моделі, розвиток соціального діалогу, підтримку соціального підприємництва, імплементацію принципів соціальної ринкової економіки.

Солідарна економіка в Україні не має окремого кодифікованого закону, однак її елементи закріплені у законодавстві, що належить до соціальної сфери. Положення Конституції [7] визначають Україну як соціальну державу ст. 1, гарантії прав людини ст. 3 та гарантують право на соціальний захист ст. 46. Зміст Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [8] зосереджено на наближенні до європейської соціальної моделі, розвитку соціального діалогу та соціальної ринкової економіки. Закон «Про соціальні послуги» [9] створює правову основу для інтеграції державних і недержавних суб'єктів у систему надання соціальних послуг. Закон України «Про соціальний діалог» [10] формує співпрацю між державою, бізнесом і громадянським суспільством для розвитку солідарних економічних ініціатив та соціально відповідального бізнесу. Закон України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні» [11] забезпечує інклюзію вразливих груп у трудову діяльність, сприяючи соціальній інтеграції та солідарному підходу в економіці. Закон України «Про зайнятість населення» [12] стимулює зайнятість, створює умови для розвитку локальних соціально-економічних ініціатив.

Соціальні потреби в умовах кризових періодів виступають каталізатором розвитку солідарної економіки як механізму суспільної взаємопідтримки.

Ефективна реформа місцевого самоврядування стала ключовою для розвитку локальних соціальних ініціатив що своєю чергою підвищило спроможність громад реагувати на соціальні потреби.

Євроінтеграційні процеси відкривають можливості для легалізації та масштабування солідарних економічних інструментів в Україні.

Аналіз українського законодавства вказує на спроби забезпечення започаткування інструментів солідарної економіки, водночас відсутність системного закону обмежує масштабування та ефективність.

23.4. Компаративний аналіз правових фреймів регулювання солідарної економіки Франції та України.

У Франції діє спеціальний закон: *Loi relative à l'économie sociale et solidaire* [2], яким створено передумови розвитку сектору соціальної та солідарної економіки на інституційному рівні та основу для фінансових стимулів та податкових преференцій.

Особливості спеціального Закону включають: офіційне визначення соціальної та солідарної економіки (*ESS*); закріплено статус підприємств соціальної користі (*ESUS*); встановлено податкові стимули; регламентовано інституційну підтримку на державному та регіональному рівнях; інтегровано соціальну економіку у систему соціальної політики. Солідарна економіка у Франції є частиною соціальної держави та інтегрована у політику зайнятості, боротьби з бідністю, інклюзії.

В Україні відсутній спеціальний закон про солідарну економіку; соціальні підприємства не мають окремого правового статусу; нормативно-правове регулювання розпорошено у соціальному, господарському та податковому законодавстві; державна підтримка має програмний, а не системний характер (табл. 23.1).

Таблиця 23.1

Компаративний аналіз моделей правового регулювання солідарної економіки у Франції та Україні*

Критерій	Франція	Україна
Спеціальний закон	*LOI relative à l'économie sociale et solidaire* (переклад з фр. «Закон, що стосується соціальної та солідарної економіки») [2].	В Україні відсутній спеціальний закон про солідарну економіку, водночас на законодавчому рівні закріплено низку положень, що регламентують функціонування соціальної сфери
Інституційна підтримка	Спеціальна	Фрагментарна
Податкові стимули	Системні	Обмежені
Інтеграція в соціальну політику	Повна	Часткова

**Складено за: [2,7-13]*

Наприклад, під час порівняльного аналізу сфери соціально-трудових відносин, інклюзії та зайнятості встановлено, що у Франції діє

