

**Додаток до матеріалів
Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції**

**«КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЇ:
ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ»**

на честь 95-річчя ХНЕУ ім. Семе́на Кузне́ця

присвячена видатному вченому-економісту О. Г. Ліберману

Тези доповідей

**21 листопада 2025 року
м. Харків, Україна**

**Харків
2025**

Рекомендовано на засіданні вченої ради Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (протокол № 8 від 26.11.2025 р.), вченої ради Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (протокол № 12 від 11.11.2025 р.)

Рецензенти: **Криворучко Оксана Миколаївна**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Харківського національного автомобільно-дорожнього університету (Харків, Україна);
Назарова Галина Валентинівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри соціальної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (Харків, Україна);
Райко Діана Валеріївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Національного технічного університету «Харківський політехнічний університет» (Харків, Україна)

Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики : матеріали XX Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 21 листопада 2025 р. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2025. Укр. мова, англ. мова

Наведено результати наукових досліджень учасників XX Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки і практики» на честь 95-річчя ХНЕУ імені Семена Кузнеця, присвяченої видатному вченому-економісту О. Г. Ліберману. Розглянуто історико-теоретичні засади інноваційного підходу до економіки державного сектора; цифрові моделі продуктивних управлінських відносин у сучасних організаціях; роль стійких інновацій у забезпеченні довгострокової конкурентної переваги; методологічні основи удосконалення зовнішньоекономічної політики України в умовах глобальної конкуренції; особливості трансформації цифрової економіки на основі досвіду ЄС; цифровізацію центрів надання адміністративних послуг і зміцнення стійкості людських ресурсів у громадах України, що формує нові орієнтири підвищення їх конкурентоспроможності. Всі питання розглянуто в контексті сучасних умов воєнних дій і повсякденного відновлення економіки України, враховуючи досвід інших країн світу.

Видання складається зі збірки тез доповідей учасників конференції. Представлений матеріал може бути корисним для використання у подальших наукових дослідженнях, практичній діяльності підприємств і організацій для підвищення конкурентоспроможності й інноваційного розвитку. Рекомендовано фахівцям різних галузей економіки, державним службовцям, представникам бізнесу, наукових, освітніх і громадських організацій.

3MICT

Секція 1

Проблеми стратегічного управління конкурентоспроможністю на основі інновацій

<i>Akulich A.</i> Transport and Forwarding Activities as a Factor in the Formation of Strategic Advantages for Enterprises	79
<i>Амельянчик О. Д.</i> Аналіз управління конкурентоспроможністю видавничих компаній.....	83
<i>Ангелуца Ю. К.</i> Методи мотивації професійного розвитку персоналу в умовах воєнного стану.....	87
<i>Ахмедова А. Е.</i> Розроблення маркетингової стратегії підприємства в умовах воєнного стану.....	92
<i>Белявцева Р. В.</i> Методи планування виробничої діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.....	96
<i>Белікова Н. В., Мухін В. А.</i> Наукове підґрунтя оцінювання регіонального розвитку	101
<i>Бобринцев П. В.</i> Прагматизм та дисемінація в управлінні результативністю підприємств: умови невизначеності.....	106
<i>Бондар В. О.</i> Підходи до оцінювання персоналу та ефективності управління персоналом підприємства	111
<i>Бондаренко А. О.</i> Оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю підприємства.....	116
<i>Боярський Д. Д.</i> Напрями збереження і розвитку трудового потенціалу підприємства в умовах воєнного стану.....	120
<i>Будрейко М. А.</i> Кількісні індикатори соціально-економічного забезпечення розвитку системи охорони здоров'я.....	124

Секція 3

Сучасні детермінанти забезпечення конкурентоспроможності та національної безпеки України

Бохан А. В. Торговельні переговори: стратегічні вимірності	677
Варіч М. В. Інноваційні підходи до управління фінансовими установами в умовах нестабільності економіки.....	681
Гольцяєва Л. А., Полякова О. Ю. Розвиток експорту як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіону	685
Губарева І. О., Салашенко Т. І. Структурні зрушення у світовій металургії заліза: від традиційного чавуну до заліза прямого відновлення	690
Іванов Ю. Б. Податкове регулювання зеленого переходу: досвід ЄС.....	695
Колбасін Є. С. Впровадження циркулярного підходу в деревообробній промисловості України	701
Корж Ю. О. Управління логістичними ризиками на виробничому підприємстві	705
Косс А. В., Самойленко Д. Г. Молочна галузь України: виклики та перспективи розвитку.....	709
Костенко Д. М. Запровадження «СВАМ» та його вплив на економіку України.....	713
Марущенко О. О. Інновації – інструмент досягнення сталого розвитку в агросекторі.....	718
Полякова О. Ю., Шликова В. О. Нерівномірність інноваційного потенціалу: кадровий вимір	722
Мокій А. І., Бублей Г. А., Кошкарів С. А. Зовнішньоторговельна політика України: методологічні аспекти конкурентоспроможності.....	728

