

# ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ: ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ПРАВО



**Науковий журнал**

*Виходить 6 разів на рік*

*Заснований у січні 2010 р.*

*Журнал визнано МОН України*

*як фахове видання з економічних наук*

*категорії «Б»*

# 2020

# №6<sup>(113)</sup>

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

### Головний редактор

**МАЗАРАКІ Анатолій Антонович**, д. е. н., професор, ректор КНТЕУ

### Заступник головного редактора

**ПРИТУЛЬСЬКА Наталія Володимирівна**, д. т. н., професор,  
перший проректор з науково-педагогічної роботи КНТЕУ

### Відповідальний секретар

**МЕЛЬНИЧЕНКО Світлана Володимирівна**, д. е. н., професор,  
проректор з наукової роботи КНТЕУ

### Члени редакційної колегії (за галузями наук)

#### з економічних наук:

**БЄЛОСТЄЧНИК Григорій**, д. е. н., професор, ректор Молдавської економічної академії.  
**БЛАНК Ігор Олександрович**, д. е. н., професор, професор кафедри економіки та фінансів підприємства КНТЕУ.  
**БОХАН Аліна Василівна**, к. е. н., доцент кафедри світової економіки КНТЕУ.  
**ВОЛОСОВИЧ Світлана Василівна**, д. е. н., професор, професор кафедри фінансів КНТЕУ.  
**ГАЙДУКЕВИЧ Агнешка**, д. е. н., професор кафедри міжнародної торгівлі Краківського економічного університету (Польща).  
**ГОНЕТ Войцех**, д. е. н., доцент Університету природничо-гуманітарних наук у Седльце (Польща).  
**ГОСПОДАРОВИЧ Анджей**, д. е. н., професор Вроцлавського економічного університету (Польща).  
**ДОБЯ Мечислав**, д. е. н., професор Краківського університету економіки (Польща).  
**ДУТІНЕЦЬ Ганна Володимирівна**, д. е. н., доцент, завідувач кафедри світової економіки КНТЕУ.  
**КАЛЮЖНА Наталія Геннадіївна**, д. е. н., доцент кафедри світової економіки КНТЕУ.  
**КВАЧ Ярослав Петрович**, д. е. н., професор, директор Одеського торговельно-економічного інституту КНТЕУ.  
**ЛАНЕ Наталя**, д. е. н., професор Ризького технічного університету (Латвія).  
**МЕЛЬНИК Тетяна Миколаївна**, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту КНТЕУ.  
**САЙ Валерій Миколайович**, к. е. н., доцент, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків КНТЕУ.  
**ФЕДУН Ігор Леонідович**, д. е. н., професор кафедри світової економіки КНТЕУ.  
**ШЛОСАРЧИК Богуслав**, д. е. н., професор Жешувського університету (Польща).

#### з юридичних наук:

**ВАЩЕНКО Юлія В'ячеславівна**, д. ю. н., доцент, професор кафедри адміністративного права, Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна).  
**ГУРЖІЙ Тарас Олександрович**, д. ю. н., професор, завідувач кафедри адміністративного, фінансового та інформаційного права КНТЕУ.  
**ГУРЖІЙ Анна Валеріївна**, к. ю. н., доцент кафедри адміністративного, фінансового та інформаційного права КНТЕУ.  
**ДЕШКО Людмила Миколаївна**, д. ю. н., доцент.  
**КАВКА Інга**, д. ю. н., професор Інституту права, адміністрації та економіки Краківського педагогічного університету (Польща).  
**КАЛЮЖНИЙ Ростислав Андрійович**, д. ю. н., професор, заступник директора з наукової роботи Юридичного інституту Національного авіаційного університету (Україна).  
**КОПИЛЕНКО Олександр Любимович**, д. ю. н., професор, директор Інституту законодавства Верховної Ради України (Україна).  
**КУЗЬМЕНКО Оксана Володимирівна**, д. ю. н., професор, заступник директора інституту з наукової роботи ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Україна).  
**ЛАНДЕ Роберт**, професор права Балтиморського університету (США).  
**МАЗАРАКІ Наталія Анатоліївна**, д. ю. н., доцент, завідувач кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права КНТЕУ.  
**МОНТЕЙРО ФЕРНАНДЕС Антоніо**, д. ю. н., професор Нового університету Лісабону (Португалія).  
**ОЛШНИК Олег Вікторович**, д. ю. н., к. е. н. с., професор кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу КНТЕУ.  
**ОНДРОВА Драгоміра**, д. ю. н., завідувач кафедри державної політики і теорії державного управління, факультет державного управління, Університет Павла Йозефа Шафарика у Кошиці (Словацьчина).  
**ОСИКА Сергій Григорович**, к. ю. н., професор кафедри міжнародного менеджменту КНТЕУ.  
**ПРИМАК Володимир Дмитрович**, д. ю. н., професор кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права КНТЕУ.  
**ПУСТОВІТ Юлія Юрївна**, к. ю. н., доцент кафедри адміністративного, фінансового та інформаційного права КНТЕУ.  
**СОБАКАРЬ Андрій Олександрович**, д. ю. н., професор, завідувач кафедри адміністративного права, процесу та адміністративної діяльності, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ (Україна).  
**ХМЕЛКО Ірина**, д. ф. н., доцент, Університет Теннессі в Чаттануга, штат Теннессі (США).  
**ЯКУШЕВИЧ Адам**, д. ю. н., доцент Інституту права, адміністрування та менеджменту Університету Казимира Великого в Бидгощі (Польща).

Засновник, редакція,  
видавець і виготовлювач

**КИЇВСЬКИЙ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ТОРГОВЕЛЬНО-  
ЕКОНОМІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ**

Завідувач редакції

І. В. Кривицька

Редактори: Е. Ю. Кириченко,

М. В. Дубко

Художньо-технічний редактор

І. В. Кривицька

Підписано до друку 08.12.2020.

Тираж 200 пр. Зам. 611.

Адреса редакції, видавця,  
виготовлювача:

вул. Чигоріна, 57, м. Київ,

Україна, 01042

Телефон редакції: 529-50-24

E-mail: [zt@knute.edu.ua](mailto:zt@knute.edu.ua)

Свідоцтво

про державну реєстрацію

серія КВ № 22092-11992ПР

від 16.05.2016

Індекс журналу в Каталозі видань  
України на 2021 рік – 09641

Надруковано на обладнанні КНТЕУ

Свідоцтво суб'єкта видавничої

справи серія ДК № 4620

від 03.10.2013

Видається за рекомендацією

Вченої ради КНТЕУ

(протокол засідання № 4

від 26.11.2020)

Статті проходять рецензування.

Передрук і переклади матеріалів,

опублікованих у журналі,

дозволяються лише зі згоди

автора та редакції



Журнал представлено в міжнародних і національних наукометричних базах: Індекс Копернікус (Index Copernicus); реферативній базі даних «Україніка наукова», а також у пошуковій системі Академії Google (Google Scholar)

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2020

## З М І С Т

---

### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

---

<b>МАЗАРАКІ А., КАЛЮЖНА Н.</b>	Торговельно-економічна політика в умовах гібридизації міждержавних конфліктів	4
<b>МЕЛЬНИЧЕНКО С., МИХАЙЛІЧЕНКО Г., МЕЗЕНЦЕВА Г.</b>	Туристична сфера: вихід з карантину	23
<b>ДУГІНЕЦЬ Г., НІЖЕЙКО К.</b>	Міжнародні стратегічні альянси: співпраця компаній в <i>IT</i> -сфері	35
<b>КУДИРКО Л.</b>	Стратегії «м'якої сили» в умовах глобальної конкуренції	47

---

### МІЖНАРОДНІ ФІНАНСИ

---

<b>ЧУГУНОВ І., КУЧЕР Г.</b>	Міжнародні фінанси в умовах глобалізації	67
<b>АНДРЕЄВА В., ЛАПТЄВА В., АДАМЕНКО В.</b>	Наукові дослідження та розробки ( <i>R&amp;D</i> ): стан фінансування	83

---

### МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

---

<b>ДЬЯЧЕНКО О., ГОНЧАРЕНКО О.</b>	Зовнішня торгівля України у період пандемії <i>COVID-19</i>	94
<b>КРАСНІКОВА Н., ДЗЯД О., ГРЕЧИН К.</b>	Міжнародна торгівля <i>IKT</i> -послугами: кейс України	107

## C O N T E N T

---

### WORLD ECONOMY

---

<b>MAZARAKI A., KALYUZHNA N.</b>	Trade and economic policy in the conditions of hybridization of interstate conflicts	4
<b>MELNYCHENKO S., MYKHAILYCHENKO H., MEZENTSEVA H.</b>	Tourism sphere: way out from quarantine	23
<b>DUHINETS H., NIZHEIKO K.</b>	International strategic alliances: cooperation of companies in the <i>IT</i> sphere	35
<b>KUDYRKO L.</b>	«Soft power» strategies in conditions of global competition	47