обов’язкова квота працевлаштування осіб з інвалідністю для роботодавців [13]. Компанії з понад 20 працівниками повинні працевлаштувати не менше 6 % працівників із визнаною інвалідністю від свого загального складу. Якщо компанія не виконує вимогу, то сплачує внесок до спеціального фонду (фр. *Agefiph*), сума якого залежить від кількості «незайнятих» квотних місць. З розрахунку одного «незайнятого» квотного місця розмір внеску (станом на 2025–2026 рр.) для компанії з більше ніж 20 працівників – одне невиконане місце становить 4 800 € на рік за одне місце. Кошти, перераховані до фонду, спрямовуються на професійну інтеграцію, адаптацію робочих місць, тренінги, супровід працівників з інвалідністю. В Україні на початку 2026 р. набули чинності законодавчі зміни [14] щодо адаптації положень Конвенції ООН про права осіб з інвалідністю [15], новелою встановлено перехід від системи штрафів до сплати цільового внеску до фонду соціального захисту осіб з інвалідністю. Законом встановлено спеціальний режим в умовах воєнного стану в Україні, введеного Указом Президента України від 24 лютого 2022 р. № 64/202 [16], затвердженим Законом України «Про затвердження Указу Президента України «Про введення воєнного стану в Україні» від 24 лютого 2022 р. № 2102-IX [17], та до призупинення чи скасування воєнного стану, розмір внеску на підтримку працевлаштування осіб з інвалідністю встановлюється на рівні 50 відсотків розміру, визначеного статтею 18^{-2} Закону України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні» [11]. Нормативом визначено працевлаштування 4 % від середньооблікової чисельності працівників для 25+ працівників та одну квоту для підприємств із 8–25 працівниками. За новою моделлю починаючи з 2026 р. фінансове навантаження з розрахунку із зарплатою 20 000 грн за одного непрацевлаштованого працівника суттєво зменшується у порівнянні у 2025 р. – 240 000 грн., а у 2026 (воєнний стан) – 120 000 грн., (звичайний режим) – 96 000 грн., отже наразі фінансовий тиск зменшено у 2–2,5 рази. За таких обставин існує об'єктивний ризик послаблення стимулу до фактичного працевлаштування, так як внесок є економічно вигіднішим за створення робочого місця.

У Франції функціонує спеціальний закон про соціальну та солідарну економіку (*Loi ESS*) [2], що інтегрує сектор у соціальну політику, закріплює податкові стимули та інституційне забезпечення.

Результати компаративного аналізу вказують на початкову стадію розвитку солідарної економіки в Україні та необхідність вдосконалення чинного законодавства, зокрема, врахування системного підходу за прикладом французького досвіду.

23.5. Перспективи вдосконалення правового забезпечення розвитку солідарної економіки України у контексті європейської інтеграції.

Зважаючи на досвід Франції вдосконалення правового забезпечення розвитку солідарної економіки в Україні потребує прийняття спеціального закону про соціальну та солідарну економіку, визначення статусу соціального підприємства, встановлення критеріїв соціальної користі, запровадження державних та муніципальних стимулів (табл. 23.2).

На окрему увагу заслуговує інституційне закріплення солідарної економіки у соціальній політиці, зокрема інтеграції у систему надання соціальних послуг, вдосконалення механізмів державно-громадського партнерства.

Стосовно податкових та фінансових стимулів потрібно застосовувати пільги для підприємств, що працевлаштовують вразливі групи населення, а також активізувати державні гранти та соціальне інвестування.

З метою гармонізації з європейськими стандартами потрібно імплементувати соціальні принципи ЄС та долучитися до участі у програмах підтримки соціальної та солідарної економіки. Верховна Рада України ратифікувала Угоду між Україною та Європейським Союзом про участь України у напрямі «Зайнятість та соціальні інновації» (*EaSI*) Європейського соціального фонду Плюс (*ESF+*) [18]. За умовами угоди органи місцевого самоврядування, комунальні підприємства, установи соціального захисту, центри зайнятості та інші юридичні особи з України можуть брати участь у

конкурсах програми *EaSI* на рівних умовах з організаціями з країн Європейського Союзу. Програма відкриває перед громадами можливості: отримувати гранти ЄС безпосередньо на реалізацію місцевих соціальних програм та ініціатив; отримувати доступ до найкращих європейських рішень у сфері працевлаштування молоді, людей з інвалідністю, ВПО, підтримки соціально вразливих сімей та подолання бідності; участі у навчальних заходах, тренінгах та обмінах, організованих в рамках програми для представників різних рівнів влади; створення консорціумів з європейськими муніципалітетами, неурядовими організаціями та дослідницькими центрами для реалізації спільних проектів.