Цифрова бізнес-екосистема як складова стратегії розвитку міжнародної компанії: кейс Київстар

Левковець Олена Миколаївна,

канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародної
економіки і менеджменту, ХНЕУ ім. С. Кузнеця (м. Харків, Україна),
e-mail: Olena.Levkovets@hneu.net

Стрімкий розвиток бізнес-екосистем (далі – БЕС) є проявом переходу від галузевої до екосистемної організації економіки. McKinsey і PwC прогнозують до 2030–2035 рр. руйнування більшості сучасних галузей і утворення 10–12 міжгалузевих БЕС, перехід конкуренції з галузевого на екосистемний рівень [1]. Особливого значення ці трансформації набувають для міжнародних компаній, що актуалізує дослідження стратегування ними цифрових БЕС.

БЕС – це динамічна мережа взаємозалежних організацій, які переважно не є контрольованими ієрархічно і мають взаємодіяти для спільного створення цінності – інтегрованого рішення для кінцевого споживача, яке не може бути реалізовано ними поодиноці. Ключовими характеристиками БЕС є модульність пропозиції, багатосторонність взаємодії, мережеві ефекти, коеволюція, коадаптація [1].

Основні ролі в БЕС: оркестратор (створює БЕС, керує розвитком, постачає основний продукт), доповнювач (модульний виробник продуктів, що підвищують цінність основної пропозиції), постачальник (товарів/послуг для інших партнерів). Цифрова БЕС поєднує учасників, які спільно використовують цифрові платформи і сервіси для створення цінності.

В структурі цифрових БЕС виокремлюють організаційну (кластери), бізнес-процесну (мережа), інфраструктурну (платформа), інноваційну складові. БЕС дозволяє ефективно конкурувати з ком-

паніями та екосистемами, забезпечує гнучкість для безперервної реконфігурації в умовах невизначеності. Але її створення є складним завданням, реалізація переваг передбачає інтегрування екосистемного підходу до стратегічного управління міжнародної компанії.

Екосистемна стратегія спрямована на формування конкурентного контексту, що дозволить створити, використати, розширити конкурентну перевагу. Слід відрізнити стратегію оркестратора БЕС і стратегію учасника [1]. При проектуванні БЕС одиницею стратегічного аналізу є не галузі, а сфери бізнесу, сформовані навколо основних людських потреб. РwС ідентифікують 10 таких сфер: здоров'я, проживання, мобільність, розваги, робота, споживання, відпочинок, духовність, спілкування, освіта [1].

Екосистемні стратегії суттєво відрізняються залежно від типу БЕС (БЕС рішень, БЕС транзакцій) і вектора її розвитку (вертикальні і горизонтальні екосистеми). У БЕС рішень оркестратор створює продукти/сервіси, координує учасників ринку, керує пропозиціями доповнювачів. У БЕС транзакцій оркестратор поєднає дві сторони ринку через цифрову платформу.

Вертикальна БЕС формується навколо основного продукту, що генерує найбільші доходи і забезпечує найбільшу цінність споживачам; оркестратор залишається в галузевих межах, але прагне генерувати нові потоки доходів у точках дотику на шляху споживача. Горизонтальна БЕС передбачає перетин оркестратором традиційних галузевих меж, вихід до нових сфер діяльності, розширення ціннісної пропозиції.

Компанії, які сформували критичну масу користувачів платформ, можуть використати цей актив для монетизації, виходу на інші галузеві ринки через створення цифрових БЕС. Великі масиви даних про клієнтів наразі мають банки і телеком-оператори, які стикаються з викликами з боку технологічних компаній, що зазіхають на їхні

традиційні ринки. Для формування інтегрованої пропозиції БЕС зазвичай додають сервіси: інформаційно-довідкові, доставка, таксі, медіа, розваги, комунікації, фінпослуги, здоров'я, освіта, цифрова інфраструктура та ін. Ці тренди помітні і в Україні, де все більше міжнародних компаній обирають стратегії формування цифрових БЕС (Київстар, Нова Пошта, OLX, банки, IT-фірми Genesis, Sigma Software, та ін.).