---

### INTERNATIONAL FINANCE

---

<b>CHUGUNOV I., KUCHER G.</b>	International finance in the conditions of globalization	67
<b>ANDRYEYEVA V., LAPTIEVA V., ADAMENKOV.</b>	Scientific research and development ( <i>R&amp;D</i> ): state of funding	83

---

### INTERNATIONAL TRADE

---

<b>DIACHENKO O., HONCHARENKO O.</b>	Foreign trade of Ukraine in the conditions of the <i>COVID-19</i> pandemic	94
<b>KRASNIKOVA N., DZYAD O., HRECHYN K.</b>	International trade in <i>ICT</i> services: the case of Ukraine	107

---

---

# СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

---

---

UDC 339.97:327.5

DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(113\)01](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(113)01)

JEL Classification: F13 D74

**MAZARAKI Anatoliy**

*E-mail:* [mazaraki\\_aa@knute.edu.ua](mailto:mazaraki_aa@knute.edu.ua)

*ORCID:* 0000-0001-5283-8444

Doctor of Economics, Professor, Rector of Kyiv National University of Trade and Economics  
19, Kyoto str., Kyiv, 02156, Ukraine

**KALYUZHNA Nataliya**

*E-mail:* [n.kalyuzhna@knute.edu.ua](mailto:n.kalyuzhna@knute.edu.ua)

*ORCID:* 0000-0003-0513-705X

Doctor of Economics, Professor, Professor at the Department of World Economy, Kyiv National University of Trade and Economics  
19, Kyoto str., Kyiv, 02156, Ukraine

## TRADE AND ECONOMIC POLICY IN THE CONDITIONS OF HYBRIDIZATION OF INTERSTATE CONFLICTS

*It is established that an important base for interstate confrontation and a promising direction for the development of the concept of hybridity are trade and economic relations between the opposing parties. Based on the analysis of the current state and dynamics of interstate conflicts of varying intensity, the priorities of trade and economic policy of the state in a hybrid confrontation are defined on the following aspects: macroeconomic, sectoral, international, foreign trade, force majeure. The necessity of active use of economic-mathematical methods and management tools for estimation and forecasting the economic losses of the parties of hybrid confrontation is indicated.*

*Keywords:* trade and economic policy, hybrid conflict, neo-protectionism, hybrid tools, asymmetry, foreign trade integration, escalation.

**Background.** The transformation of modern outlines of interstate conflicts is taking place in the direction of their acquisition of signs of hybridization with the possibility of escalation to a form of hybrid war, which allows to achieve the expected results in terms of minimizing military intervention or even its absence. Hybrid war as a modern form of interstate antagonism is disguised, it is characterized by the use of nonlinear tactics, it is aimed at gaining patronage over the state through the impact on trade and economic, informational, socio-political and humanitarian space.

---

© Mazaraki A., Kalyuzhna N., 2020

The method of hybrid influences is based on the recognition of the key role of non-military measures in the formation of political and economic loyalty of the state through the use of advocacy tools, economic and energy levers, means of socio-psychological pressure, stimulation of internal conflicts on interethnic and interfaith grounds, historical appeals and manipulations.

The primary factor of hybrid influence in the socio-political context is reasonably considered to be the advocacy activities implemented through a controlled media resource, due to the support of political opposition and attack in cyberspace, etc. However, in the strategic perspective, the use of long-term instruments of financial, economic and trade confrontation has an undeniable impact on the economic development of the parties to the conflict. The trade and economic component of a hybrid war is carried out through the establishment of reciprocal discriminatory trade regimes, the prolonged use of which can deplete the economic system of the object state and cause significant damage to the economy of the aggressor state.

An illustrative example of a hybrid war is the current state of foreign policy and economic relations between Ukraine and the Russian Federation. At the same time, any interstate conflict today has signs of hybridity, even if its initiator does not seek to gain direct control over the other side of the confrontation and the formation of relations in the format of a political protectorate. Against the background of the spread of neo-protectionism, mutual discrimination of states in the trade, information, and legal spheres may be aimed at economic exhaustion in order to protect national economic interests. A recent example is US-China relations, in which, in addition to the classic tools of trade warfare, conflict hybridization tools are actively used, especially mutual accusations of spreading the global *COVID-19* pandemic and sabotaging coronavirus vaccine development, the infringement of intellectual property rights and access to personal data, as well as the introduction of restrictions on the entry of certain categories, the closure of consulates, etc.

Weak economies are particularly prone to the risks of conflict escalation against the background of neo-protectionism and its hybridization. The intensification of economic rivalry between leading geopolitical actors and their struggle for sales markets increases the vulnerability of economically weak states and creates additional threats to their economic sovereignty. The escalation of hybrid threats to the national interests of countries with weak economies, including Ukraine, necessitates the development of comprehensive measures to economic containment of the geopolitical expansion of states - initiators of hybrid conflicts and tools to counteract hybrid aggression in trade and economic sphere.

**Analysis of recent research and publications.** Theorists of the concept of hybridization of modern conflicts are M. Bond [1], R. Glenn [2], J. McQueen [3], N. Frier [4], F. Hoffman [5]. The doctrinal principles of the hybrid war were developed by American military and political experts on

the basis of an analysis of local conflicts in the late 1990s and early 2000s (the Second Lebanese War of 2006, the Chechen Wars of 1994–1996 and 1999–2000) and provided for its interpretation as the confrontation of non-state armed groups against sovereign states with a wide range of means of destabilization (guerrilla movement, terrorist activity, extremism, criminogenic component, communication operations, information sabotage, etc.). After the Russian annexation of Crimea in 2014 and the development of confrontation in eastern Ukraine in the Anglo-Saxon discourse, hybrid warfare began to be associated with the behavior of states as subject and object of aggression, the first of which aims to expand geopolitical influence through territorial expansion [6–9].

In general, a hybrid war is a conflict that arises at the junction of irregular and conventional war and it is characterized by a combination of military and non-military means with the achievement of a synergistic effect of its use. It is quite common expert opinion [10–12] that under such an interpretation, any interstate conflict in human history can be classified as a hybrid, and the first widely known hybrid operation should be considered the Trojan horse offered by the Danes. The debatable nature of understanding the essence, source and features of hybrid warfare is quite legitimate taking into consideration the complexity and multifaceted nature of this phenomenon. The statement of D. Sadowski and J. Becker that too narrow definition of hybridity loses important features of this phenomenon, and too wide – does not define anything is substantiated [13]. But, of course, it is worth noting the steady growth of the role of non-military means (diplomatic, legal, economic, ideological, humanitarian, etc.) in conducting hybrid wars as conflicts of the new generation, which are not inferior in efficiency, but often superior to traditional military ones. The combined and diverse nature of non-military means makes it possible to find signs of hybridity (Latin *hibrida*, *hybrida* – crossbreed, product of crossing genetically different forms) in any interstate conflict, even in the absence of military component, which, on the one hand, contradicts the common definition of hybrid warfare and on the other – later, more likely, will be reflected in the terminological plane of the field of research. Since non-military means are the core of the hybrid conflict, trade and economic relations between the opposing parties become an important base for interstate confrontation, and the study of financial and economic methods of its implementation is a promising direction for the development of the concept of hybridity.

In the Ukrainian scientific and expert community, modern hybrid conflicts are quite rightly considered in the context of the hybrid war of the Russian Federation against Ukraine. Since the course of events in this case involves a direct military conflict and annexation of territories, which were accompanied by active propaganda activities, this hybrid conflict is mostly considered in the military-political and information dimension, which is the focus of socio-political research [14–19]. However, the importance of Ukraine's response to hybrid threats and challenges in the trade and

economic sphere is undeniable. In his work S. Kulytsky [16], based on the results of systematization, identifies the main economic aspects of the current Ukrainian-Russian confrontation. Domestic economists thoroughly investigate the priorities of counteracting hybrid warfare on the basis of economic instruments through the prism of the threats it poses to Ukraine's economic security [20–22].

The guidelines of trade and economic policy that can minimize the economic losses of the state as object, ensure symmetry and proactivity of restrictive measures, promote consolidation of the international community in the containment of the aggressor state should become the focus of the study of the trade and economic component of hybrid aggression. Particular attention needs to be paid to the analysis of trade and economic conflicts, which are not marked as part of a hybrid war, but have signs of hybridity. The basis for these positions is: the recognition of the multifaceted (hybrid) nature of non-military (primarily informational and legal) means of pressure, by which the trade and economic confrontation between states are accompanied; the camouflaged idea of protection of national economic interests, that is at the heart of such conflicts, which hegemonic states see in the expansion of geopolitical influence; the transgression of modern interstate conflicts towards the use of non-military means of destabilization, the effectiveness of which minimizes or eliminates the need for military intervention.