Таблиця 23.2

Порівняльна схема соціального підприємництва в Україні та Франції*

Параметр	Франція / ЄС	Україна
Інституційна підтримка	Законодавство, державні програми, фінансування через *EU Social Business Initiative*	Початковий етап, фрагментарне законодавство, обмежене фінансування
Фокус на сфері зайнятості	Активна політика ринку праці, робочі місця для безробітних, людей з інвалідністю	Відновлення ринку праці, працевлаштування ВПО, ветеранів, вразливих груп
Соціальна інклюзія	Підтримка маргіналізованих груп, доступ до освіти, тренінгів, соціальних послуг	Інтеграція переселенців, допомога вразливим групам, формування культури взаємопідтримки
Партнерство	Держава бізнес, громадянське суспільство, інвестиції	Локальні ініціативи, приклади співпраці місцевих органів влади та громадських організацій
Модель розвитку	Інституціоналізована, стабільна, інтегрована у національну політику	Початкова, адаптивна, високий потенціал для інновацій, потребує розвитку
Основні виклики	Забезпечення сталості фінансування, розширення охоплення вразливих груп	Відсутність законодавчої бази, низька поінформованість, обмежений доступ до інвестицій

**Складено за: [2,7-13]*

В Україні наявний значний потенціал для розвитку солідарної економіки, який потребує системного законодавчого та фінансового

підкріплення, а також впровадження інституційних механізмів на зразок кращих європейських практик.

Крім того, подальший розвиток соціальної та солідарної економіки в Україні має ґрунтуватися на узгодженій правовій базі, яка відображає європейські принципи та міжнародно визнані стандарти. Слід наголосити, що розробка Національної стратегії розвитку соціальної та солідарної економіки до 2030 року з урахуванням положень Плану дій ЄС щодо розвитку соціальної економіки, підготовленого Європейською комісією [19]. Вищенаведена стратегія має передбачати інтеграцію сектора у політику зайнятості, регіонального розвитку, відновлення постраждалих територій та підтримки малого та середнього підприємництва.

Аналізуючи вищезазначений план дій, можна виокремити основні напрями, що випливають із даного документа та можуть дійсно визначити пріоритети державної політики щодо підтримки та розвитку соціальної економіки.

По-перше, це розробка національної стратегії розвитку соціальної економіки, що, своєю чергою, допомагає адаптувати чинні політики із чітким визначенням цілей, завдань, очікуваних результатів та безпосередніх механізмів моніторингу або ж необхідність ухвалення комплексних стратегій. Зокрема, стратегії враховують, як правило, різноманітні суб'єкти соціальної економіки (асоціації, кооперативи, соціальні підприємства, фонди та взаємні товариства, їх внесок у соціальну інклюзію, створення робочих місць та сталий розвиток регіонів).

По-друге, інституціолізований діалог між державою та суб'єктами соціальної економіки передбачає створення міжвідомчих платформ, окремих консультативних платформ для системного залучення представників секторів для формування відповідних політик. Даний інституційний діалог дозволяє державним органам краще володіти інформацією щодо потреб та викликів соціальної економіки, а суб'єкти можуть брати участь у розробленні проектів стратегій, законодавства та програм підтримки, що сприятиме прозорому, справедливому та ефективному процесу.

По-третє, вдосконалення та покращення доступу до фінансування та розвитку соціальних фінансових механізмів, забезпечення різноманітних фінансових інструментів для суб'єктів соціальної економіки. Заходи, зокрема, включають участь та залучення до

грантових проектів, гарантійних механізмів, пільгових кредитів та можливостей залучення інструментів змішаного фінансування, наприклад, до Європейського соціального фонду, проект *InvestEU* та інших фондів відновлення та стійкості. Саме підвищення доступ до можливостей фінансування дозволить соціальним підприємствам стабільно реалізувати діяльність, масштабуватись, додатково створюючи соціальну цінність.