Мотивація: боротьба за клієнтів, прагнення до зростання і сталості бізнесу в умовах загроз, що зростають. Продемонструємо застосування екосистемного підходу для реалізації стратегії розвитку міжнародної компанії в умовах «нової нормальності» на прикладі ПрАТ «Київстар» [2]. Київстар є лідером національного мобільного ринку (частка – понад 47%; близько 23 млн абонентів мобільного зв'язку) і першою українською компанією, що вийшла на біржу Nasdaq [3].

Корпоративна стратегія Київстар є стратегією диверсифікації, спрямованою на посилення присутності на комплементарних ринках з високими темпами зростання, розширення спектру послуг при збереженні домінуючої ролі основного (телекомунікаційного) бізнесу. Екосистемний підхід – важлива складова цієї стратегії [2]. Візія Київстар на 3–5 років: група компаній, що об'єднує телеком, фінтех, entertainment (розваги), e-commerce, mobility, EdTech, AdTech (цифрова реклама), eHealth.

Стратегія для кожного з цих бізнесів – лідерство або гравець №2, що зростає. Вибір нових напрямків ґрунтується на пошуку інтеграції і синергії між продуктами. Ресурсний потенціал компанії зумовив застосування механізмів як органічного, так і неорганічного зростання: M&A (Helsi, Uklon та ін.), комерційні партнерства (альянси, СП), внутрішнє підприємництво. Завданням є наповнення БЕС власними і партнерськими сервісами при збереженні фокусу на основний бізнес, забезпечення безшовного досвіду споживача. Мета: синергія бізнесів на стику телеком/диджитал, вихід до суміжних сфер з тією ж

бізнес-моделлю. Це дозволить зменшити витрати залучення та утримання клієнта, збільшити LTV (пожиттєву цінність клієнта), масштабувати компанії за кордон. Можливість залучати клієнтів з різних бізнесів, обмінюватися даними про них є основою для майбутнього зростання учасників БЕС. Стратегія розвитку Київстар охоплює такі екосистемні сфери: здоров'я (Helsi), мобільність (Uber), розваги (Kyivstar TV, партнерські застосунки), B2B інфраструктура і SAS рішення (хмарні сервіси, Big Data, B2B-хаб (RTK-навігація, кіберзахист, IoT-рішення) та ін.). Перспективними напрямками визначено AdTech, фінтех, цифровий маркетплейс [2; 3].

Критерії відбору [2]:

- 1) потенціал ринку щодо доходу і частоти взаємодії зі споживачем;
- 2) потенціал масштабування за кордон;
- 3) повернення інвестицій;
- 4) синергія для БЕС: дохід, економія на масштабі;
- 5) наявність сильної команди. Київстар має єдину точку входу в систему (одна з ознак БЕС) – мобільний додаток «Мій Київстар», надає понад 30 різних послуг і сервісів – як безкоштовних, так і платних (Київстар ТБ, healsi.me).

Користувачам доступні ексклюзивні пропозиції від партнерів компанії (Uklon, Finance.ua, Glovo, WOG, ДІЛА, Rozetka, Yakaboo, Нова Пошта, ін.). Проте, на наш погляд, механізмів створення та розподілу цінності, координації дій незалежних партнерів, як і чітко визначених за сферами екосистем, Київстар ще не сформовано. Частка доходів від неосновного бізнесу залишається незначною (близько 5% у 2024 р.) [3], хоча компанія має амбітну мету за 5 років довести показник до 50%.

За оцінками PwC, найближчим часом поза БЕС компанії не матимуть шансів на успіх [1]. Екосистемна стратегія має високий потенціал забезпечення сталого розвитку в умовах цифровізації еко-

номіки, і водночас пов'язана зі значними ризиками. За низкою ознак Київстар реалізує стратегію оркестратора БЕС рішень, вертикальний і горизонтальний вектори розвитку одночасно, з охопленням низки бізнес-екосистемних сфер. Проте знаходиться на початковому етапі формування БЕС, як і більшість українських компаній, що обрали стратегію оркестраторів цифрових екосистем. Для реалізації потенціалу БЕС актуальними є дослідження механізмів і ризиків їхнього розвитку в Україні.

Література

1. Левковець О. Екосистемна стратегія бізнесу: реалії конкуренції цифрової доби. *Економіка та суспільство*. 2024. № 63.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-111>

2. Як Київстар будує цифрову екосистему? 29.05.25. URL: <https://laba.ua/blog/4646-yak-kyivstar-buduye-tsyfrovu-ekosystemu>

3. Пилипів І. Американська прописка: “Київстар” міняє адресу на Nasdaq. 13.08.25. URL: <https://epravda.com.ua/biznes/amerikanska-propiska-kijivstar-minyaye-adresu-na-nasdaq-810387/>