The **aim** of the article is to determine the priorities of trade and economic policy of the state in the context of progressive hybridization of instruments for the protection of national economic interests.

**Results.** The scientist V. Onyshchenko [23] notes that the conflict of international economic relations is a logical consequence of the asymmetry of geo-economic entities due to the difference in their economic potential, goals and geo-economic strategies. Therefore, the key to effective trade and economic policy of the state – the object of hybrid aggression should be considered as overcoming (or at least minimizing) the negative consequences of the asymmetry of the parties to the conflict – as in the sense of applying a wide arsenal of so-called «asymmetric» (informational, culturological, financial, religious and ethnic, etc.) levers of influence by the initiator of the confrontation, so and the ratio of military, political and economic potential of the participants in the confrontation. Achieving this goal can be ensured in the case of the formation of a systemic trade and economic policy, the main directions of which are proposed to be considered in the following aspects of hybrid confrontation: macroeconomic, sectoral, international, foreign trade, integration, force majeure.

In the modern international space, which is characterized by the interconnectedness and interpenetration of national economies, the losses from the escalation of the hybrid war are inevitably reflected in the indicators of macroeconomic development of both states – parties to the conflict. Although the scopes and strength of the returned effect of discriminatory trade activities may be insignificant for the initiator, the onset of a «boomerang effect» is almost inevitable.

An example of trade and economic confrontation of a conditionally symmetric pair of opponents, which has signs of hybridity, is the conflict between the United States and China. China's proportionate response to the imposition of punitive tariffs by the United States as the initiator of the conflict has led to mutually significant economic losses. As of the beginning of 2019, China has imposed tariffs of 25 % on American products worth 110 billion US dollars and the total amount of sanctions imposed by the United States on Chinese products was 25 % and 10 % on goods worth 250 and 300 billion US dollars respectively. The deterioration of trade conditions indicates significant mutual losses of the parties to the conflict, which is reflected in the forecasts of economic growth of both the participating states of confrontation and the world economies as a whole. According to J. P. Morgan forecast, in 2019 the losses from the escalation of the conflict are estimated as a slowdown in GDP growth of China by 0.4 % and the USA by 0.5 % compared to 2018. Although the slowdown in economic growth cannot be clearly associated with foreign trade conflict of states, its escalation will certainly increase their material losses and affect the state of the world economy, whose losses, according to JPMorgan, are 0.2 %, which is equivalent to 170 billion dollars. However, the real «black swan» both for the United States and China, as well as for the world economy as a whole, was the corona crisis of 2020. The *COVID-19* pandemic will certainly have incomparably more tangible consequences for the economic growth of the states – parties to the foreign trade conflict compared to their trade and economic confrontation. According to preliminary estimates, in the first quarter of 2020 the US GDP lost 4.8 % against the same period in 2019, and in the second one – a record 32.9 %.

The results of the analysis of the dynamics of the confrontation between the United States and China show that the losses from the escalation of the trade and economic conflict are borne by both sides. Formalization of the presence of both positive and negative consequences of the introduction of trade restrictions [24] allows to assess its impact on the economy of the country - the party to the conflict by the formula:

$$E = \sum_{i=1}^n (A_i - B_i - C_i),$$

where  $E$  – an integrated assessment of the impact of the introduction of covert protectionism instruments on the country's economy;

$A_i$  – a cost assessment of the positive consequences of using the  $i$ -th tool of covert protectionism;

$B_i$  – a cost assessment of the negative consequences of the reaction of the other side of the conflict to the introduction of the  $i$ -th tool of covert protectionism;

$C_i$  – direct costs of introducing the  $i$ -th tool of covert protectionism;

$n$  – the total number of covert protectionism tools introduced during the trade confrontation.



The condition for obtaining the economic effect of the introduction of covert protectionism tools is the excess of positive effects over negative, as well as direct costs of their implementation. However, in the case of asymmetry of the hybrid confrontation, the degree of economic vulnerability of the object state increases many times over. This is the type of hybrid war of the Russian Federation against Ukraine, characterized by the effective integrated use of asymmetric hybrid tools and the disproportion of military-political and economic potential. Therefore, the emphasis of a balanced trade and economic policy of the state – the object of hybrid aggression should be to minimize the negative consequences of the asymmetry of the parties to the conflict in the economic sphere. Achieving this goal can be ensured in the case of an immediate «mirror» response to economic constraints by the aggressor state and the inclusion of its sanctions in the coalition format. However, the obvious limitation of an effective response to the actions of the enemy is the inability to act on prejudice, which is usually characteristic for the state – the object of hybrid warfare as the weaker party to the conflict.

In addition to the typical example of a hybrid war between Russia and Ukraine, we have a number of modern interstate and inter-bloc conflicts of varying intensity based on geopolitical interests and economic nationalism (US-PRC, US-EU, US-Mexico, US-RF), which do not involve military means. The use of hybrid tools of confrontation becomes even more important for the parties to such conflicts, primarily in the form of trade and economic restrictions, mutual discrimination in the legal sphere, information attacks in the media, and others. Trade and economic conflicts with signs of hybridity take place between relatively balanced partners, which reduces their asymmetry, but increases the importance of introducing effective hybrid tools in the socio-political and economic space, not related to the use of military means of confrontation.

A separate important problem is a substantiated quantitative assessment of the impact of discriminatory measures on the national economy, according to the results of which the priorities of trade and economic policy of the state will be determined. The classic restrictive tool of trade and economic confrontation are sanctions, the introduction of which should force the enemy to certain political actions through its economic exhaustion. As economic sanctions are reciprocal, its application should be moderate and guaranteed to affect the economy of the sanctioned country. The effectiveness of sanctions is directly affected by its depth, coverage, duration and prospects for preservation within the coalition format. O. Shnyrkov [25] notes the criteria for the effectiveness of economic sanctions, such as: significant economic losses of the sanctioned country (not less than 2 % of gross domestic product) provided that they have little impact on the economy of the initiating country; the presence of a significant difference in the size of the economies of the initiating country

and the country subject to sanctions (not less than 10:1); high dependence of foreign trade of the sanctioned country on commodity circulation with the country imposing sanctions (from 25 % of the total commodity circulation); speed in imposing sanctions and consistency with other trading partners on their long-term preservation.

Analyzing the effectiveness of EU economic sanctions against the Russian Federation in 2014–2018, O. Shnyrkov [25] concludes that the content, nature and conditions of their compliance with the above criteria are incomplete. As can be seen from *table 1*, EU sanctions cannot be considered effective on the key criterion of maximizing the economic losses of the Russian Federation as a state – the object of restrictive measures (less than 2 % of GDP).

Table 1

**Effectiveness of economic sanctions of the European Union  
against the Russian Federation in 2014–2018**

Criterion	Economic losses		The ratio of economies (in terms of GDP)	Interdependence in foreign trade		Speed, duration and coherence of sanctions imposition
	Object State	The initiating state		Object State	The initiating state	
Desirable assessment	From 2 % of GDP	Minimal	From 10:1	From 25 % of turnover	Minimal	Maximum
Actual assessment	From 0.75 % of GDP (2016–2017) to 1.5% of GDP (2014–2015, 2014–2018)	0.2 % with significant differentiation by EU countries	From 8:1 to 14:1 in 2014–2017 at the nominal exchange rate	Up to 45 % for certain groups of goods	Not more than 8 % with differentiation by goods and countries (excluding gas supply – up to 30 %)	Introduced in 2014 with permanent extension (last time on June 29, 2020) with the support of 28 EU members and only 14 other countries (in different years)
Fulfillment of the criterion	No	Mostly yes	Unable to determine	Yes	Mostly yes	Partly

*Source:* compiled for [25, с. 7–8].

The current fulfillment of the criterion of foreign trade dependence can be leveled in the case of successful completion of the construction of Nord Stream-2. The high probability of such a development is evidenced, in particular, by the granting of permission to complete the last section of the gas pipeline in Danish waters using new vessels by the Danish Energy Agency in July 2020. The situation with the construction of Nord Stream-2 clearly confirms the tendency to hybridize modern interstate conflicts. With the simultaneous imposition and extension of economic sanctions, European

countries are lobbying for the successful completion of Russia's energy project in the light of their own economic interests, but the biggest obstacles to its implementation are US economic sanctions as a «third» person concerned.

A fundamentally different (unfortunately, disappointing) assessment can be given to Ukraine's economic losses during the hybrid war with Russia. The high level of hybrid conflict and asymmetry of its parties led to the loss of recreational (AR Crimea) and industrial (Donbass) potential of Ukraine in 2014-2015 and led to direct losses of the national economy at 15–20 % of GDP (50–150 billion USD\$) in addition to UAH 85 billion of the residual value of state-owned real estate in uncontrolled territories. Therefore, the problem of minimizing the asymmetry of the parties to the conflict is becoming extremely important for Ukraine, including through the use of the potential of the coalition format of sanctions deterrence.