По-четверте, зосередити увагу можна і на напрямі, що стосується стратегічного використання публічних закупівель. Таким чином, держави мають можливість інтегрувати як соціальні, так і екологічні критерії до процедур публічних закупівель. Шляхами реалізації даного напряму може бути резервація договорів/контрактів для соціальних підприємств, які приймають на роботу представників вразливих верств населення. Зокрема, є можливість дотримуватися принципу «найбільш економічно вигідної пропозиції», а не принципу «найнижчої ціни». Тобто, публічні закупівлі можна застосовувати як інструмент для реалізації певних соціальних цілей та стимулювати розвиток соціальної економіки.

По-п'яте, наразі, активізується стратегічний напрям щодо оптимізації застосування правил допомоги на державному рівні та деяких податкових стимулів. Це означає, що План дій ЄС щодо розвитку соціальної економіки, підготовлений Європейською Комісією, заохочує більш повно використовувати державами можливості щодо державної допомоги, включаючи підтримку капіталу, інвестиційні проекти, навчальні програми. Особливої уваги слід приділити також податковим пільгам для соціальних підприємств, що включають в себе можливості застосування пільг щодо оподаткування прибутку та реінвестування доходів для соціальних цілей. Належне впровадження даних п'яти напрямів спрямоване на створення комплексного та системного підходу для розвитку сектору, створення належних умов для сталого зростання, сприяння ефективній взаємодії з державою, забезпечення доступу до фінансування та ресурсів, стимулювання соціальних інновації та підвищення впливу сектору на економіку та суспільство.

Окрім прийняття спеціального рамкового закону, важливо систематично впроваджувати принципи солідарної економіки у відповідні галузі законодавства, включаючи трудове право, регулювання державних закупівель, податкову політику, стратегії

регіонального розвитку та правову базу, що регулює діяльність некомерційних організацій.

З точки зору євроінтеграційного контексту необхідно враховувати рекомендації Ради Європейського Союзу від 27 листопада 2023 року щодо створення сприятливих умов для соціальної економіки стосовно формування стабільного нормативного середовища, розширення доступу до фінансування, розвитку соціальних інновацій та підвищення інституційної видимості сектора [5].

Комплексна програма реформ також може передбачати створення національного реєстру соціальних підприємств на основі чітких критеріїв прийнятності та регулярного моніторингу дотримання вимог. Україна також може розглянути можливість запровадження моделі сертифікації, в порівнянні з французьким статусом ESUS, надаючи офіційне визнання підприємствам, які переслідують чітко визначену соціальну місію та дотримуються обмежень щодо розподілу прибутку. Солідарна соціальна економіка може бути структурним інструментом саме для інклюзивної реконструкції в контексті відновлення після скасування воєнного стану. Соціальні підприємства можуть допомогти у реалізації відродження місцевої економіки та державних послуг, а також допомогти ветеранам та ветеранкам, внутрішньо переміщеним особам та особам з інвалідністю бути реінтегрованими на ринок праці. Регіональні програми відновлення, які включають ініціативи солідарної економіки, гарантують, що соціальна згуртованість і збалансований розвиток території надалі будуть супроводжувати економічне відновлення.

Висновки

Солідарна економіка в Україні вже функціонує через механізми соціальних послуг, кооперації та громадської активності, однак її правове регулювання залишається фрагментарним.

Євроінтеграція створює можливість переходу від розпорошеної моделі до системного правового регулювання за зразком Франції, де соціальна та солідарна економіка є повноцінним елементом соціальної політики держави.

Компаративний аналіз правового забезпечення розвитку солідарної економіки в Україні та Франції дав можливість проаналізувати та зробити висновки щодо поточного стану, проблем та

перспектив правового забезпечення соціальної та солідарної економіки як в Україні, так і у Франції.

Слід наголосити, що чинне законодавство щодо соціальної економіки Франції має і нормативно-правову визначеність, і фрагментарну направленість. Законодавча визначеність також встановлює чіткий статус підприємств соціальної користі та критерії їхньої діяльності, що забезпечує прозорість, підвищує довіру інвесторів і сприяє сталому розвитку сектору. В Україні соціальні підприємства поки не мають окремого правового статусу, що ускладнює доступ до спеціальних фінансових і податкових інструментів.

Здійснюючи компаративний аналіз, в умовах сьогодення, соціальна та солідарна економіка в Україні наразі тільки починає формуватися. За відсутності спеціального законодавчого акту, який на юридичному рівні визначив правовий статус соціальних підприємств, механізм їх підтримки, суттєво обмежує можливості та потенціал сектору солідарної економіки. Нормативне регулювання вищенаведеного сектору не є кодифікованим, норми містяться у різних нормативно-правових актах, щодо питань, які стосуються соціальних послуг, трудових відносин, кооперативного руху, благодійної діяльності та підприємництва, а підтримка соціальної економіки на державному рівні носить переважно програмний і фрагментарний характер. Як наслідок, діяльність підприємств, які є соціально орієнтованими, та громадські організації значною мірою залежить від ініціатив на локальних рівнях та обмежених фінансових ресурсів, що створює ризики щодо їх стабільності і масштабування соціальних проектів.

При здійсненні компаративного аналізу питання щодо фінансових та податкових стимулів та заохочень, слід зазначити, що у Франції на постійній основі функціонують системні механізми підтримки під час здійснення підприємницької діяльності, включаючи податкові пільги, державні грантові проекти та можливість участі у програмах Європейського Союзу. Натомість в Україні, форми фінансових та податкових стимулів є переважно у вигляді загальних норм підтримки малого та середнього бізнесу та неприбуткових організацій, що обмежує масштабування та ефективність для соціально орієнтованих ініціатив.

У Франції чинним законодавством передбачено окремі пільги при працевлаштуванні осіб з обмеженими можливостями та здійснюється

системне забезпечення соціальної їх інтеграції у трудовому середовищі. В Україні, реалізація вищевказаних питань є фрагментарною у період дії воєнного стану нормативне регулювання на 10 % суворіше ніж за умов його скасування та має ризики-послаблення спонукання до працевлаштування осіб.

У Франції соціальні критерії та резервація контрактів для соціальних підприємств активно застосовуються у публічних закупівлях, що дозволяє інтегрувати соціальні та економічні цілі. В Україні цей напрям поки що розвивається вибірково-частково, і соціальні закупівлі застосовуються обмежено, дане питання тільки нормативно напрацьовується.

Рекомендація Ради Європейського Союзу (*Council of the European Union*) [5] від 27 листопада 2023 р. визначила основоположні принципи у чинному законодавстві, щодо питання розвитку фінансових можливостей та фінансування і, звісно, щодо соціальних інновацій (зокрема, фінансово-інноваційні проекти). Імплементація даних положень для України означає те, що необхідно реалізувати гармонізацію законодавства, створити Національну стратегію розвитку соціальної економіки на найближчі 5–10 років, та інтегрувати сектор у систему надання соціальних послуг, для розвитку даного питання на регіональному рівні та, звісно, відновлення територіальних громад після форс-мажорних обставин, можливо із залученням циркулярної економіки.

Слід також зауважити, солідарна економіка в Україні при її належному розвитку та здійсненні ретроспективного аналізу стану, може стати не лише механізмом для економічного відновлення та відродження держави, а й головне – може бути якісним інструментом для стабілізації соціальних питань в державі, питань інклюзії та належній підтримці вразливих верств населення.

Таким чином, результати проведеного компаративного аналізу вказують, що сталий розвиток сектору солідарної економіки в Україні може бути забезпечено: ухваленням спеціального нормативно правового акту – Закону України «Про соціальну та солідарну економіку в Україні» з чітким термінологічним словником та визначеним статусом соціальних підприємств та критеріїв соціальної користі, консолідуванням солідарної економіки саме в систему соціальної політики в Україні та соціальних послуг, впровадження ефективних механізмів реєстрації та сертифікації соціальних

підприємств, беручи за зразок в Україні функціонуючу систему французького статусу *ESUS*, розвиток державних закупівель, їх оптимізація як інструмента соціальної політики в Україні, впровадження фінансових, податкових та грантово-проектних стимулів, забезпечення активної участі у європейських програмах з підтримки соціальної економіки та фінансуванні соціальних інновацій, також беручи до уваги напрацьований багаторічний досвід Франції.