Economic confrontation in a hybrid war inevitably affects both the dynamics of macroeconomic indicators in general and the development of various industries and sectors of the economies of both countries. As expected, the gas sector has become one of the key links in the current conflict between Ukraine and Russia and an indicative sign of its hybridity. Ukraine's traditional dependence on Russia's energy resource has raised the issue of the country's economic security and led to the need to look for sources to compensate the import deficit (alternative fuel sources, reverse gas supplies, etc.). In turn, the current acute phase of the Ukrainian-Russian conflict in the gas sector has led to a negative chain effect in the domestic coal industry, nuclear energy, ferrous metallurgy and the military-industrial complex. On the other hand, the reduction in imports of Russian food products is more likely to be socio-psychological in nature and contributes to consumer sentiment. Prospects for overcoming the negative consequences of the Russian-Ukrainian conflict in the sectoral dimension are determined by the effectiveness of trade and economic state policy, which should be aimed at assessing the possibilities of preventing the «chain effect» of degradation of sectors of Ukraine's economy and finding compensatory mechanisms for their sustainable functioning.

A sign of interstate conflicts in the modern post-globalization period is the growth of direct and indirect influence of other states and international organizations on the development of bilateral trade and economic relations. The multipolarity of the world order, which replaced the two-dimensional coordinate system «East – West» of the second half of the twentieth century, contributed to the emergence of new world decision-making centers and intensified the struggle for redistribution of historical protectorates. Economically weak states become a springboard for the realization of geopolitical and geo-economic ambitions of the leading actors of world politics, which determines the international significance of such confrontation and the global scale of financial and economic losses from its potential escalation. The provocative nature of hybrid confrontation is that

the level of tension in the state as an object of aggression is kept by the initiating state at a level that excludes legally justified interference by other states and international organizations in the direct settlement of the conflict (so-called «hybrid uncertainty»). Therefore, it is extremely important to provide a coalition format for deterring hybrid aggression, which should be harmonized with the restrictions imposed by the object-state, in particular in the trade and economic sphere.

The international trade and economic policy towards the states – participants of the hybrid confrontation should be built with the balance of «containment / involvement». The containment mechanisms imposed on the state initiating the conflict include financial and economic sanctions and foreign trade restrictions. Measures of involvement include promoting the economic development of the state – the object of aggression, creating favorable conditions for its foreign trade, integration into regional trade and economic blocs and chains of creating added value, investing in improving tourism, transport, logistics and other infrastructure.

Another area of trade and economic policy of the state in a hybrid conflict, which requires the support of the international community, is to ensure transparency of cooperation terms in order to prevent discrimination in the foreign trade sphere. The key role in solving this problem belongs to the World Trade Organization (WTO) as a guarantor of transparency of foreign trade relations and liberalization of trade conditions. Despite the efforts of the WTO, the rapid spread of neo-protectionism and anti-globalization tendencies leads to an increase in the level of conflict in interstate economic relations against the background of protection of national interests. The activities of the WTO are aimed at reducing the likelihood of escalation of trade conflicts to tougher forms of confrontation due to the use of a mechanism for resolving trade disputes. The protection of national interests in the framework of international trade law acquires particular importance for Ukraine, as currently the results of WTO expert disputes (particularly with the Russian party) are not in favor of the state (*table 2*). Ukraine's victory in the appeal dispute against Russia over the export of domestic railway equipment (DS499 dispute) can be considered an encouraging signal, although the WTO Appellate Body has refused to recognize this ban as part of Russia's systematic efforts to oust Ukrainian exports. Despite the current crisis caused by the US decision to block the appointment of new arbitrators, the World Trade Organization remains a globally recognized regulator of trade disputes. In view of this, the trade and economic policy of Ukraine as a party to the hybrid confrontation should be aimed at developing cooperation with the WTO and providing a professional level of argumentation for disputes involving foreign profile lawyers.

Table 2

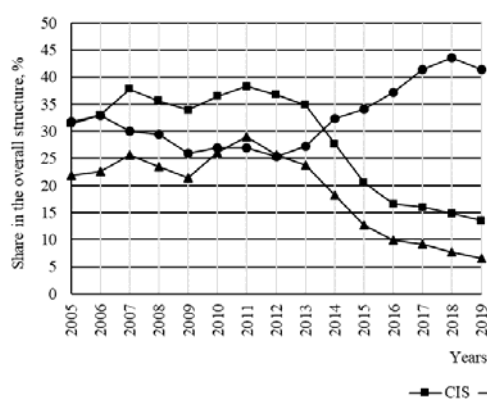
### Results of consideration by the World Trade Organization of disputes involving Ukraine

Plaintiff	Defendant	The name of the dispute	The course of the dispute								Current status
			Request for a consultation	Request for the creation of a group of experts	Creating a group of experts	Approval of the composition of the group of experts	The report of the group of experts has been published	Approval of expert opinions	Publication of the appeal report	Results of the appeal	
Ukraine	Armenia	DS411 : Measures on import and domestic sales of tobacco products and alcoholic beverages	20.07.2010	08.09.2010	–	–	–	–	–	–	Settled / terminated by agreement of the parties
Ukraine	Moldova	DS421 : Measures on import and domestic sales of goods (environmental fees)	17.02.2011	12.05.2011	17.06.2011	–	–	–	–	–	
Moldova	Ukraine	DS423 : Taxation of strong alcoholic beverages	02.03.2011	01.06.2011	20.07.2011	–	–	–	–	–	Settled
Ukraine	Australia	DS434 : Measures on trademarks and requirements for standard packaging of tobacco products	13.03.2012	14.08.2012	28.09.2012	05.05.2014	28.06.2018	–	–	–	Settled by agreement of the parties
Japan	Ukraine	DS468 : Special measures for cars	30.10.2013	13.02.2014	26.03.2014	20.06.2014	26.06.2015	20.07.2015	–	–	Settled in favor of the plaintiff
Russia	Ukraine	DS493 : Anti-dumping measures on imports of ammonium nitrate	07.05.2015	29.02.2016	22.04.2016	02.02.2017	20.07.2018	30.09.2019*	12.09.2019	08.04.2020	
Ukraine	Russia	DS499 : Measures to restrict the import of railway equipment and its parts	21.10.2015	10.11.2016	16.12.2017	02.03.2017	30.07.2018	05.03.2020*	04.02.2020	–	Pre-settled in favor of the plaintiff
Ukraine	Russia	DS512 : Measures to restrict transit traffic	14.09.2016	09.02.2017	21.03.2017	07.06.2017	05.04.2019	26.04.2019	–	–	Settled in favor of the defendant
Russia	Ukraine	DS525 : Measures to trade in goods and services	19.05.2017	–	–	–	–	–	–	–	Are at the stage of consultations
Ukraine	Kazakhstan	DS530 : Anti-dumping measures on steel pipes	19.09.2017	–	–	–	–	–	–	–	
Ukraine	Russia	DS532 : Measures for the import and transit of certain Ukrainian products	16.10.2017	–	–	–	–	–	–	–	
Ukraine	Kyrgyz Republic	DS569 : Anti-dumping measures on steel pipes	17.10.2018	–	–	–	–	–	–	–	
Ukraine	Armenia	DS570 : Anti-dumping measures on steel pipes	17.10.2018	–	–	–	–	–	–	–	

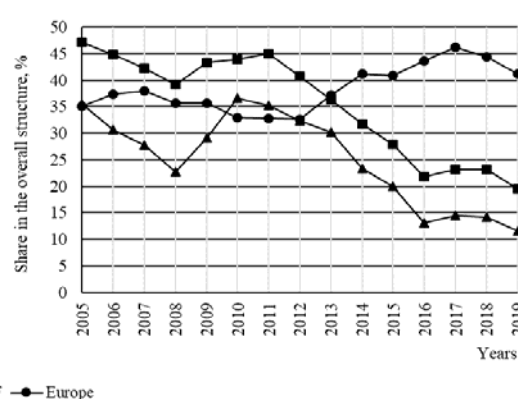
\* The report of the experts was approved with recommendations to ensure compliance with the measures

Source: compiled for [26].

The experience of Ukraine's interaction with the WTO confirms that trade and economic pressure from the Russian Federation poses significant threats to Ukraine's international cooperation and its image as a projected foreign trade partner. Examining the impact of the Russian-Ukrainian hybrid conflict on Ukraine's foreign trade, domestic scholars state the unfoundedness of discriminatory measures against Ukrainian products by Russia and their negative impact on the dynamics and structure of foreign trade [27; 28]. The steady downward trend in trade between Ukraine and Russia has persisted since 2011 (see figures 1 and 2), which once again confirms the predominance of interstate trade conflicts in the aggravation of foreign policy relations.



**Figure 1. Structure of exports of Ukrainian goods to Europe and the CIS in 2005–2019**



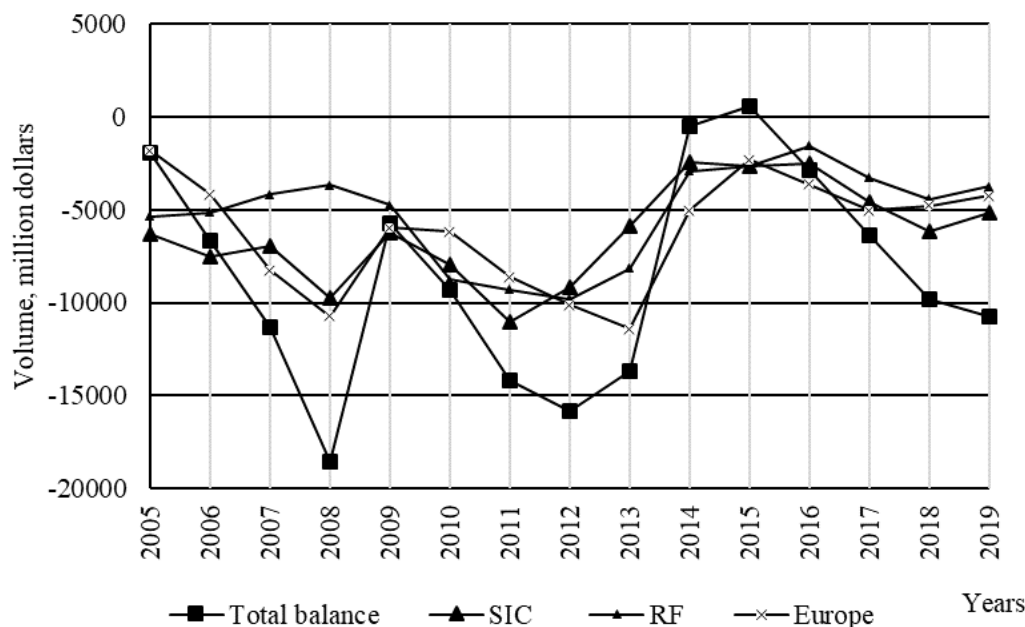
**Figure 2. Structure of imports of goods to Ukraine from European and CIS countries in 2005–2019**

Source: Compiled for [29].

Ukraine’s loss of traditional CIS commodity markets necessitates finding new priorities for regional trade integration in view of the intensification of interstate conflicts, the destruction of traditional foreign economic relations with Russia and the country’s trade asymmetry as a partner of the European space countries. Thus, an additional impetus to Ukraine's foreign trade regional integration can be created as a result of accession on February 1, 2018 to the Regional Convention on Pan-Euro-Mediterranean Preferential Rules of Origin (Pan-Euro-Med Convention), which opens opportunities for the country to join regional European chains of value creation due to the presence of the mechanism of diagonal accumulation.

The expansion of Ukrainian-European trade relations as a result of the creation of a deep and comprehensive free trade zone between Ukraine and the EU has been thoroughly considered as the main vector for the development of the country's foreign trade. However, significant changes in favor of Ukraine's trade with European countries have occurred only in its

structure – the balance of state foreign trade in goods with both CIS and European countries (both own and total balance) over the past 15 years (except 2015) remains negative (*figure 3*).



**Figure 3. Balance of trade in goods in Ukraine in 2005–2019**

*Source:* developed by [29].

In addition to the protracted hybrid conflict with Russia, current protectionist trends in the world's foreign trade policy have a negative impact on the prospects for trade integration (and the success of Ukraine's foreign trade in general). The intensification of anti-globalization tendencies in international economic relations causes tensions in interstate trade relations and causes the emergence and escalation of trade conflicts. Even without being a direct party to hybrid warfare, countries are often involved in less intense conflicts with signs of hybridity (for example, US-China, US-EU), implemented through the introduction of mutual discriminatory measures of varying degrees of rigidity in trade and economic sphere. Therefore, an effective trade and economic policy of the state should promote the realization of its national interests by regulating the conditions of access of foreign products to domestic markets, subject to compliance with WTO requirements for the liberalization of customs tariffs and the elimination of non-tariff restrictions. In practice, the solution of this problem is provided by the selectivity of foreign trade liberalization and its gradualness for specific goods. According to the analysis of the level of tariff protection of Ukraine's foreign trade by product groups [30], it can be considered excessively liberalized compared to major trading partners and

closer to the tariff schedules of developed countries than countries with economies in transition. With the hybridization of interstate economic disputes on the background of neo-protectionism and active use of discriminatory tools by powerful subjects of foreign trade policy, the protection of national economic interests of states with weak economies requires equalization of competition conditions of national production with imports and maximum convergence of the tariff schedule of state and major foreign trade partners.

However, an important aspect of trade and economic policy of the state in a hybrid confrontation is the high probability of escalation of the conflict due to unforeseen situations. Force majeure factors of a non-economic nature can serve as a tool for additional hybridization of interstate trade conflicts. For example, by accusing China of concealing information about the extent of the coronavirus, the United States has temporarily suspended the signing of the second part of the trade agreement, which had been considered as a potential compromise in the long-running interstate conflict. The global pandemic *COVID-19* has indeed had a devastating impact on both the foreign trade activities of states and the development of the world economic system as a whole. The supranational nature of the corona crisis as a force majeure is more likely to lead to the inability of many international trade entities to meet their obligations under the treaty due to events beyond their control and become an additional hybrid lever for exacerbating interstate trade conflicts. In order to minimize such risks, the trade and economic policy of states should promote the functioning of a transparent mechanism for certifying force majeure. Traditionally, the subjects of certification of force majeure, which led to non-performance of contractual obligations, include chambers of commerce and industry, which confirm force majeure with an appropriate certificate. Although the final role in recognizing the event as force majeure belongs to the judiciary, promoting the formalization and transparency of the procedure for recognizing force majeure as one of the tasks of trade and economic policy of the state will minimize the risks of foreign trade conflicts.

For the Ukrainian-Russian hybrid confrontation, additional force majeure factors that may lead to its escalation may be a decrease in the effectiveness of the coalition format of RF containment as a result of emotional and psychological «fatigue» of the world community, domestic political crises and unwillingness to yield to their own economic interests (as an example – the construction of «Nord Stream-2»). The combined effect of both probable and unexpected factors may increase the asymmetry and hybridity of the trade and economic confrontation between Ukraine and Russia and negatively affect the objectivity of forecasts of its development.

Identified key guidelines of trade and economic policy of the state in a hybrid conflict (*table 3*) can serve as a basis for combating hybrid aggression, taking into account the current state and prospects of escalation of interstate confrontation.



Table 3

**Priorities of trade and economic policy of the state in the conditions of hybrid conflict**

Aspects of hybrid confrontation in the trade and economic sphere	Directions of trade and economic policy of the state	Key tasks of trade and economic policy of the state
Macroeconomic	Minimization of the negative consequences of the hybridity of the conflict and the asymmetry of its parties in the economic sphere	Symmetrical response to economic constraints by the state – the initiator of the conflict and joining the coalition format of its sanctions deterrence
	Providing a reasonable quantitative assessment of the impact of mutual discriminatory measures on the national economy	Determining reasonable criteria for the effectiveness of economic sanctions and assessing their compliance
Sectoral	Identification and systematization of specific risks of sectoral development of the national economy, provoked by hybrid confrontation	Assessing the possibilities of preventing the "chain effect" of degradation of sectors of the state economy and finding compensatory mechanisms for their sustainable operation
International	Support and development of a consolidated format for combating hybrid aggression in the trade and economic sphere	Determining effective international organizational and legal levers for resolving foreign trade conflicts
	Ensuring the promotion of transparency of interstate cooperation by international organizations (including the WTO) in order to prevent trade and economic discrimination	The development of cooperation with the WTO and ensuring a professional level of argumentation on trade disputes with the involvement of foreign lawyers
Foreign trade	Transformation of priorities of diversification of trade and economic cooperation and regional integration in view of intensification of interstate conflicts	The involvement of the state in global and regional value chains based on the mechanism of diagonal cumulation
	Strengthening the competitiveness of national production in terms of active use of discriminatory tools by foreign trade policy subjects	Ensuring the selectivity and gradual liberalization of the country's foreign trade and the maximum convergence of the tariff schedule with the main foreign trade partners
Force majeure	Timely fixation and minimization of the impact of force majeure factors of a non-economic nature, which may lead to an escalation of hybrid confrontation in the trade and economic sphere	Promoting the formalization and transparency of the procedure for recognition of force majeure by commerce and industry chambers. Using scenario planning as a tool for forecasting a wide range of options for the development of interstate relations between the parties to the conflict and its impact on the world economy

Source: compiled by the authors.