Підсумовуючи, впровадження на комплексному рівні вищенаведених заходів буде сприяти формуванню в Україні стабільного середовища для реалізації та розвитку солідарної економіки в Україні. Забезпечить ефективну реалізацію соціальної місії сектору солідарної економіки, підвищить соціальну монолітність та підтримку міцних взаємозв'язків, що сприятиме економічній стійкості держави із запозиченням напрацьованого багаторічного досвіду Франції. Адаптація європейських практик, зокрема французького досвіду, поєднуючи національні соціально-економічні реалії та статистичні показники, є ключовою передумовою для успішного розвитку солідарної економіки в умовах євроінтеграції в Україні.

Список використаної літератури

1. Développer l'économie sociale et solidaire en France. Site officiel du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, de l'Énergie et de la Souveraineté numérique. URL: https://www.economie.gouv.fr/ess

2. LOI n° 2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire (1). Légifrance - Le service public de la diffusion du droit. URL: https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000029313296

3. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development (2015). UN General Assembly. URL: https://docs.un.org/en/A/RES/70/1

4. European Commission (2021). Communication From the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Building an economy that works for people: an action plan for the social economy SWD(2021) 373 final. Brussels. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52021DC0778

5. Council Recommendation of 27 November 2023 on Developing Social Economy Framework Conditions (C/2023/1344) The Council of the European Union. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32023H01344&utm

6. The International Handbook of Social Enterprise Law Benefit Corporations and Other Purpose-Driven Companies. (2023) Ed.: Henry Peter and others. Springer. URL: https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-031-14216-1

7. Конституція України. Закон України від 28.06.1996 року за № 254к/96-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text

8. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Міжнародний документ від 27.06.2014 року, ідентифікатор: 984_011. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text

9. Про соціальні послуги. Закон України від 17.01.2019 року за № 2671-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19#Text

10. Про соціальний діалог в Україні. Закон України від 23.12.2010 року за № 2862-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2862-17#Text

11. Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні. Закон України 21.03.1991 року за № 875-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12#Text

12. Про зайнятість населення. Закон України від 05.07.2012 року за № 5067-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text

13. Serge Ebersold, Carole Nicolas. (2023). European Commission: Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion and human european consultancy. *Striving for an inclusive labour market in France : positive actions and reasonable accommodation to facilitate hiring and employment of persons with disabilities involving employers and employer initiatives*. Publications Office of the European Union. URL: https://op.europa.eu/s/AdN4

14. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо забезпечення права осіб з інвалідністю на працю. Закон України від 15.01.2025 року за № 4219-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4219-20#Text

15. Конвенція про права осіб з інвалідністю. Міжнародний документ від 13.12.2006 року, іден. 995_g71. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/995_g71

16. Про введення воєнного стану в Україні. Указ Президента України від 24 лютого 2022 року за № 64/2022. URL: https://www.president.gov.ua/documents/642022-41397

17. Про затвердження Указу Президента України «Про введення воєнного стану в Україні» Закон України від 24 лютого 2022 року № 2102-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2102-20

18. Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні. Закон України 21.03.1991 року за № 875-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12

19. Проект Закону про ратифікацію Угоди між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, з іншої сторони, про участь України у напрямі «Зайнятість та соціальні інновації» (EaSI) Європейського соціального фонду Плюс (ESF+), реєстр. номер: 0359 від 24.12.2025 року.

20. Social Economy Action Plan (2021-2030). European Comission. URL: https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/eu-employment-policies/social-economy-and-inclusive-entrepreneurship/social-economy-action-plan_en

Автори

БІЛА Альона Валеріївна — старший викладач кафедри права Навчально-наукового інституту ВНПЗ «Дніпровський гуманітарний університет», м. Дніпро (Україна)

ДЖАБРАІЛОВ Руслан Аятшахович — доктор юридичних наук, професор, заступник директора з наукової роботи Державної установи «Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Мамутова Національної академії наук України», м. Київ (Україна)

ДУБНИЦЬКИЙ Володимир Іванович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародного маркетингу Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ЗАДОЯ Анатолій Олександрович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри глобальної економіки Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ЗАДОЯ Олександр Анатолійович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри глобальної економіки Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

КАЛЮЖНА Юлія Іванівна — кандидат політичних наук, доцент, доцент кафедри політології, соціології і культурології Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди, м. Харків (Україна)

КЛИМЕНКО Катерина Володимирівна — кандидат економічних наук, старший дослідник, м. Київ (Україна)

КЛЮЧНИК Руслан Максимович — кандидат політичних наук, доцент, доцент кафедри глобальної економіки Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

КОЗЛОВСЬКА Малгожата Аліся — доктор соціальних наук у галузі економіки та фінансів, доцент Університету імені Яна Кохановського в Кельцях (Польща)

КРУГЛОВ Віталій Вікторович — доктор наук державного управління, професор, професор кафедри соціології і публічного управління Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків (Україна)

ЛИМОНОВА Ельвіна Миколаївна — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри глобальної економіки Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ЛИТВИН Олена Євгенівна	кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ (Україна)
МАГДІЧ Аліса Сергіївна	кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри глобальної економіки Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)
НАМОНЮК Василь Євгенович	кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародних фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ (Україна)
НЕЗГОДА Ольга Костянтинівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри глобальної економіки Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)
ПІДДУБНА Лариса Петрівна	кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та менеджменту ДЗВО «Університет менеджменту освіти», м. Київ (Україна)
ПІДДУБНИЙ Олег Миколайович	аспірант кафедри публічного управління та проєктного менеджменту ДЗВО «Університет менеджменту освіти», м. Київ (Україна)
СКРИПНИК Наталія Євгенівна	кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету ім. О. Гончара, м. Дніпро (Україна)
СМУТЧАК Зінаїда Василівна	доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та менеджменту Навчально-наукового інституту менеджменту та психології ДЗВО «Університет менеджменту освіти», м. Київ (Україна)
СОВА Олена Юріївна	кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник відділу соціального капіталу Інституту демографії та досліджень якості життя імені Михайла Птухи Національної академії наук України, м. Київ (Україна)
СОКОЛОВА Вікторія Вікторівна	Доктор філософії з публічного управління та адміністрування, проректор з наукової та міжнародної діяльності Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)
ТАРАНЕНКО Ірина Всеволодівна	доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародного маркетингу Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)
УСТИМЕНКО Володимир Анатолійович	член-кореспондент Національної академії наук України, член-кореспондент Національної академії правових наук України, доктор юридичних наук, професор, Заслужений юрист

	України, член Президії Національної академії наук України, директор Державної установи «Інститут економіко-правових досліджень імені В.К. Мамутова Національної академії наук України», м. Київ (Україна)
УХНАЛЬ Наталія Миколаївна	доктор філософії з економіки, старший дослідник, завідувач науково-організаційного відділу, ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ (Україна)
ФЕДУЛОВА Світлана Олександрівна	доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри глобальної економіки Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)
ХОЛОД Сергій Борисович	доктор економічних наук, професор, Ректор Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)
ЧЕРНОМАЗ Павло Олексійович	кандидат географічних наук (економічна та соціальна географія), доцент, менеджер з якості Калібрувальної лабораторії "МЕТРОЛОГІЯ", м. Харків (Україна)
ШВИДКИЙ Олексій Володимирович	аспірант Науково-дослідного фінансового інституту, ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ (Україна)
ШПАК Наталія Анатоліївна	директор департаменту міжнародної діяльності Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

Наукове видання

ЄВРОПЕЙСЬКА БЕЗПЕКА: ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЄС

За загальною редакцією А.О. Задої та С.О. Федулової

Монографія

Електронне видання

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля».
49000, м. Дніпро, вул. Січеславська Набережна, 18.
Тел. (056) 778-58-66, e-mail: rio@duan.edu.ua
Свідоцтво ДК № 5309 від 20.03.2017 р.