The high degree of uncertainty in the course of hybrid conflicts in general and the probability of their escalation due to force majeure require the determination of a full range of options for the development of interstate relations between its parties. In particular, the use of scenario planning will increase the validity of forecasts for the development of hybrid conflict, its economic consequences for the national and world economies, as well as determine effective measures of interstate confrontation in the trade and economic sphere.

**Conclusion.** Summarizing the characteristics of modern interstate conflicts of varying intensity, it can be argued that they in one form or another have signs of hybridity in the sense of using a wide arsenal of non-military means of influence, in particular in the trade and economic sphere.

Despite the duration of the Ukrainian-Russian hybrid war, it is especially important to determine reasonable criteria for the effectiveness of economic discriminatory measures and assess their compliance, which allows predicting Ukraine's losses in the field of foreign trade and preventing the «chain effect» of destruction of domestic economy sectors, particularly vulnerable to consequences of Russian hybrid aggression. Beyond forecasting the consequences of the hybrid confrontation with Russia, Ukraine's trade and economic policy should be aimed at taking into account neo-protectionist tendencies in the foreign trade policy of the world countries and hybridizing trade defense instruments, which increases the risks of excessive openness of weak economies.

In addition, it is necessary to take into account the high probability of influence on the escalation of interstate hybrid conflicts by force majeure factors of non-economic nature, which complicates the forecasting of the consequences of the implementation of trade and economic policy of the state in objective quantitative terms. Solving certain problems requires the active use of economic and mathematical methods and management tools, including apparatus of game theory (to establish the limits of compromise for participants in the hybrid confrontation in the coordinates of positional game), fuzzy logic (to formalize the qualitative characteristics of interstate hybrid conflict) and scenario planning (in order to design the options for escalation of hybrid warfare and determination of appropriate directions of adaptation of priorities of trade and economic policy of the state-object of aggression).

## REFERENCES

1. Bond, M. S. Hybrid War: A New Paradigm for Stability Operations in Failing States. Retrieved from <http://www.worldinwar.eu/wp-content/uploads/2017/09/ADA468398-1.pdf> [in English].
2. Glenn, R. W. Thoughts on «Hybrid» Conflict. Retrieved from <http://smallwarsjournal.com/jrnl/art/thoughts-on-hybrid-conflict> [in English].

3. McCuen, J. J. Hybrid Wars. Retrieved from [https://www.armyupress.army.mil/Portals/7/military-review/Archives/English/MilitaryReview\\_20080430\\_art017.pdf](https://www.armyupress.army.mil/Portals/7/military-review/Archives/English/MilitaryReview_20080430_art017.pdf) [in English].
4. Frier, N. Hybrid Threats and Challenges: Describe... Dont Define. Retrieved from <http://smallwarsjournal.com/blog/journal/docs-temp/343-freier.pdf> [in English].
5. Hoffman, F. G. Conflict in the 21st Century: The Rise of Hybrid Wars. Retrieved from [http://www.potomac institute.org/images/stories/publications/potomac\\_hybridwar\\_0108.pdf](http://www.potomac institute.org/images/stories/publications/potomac_hybridwar_0108.pdf) [in English].
6. Kramer, F. D., & Speranza, L. M. Meeting the Russian Hybrid Challenge. A Comprehensive Strategic Framework. Retrieved from [http://www.atlantic-council.org/images/publications/Meeting\\_the\\_Russian\\_Hybrid\\_Challenge\\_web\\_0530.pdf](http://www.atlantic-council.org/images/publications/Meeting_the_Russian_Hybrid_Challenge_web_0530.pdf) [in English].
7. Major, J., & Davis, Jr. (2015). Continued Evolution of Hybrid Threats: The Russian Hybrid Threat Construct and the Need for Innovation. *The Three Swords Magazine*, 28, 19-25. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/08c6/b9e234cd5c918f36dfd91b88967725a2be97.pdf> [in English].
8. Chambers, J. (2016). Countering Gray Zone Hybrid Threats. An Analysis of Russias «New Generation Warfare» and Implications for the US Army. Modern War Institute at West Point. Retrieved from <https://mwi.usma.edu/wp-content/uploads/2016/10/Countering-Gray-Zone-Hybrid-Threats.pdf> [in English].
9. Lanoszka, A. (2016). Russian Hybrid Warfare and Extended Deterrence in Eastern Europe. *International Affairs*, 92 (1), 175-195. Retrieved from DOI: 10.1111/1468-2346.12509 [in English].
10. Kofman, M., & Rojansky, M. (2015). A Closer Look at Russias Hybrid War. *Kennan Cable*, 7. Retrieved from <https://www.files.ethz.ch/isn/190090/5-KENNAN%20CABLE-ROJANSKY%20KOFMAN.pdf> [in English].
11. Mecklin, J. (2017). Introduction: The Evolving Threat of Hybrid War. *Bulletin of the Atomic Scientists*, (Vol. 73), (Issue 5), (pp. 298-299) [in English].
12. Wither, J. K. (2016). Making Sense of Hybrid War. *Connections: The Quarterly Journal*, 2 (15), 73-87. Retrieved from DOI: <http://dx.doi.org/10.11610/Connections.15.2.06> [in English].
13. Sadowski, D., & Becker, J. Beyond the «Hybrid» Threat: Asserting the Essential Unity of Warfare. Retrieved from <http://smallwarsjournal.com/blog/journal/docs-temp/344-sadowski-et al.pdf> [in English].
14. Martyniuk, V. (2018). Hibrydni zahrozy Ukraini i suspilna bezpeka. Dosvid YeS i Skhidnoho partnerstva. Analitychnyi dokument [Hybrid threats to Ukraine and public safety. Experience of the EU and the Eastern partnership. Analytical document]. Kyiv: Center for Global Studies Strategy XXI [in Ukrainian].
15. Horbulin, V. (2015). «Hibrydna viina» yak kliuchovyi instrument rosiiskoi heostrategii revanshu [«Hybrid war» as a key tool of Russia's geostrategy of revenge]. *Dzerkalo tyzhnia – Mirror of the week*. Retrieved from <http://gazeta.dt.ua/internal/gibridna-viyna-yak-klyuchoviy-instrument-rosiyskoyi-geostrategiyi-revanshu-.html><http://gazeta.dt.ua/internal/gibridna->

- viyna-yak-klyuchoviy-instrument-rosiyskoyi-geostrategiyi-revanshu-\_.html [in Ukrainian].
16. Kulytskyi, S. (2016). Ekonomichna skladova hibrydnoi viiny Rosii proty Ukrainy [The economic component of Russia's hybrid war against Ukraine]. *Ukraina: podii, fakty, komentari – Ukraine: events, facts, comments*, 20, 44-57 [in Ukrainian].
  17. Radkovets, Yu. «Hibrydna polityka» suchasnoi Rosii yak stratehiia realizatsii yii natsionalnoi heopolityky [«Hybrid policy» of modern Russia as a strategy for implementing its national geopolitics]. Retrieved from <http://bintel.com.ua/uk/article/gibrid-politics> [in Ukrainian].
  18. Andriievskiy, T. H. (2019). Hibrydna viina yak spetsyficnyi typ hibrydnoho konfliktu [Hybrid warfare as a specific type of hybrid conflict]. *Suchasne suspilstvo – Modern society*, 2 (12), 5-14. Retrieved from DOI: <http://doi.org/10.5281/zenodo.167217> [in Ukrainian].
  19. Ienin, M. N., Melnychenko, A. A., & Melnyk, L. I. (2019). Hibrydna viina yak riznovyd sotsialno-politychnykh konfliktiv: sutnist, tekhnolohii, dominuiuchi dyskursy. [Hybrid warfare as a kind of socio-political conflicts: essence, technologies, dominant discourses]. *Aktualni problemy filosofii ta sotsiologii – Current issues of philosophy and sociology*, 25, 102-112. Retrieved from DOI: <https://doi.org/10.32837/apfs.v0i25.884> [in Ukrainian].
  20. Bazyliuk, Ya. B. (2015). Zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy v umovakh hibrydnoi viiny. [Ensuring the economic security of Ukraine in a hybrid war]. *Stratehichni priorytety – Strategic priorities*, 3 (36), 47-55 [in Ukrainian].
  21. Varnalii, Z. C., & Tomashevckiy, T. T. (2019). Systemni problemy ta shliakhy zabezpechennia finansovoi bezpeky Ukrainy v umovakh hibrydnoi viiny [Systemic problems and ways to ensure the financial security of Ukraine in a hybrid war]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu – Economic Herald of the University*, (Vol. 41), (pp. 171-179). Retrieved from DOI: <https://doi.org/10.31470/2306-546X-2019-41-171-179> [in Ukrainian].
  22. Vlasiuk, O. S. (2015). Ekonomichni chynnyky rozbudovy yevropeiskoho bezpekovoho prostoru v umovakh viiskovoi ahresii proty Ukrainy [Economic factors of development of the European security space in the conditions of military aggression against Ukraine]. *Stratehichni priorytety – Strategic priorities*, 2 (35), 5-14 [in Ukrainian].
  23. Onyshchenko, V. P. (2019). Heoekonomichniy zmist mizhnarodnykh konfliktiv [Geo-economic content of international conflicts]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law*, 2 (103), 20-35. Retrieved from DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(103\)02](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(103)02) [in Ukrainian].
  24. Serpukhov, M. Yu. (2013). Otsinka vplyvu torhovelnykh viin na ekonomiku krainy [Assessment of the impact of trade wars on the country's economy]. *Naukovyi visnyk Donbaskoi derzhavnoi mashynobudivnoi akademii – Scientific Bulletin of the Donbass State Engineering Academy*. Kramatorsk, (Vol. 1 (11E), (pp. 225-230) [in Ukrainian].
  25. Shnyrkov, O. O. Systema ekonomichnykh sanktsii YeS shchodo tretikh krain [EU system of economic sanctions against third countries]. Retrieved from

- [https://e-learning.iir.edu.ua/pluginfile.php/5069/mod\\_book/chapter/283/Shnyrkov-O.-systema-ekonomichnykh-sanktsii-YeS.pdf](https://e-learning.iir.edu.ua/pluginfile.php/5069/mod_book/chapter/283/Shnyrkov-O.-systema-ekonomichnykh-sanktsii-YeS.pdf) [in Ukrainian].
26. World Trade Organization. WTO Dispute Settlement. Retrieved from [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm) [in English].
  27. Voitov, S. H. (2015). Torhovelni sanktsii Rosii proty Ukrainy: analiz prychyn ta naslidkiv. [Russia's trade sanctions against Ukraine: an analysis of causes and effects]. *Stratehiiia rozvytku Ukrainy – Development strategy of Ukraine*, 2, 56-61 [in Ukrainian].
  28. Duhinets, H., & Pavlyshyna, K. (2019). Sanktsii u zovnishnii torhivli. [Sanctions in foreign trade]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law*, 6 (107), 5-17. Retrieved from DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(107\)01](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(107)01) [in Ukrainian].
  29. Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Committee of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
  30. Kalyuzhna, N. H., & Storozhchuk, V. M. (2020). Protyrichchia taryfnoi liberalizatsii v umovakh neoproteksionizmu. [Contradictions of tariff liberalization in the conditions of neoprotectionism]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law*, 2 (109), 5-20. DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(109\)01](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(109)01) [in Ukrainian].

*The article submitted to editor's office on 17.08.2020.*

**Мазаракі А., Калюжна Н. Торговельно-економічна політика в умовах гібридизації міждержавних конфліктів.**

**Постановка проблеми.** Трансформація сучасних обрисів міждержавних конфліктів відбувається у напрямі набуття ними ознак гібридизації за умови її розуміння як процесу використання різнопланових засобів тиску переважно невійськового характеру. Важливим плацдармом міждержавного протистояння є торговельно-економічні відносини протиборчих сторін, а дослідження фінансово-економічних методів його реалізації є перспективним напрямом розвитку концепції гібридності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Попри дискусійний характер розуміння сутності, джерел та ознак гібридної війни, наукова спільнота констатує невпинне зростання ролі невійськових засобів у веденні гібридного протистояння.

**Мета статті** – визначення пріоритетів торговельно-економічної політики держави в умовах прогресуючої гібридизації інструментів захисту національних економічних інтересів.

**Матеріали та методи.** У ході дослідження застосовано методи аналізу та синтезу, абстрагування та узагальнення, графічного моделювання. Дослідження виконано на основі наукових видань, матеріалів Світової організації торгівлі та Державної служби статистики України.

**Результати дослідження.** Запропоновано припущення щодо доцільності визнання сучасних торговельно-економічних конфліктів такими, що мають ознаки гібридності. За результатами аналізу поточного стану та динаміки міждержавних конфліктів різного ступеня інтенсивності визначено пріоритети торговельно-економічної політики держави в умовах гібридного проти-

стояння за такими аспектами: макроекономічний, секторальний, міжнародний, зовнішньоторговельний, форс-мажорний. Окрему увагу приділено обґрунтуванню орієнтирів торговельно-економічної політики України в умовах гібридної війни з Росією, активізації тенденцій неопротекціонізму в зовнішньоторговельній політиці держав світу та зростання впливу форс-мажорних чинників неекономічного характеру. З метою визначення ключових завдань торговельно-економічної політики України в умовах гібридизації інструментів захисту національних інтересів проаналізовано досвід участі держави в суперечках Світової організації торгівлі, розглянуто динаміку та структуру зовнішньої торгівлі та обґрунтовано необхідність забезпечення помірності та вибіркової її лібералізації.

**Висновки.** Визначені ключові орієнтири торговельно-економічної політики держави в умовах гібридного конфлікту можуть слугувати основою протидії гібридній агресії з урахуванням поточного стану та перспектив ескалації міждержавного протистояння. Ефективна реалізація пріоритетів держави в торговельно-економічній сфері потребуватиме активного використання економіко-математичних методів та управлінських інструментів для оцінювання й прогнозування економічних втрат сторін гібридного протистояння.

**Ключові слова:** торговельно-економічна політика, гібридний конфлікт, неопротекціонізм, гібридний інструментарій, асиметричність, зовнішньоторговельна інтеграція, ескалація.

UDC 338.48:614.46

JEL Classification F 01

**MELNYCHENKO Svitlana**

E-mail: melnichenko@knute.edu.ua

ORCID: 0000-0002-5162-6324

**MYKHAILYCHENKO Hanna**

E-mail: h.mykhailichenko@knute.edu.ua

ORCID: 0000-0001-7066-6527

**MEZENTSEVA Hanna**

E-mail: fanafura@gmail.com

ORCID: 0000-0001-7174-1437

DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(113\)02](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(113)02)

Doctor of Economics, Professor, Vice-Rector on Scientific Work,  
Kyiv National University of Trade and Economics  
19, Kyoto str., Kyiv, 02156, Ukraine

Doctor of Economics, Professor, Professor at the Department of  
Tourism and Recreation, Kyiv National University of Trade and  
Economics  
19, Kyoto str., Kyiv, 02156, Ukraine

Director of «MIA» travel agency

## TOURISM SPHERE: WAY OUT FROM QUARANTINE

*The results of the comparative analysis of tourism development in the conditions of the global pandemic COVID-19 are presented. Government programs for overcoming the crisis are generalized. An effective mechanism for restoring the functioning of domestic tourism entities for the period and after quarantine through the implementation of priority measures has been developed.*

*Keywords:* tourism, tourist arrivals, tourist flow, tourism enterprises, taxation, pandemic COVID-19, post-quarantine period.

**Background.** The COVID-19 pandemic, which provoked the global economic crisis, had a mixed impact and serious consequences for sustainable development in the tourism sector. According to forecasts, in the world the fall in GDP from April 2020 is 3 %, in the European Union – 7.1 %, in developing European countries (Albania, Belarus, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Hungary, Kosovo, Moldova, Montenegro, Northern Macedonia, Poland, Romania, Russia, Serbia, Turkey, Ukraine) – 5.2 %, in Ukraine – 7.7 % [1]. Restrictions on movement have led to significant losses in tourism revenues into the economies of countries. The tourism sector has suffered the most from the pandemic, as, according to UN forecasts, in 2020 the annual flow of tourists (1.4 billion people) will decrease by one and a half times [2]. According to the World Tourism Organization (UNWTO), the number of international tourist arrivals could be reduced by 30 %, which will reduce revenues from international tourism by almost \$ 45 billion USA [3].

The share of tourism in Ukraine's GDP will be about 3–4 %, which is much less than the international average (10 %) [1]. This indicates a slight impact of tourism on the country's economy. However, the creation of a tourist product involves various areas of economic activity: hotel and restaurant economy, passenger rail, sea, river, air and other land transport, insurance companies, businesses that organize recreation and entertainment, and

others who suffer from the continuation of quarantine measures and relevant restrictions on movement and border crossing. According to the UNWTO, the development of tourism is considered one of the ways out of previous crises, which solved not only economic but also social problems, one of which is the reduction of jobs and, consequently, the growth of the unemployed [3]. The unemployment rate in Ukraine increased from 8.5% in 2019 to 10 % in 2020 [1], and according to the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine, the number of unemployed is 2.5 million people (these are officially employed Ukrainians) [4]. The destabilization of the world economy caused by quarantine measures requires the definition of an actions plan for countries in overcoming the crisis, in particular through the development of tourism.

**Analysis of recent research and publications.** The works of Ukrainian scientists: M. Boiko, M. Bosovska, O. Vysochan, V. Herasymenko, L. Kovalenko, N. Kolotova, A. Mazaraki, M. Malska, H. Mykhailichenko, N. Opanasiuk, A. Okhrymenko, T. Tkachenko [5–15] are dedicated to the research of integration processes, value-oriented management, innovative and strategic development of tourism, the development of national tourist system and the system of legal regulation of tourism. Foreign scientists and practitioners A. Alam, M. Ahmed, R. Brokai, K. Gadar, D. Airy, M. Malik [16–18] and others studied the issues of sustainable tourism development, its role in attracting foreign investment. However, the way out of countries from the economic crisis after the *COVID-19* pandemic, including through stabilization measures for tourism development, has not been sufficiently covered.

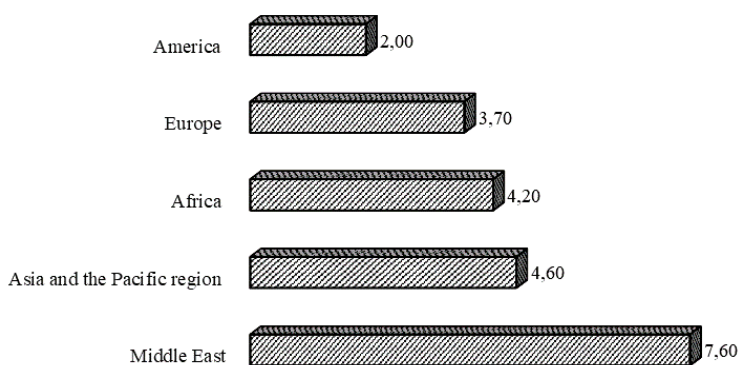
The **aim** of this article is to publish the results of a comparative analysis of tourism development in the global pandemic *COVID-19*, summarize the proposed government programs to overcome the crisis and develop effective mechanisms to restore the functioning of domestic tourism entities in the post-quarantine period.

**Materials and methods.** The works of domestic scientists and practitioners, periodicals, Internet resources, as well as analytical forecasts of the UNWTO, IMF, UN, HDC (analytical research organization Hotel & Destination Consulting), the professional community were used in the study. General scientific methods of scientific research are used to study the material: analysis and synthesis, abstraction and concretization, and empirical methods of systematization and generalization.

**Research results.** Last year, an increase in the number of international arrivals by 3.8 % was observed in the world (*figure 1*) [19], but the spread of viral infection *COVID-19* led to a reduction in tourist flows. Only in 2018, tourists from China spent from 130 to 227 billion US dollars outside their country. Therefore, the losses for countries that received Chinese tourists are significant [20]. According to the UNWTO, the flow of tourists in the world for the six months of 2020 decreased by 65 %, and falling demand for international travel during this period led to a loss of 460 billion US dollars, which is 5 times higher than the losses of the tourism business during the global economic crisis of 2009 [20]. The World



Business Travel Association estimates that the tourism industry will lose up to \$ 820 billion USA on business tourism [20].

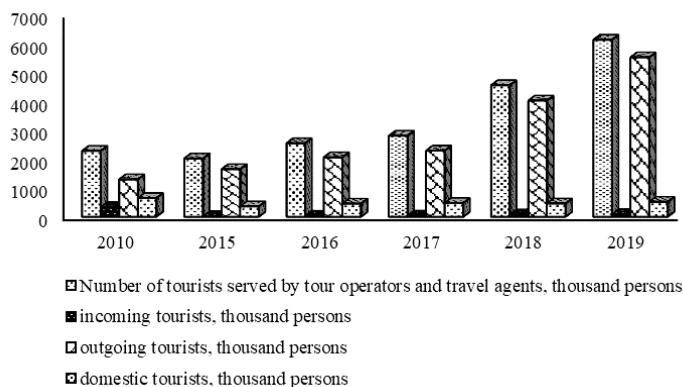


**Figure 1. Growth in the number of international arrivals in 2019 by regions of the world, %**

Source: developed by [19].

The most affected by the pandemic are Asian countries, where the flow of tourists has decreased by 72 %, Europe – by 66 %, Africa and the Middle East – 57%, America – 55 % [21]. The reduction in the flow of tourists during this period in the regions of the world through *COVID-19* has led to billions in losses worldwide: The United States has already lost 24 billion dollars USA, EU countries – 1 billion euros, Italy – 8 billion dollars USA, Thailand – 15 billion dollars USA [21].

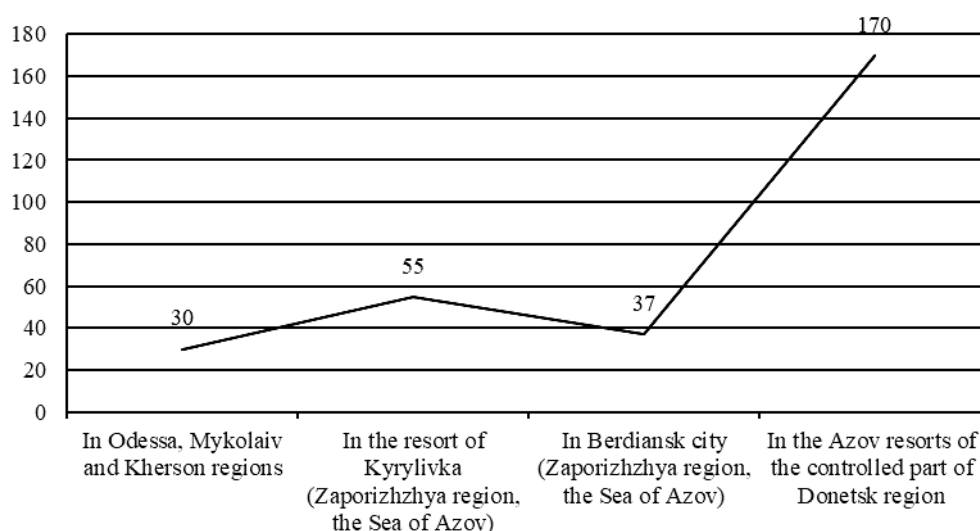
In Ukraine, despite the small share of tourism in GDP, the tourism business has also undergone significant changes. Over the last five years, the share of tourists applying for services to travel companies has been gradually increasing. In 2019, the number of tourists served by tour operators and travel agents has tripled compared to 2015, including incoming – 5.7 times, outgoing – 3.4 times, domestic – 1.5 times (*figure 2*).



**Figure 2. Dynamics of the number of tourists served by tour operators and travel agents, thousand persons**

Source: developed by [22].

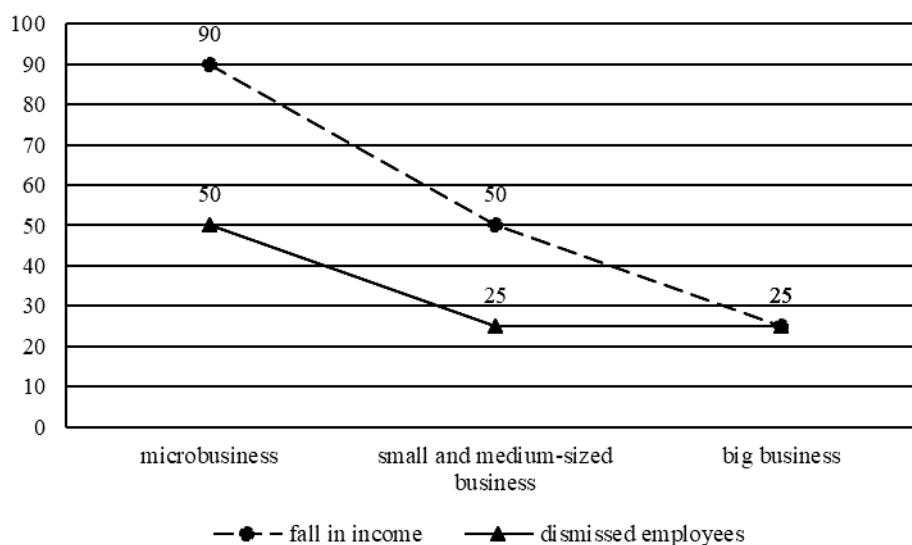
The global quarantine in 2020 had a negative impact on international tourism statistics, however, to some extent contributed to the growth of the share of domestic tourists in Ukraine. At the same time, according to Ukrainian tourism experts, it is currently difficult to obtain reliable data on domestic tourist flows, as a significant part of accommodation facilities operate informally and, as a result, do not pay taxes and tourist tax. According to «Vodafone Ukraine», the number of subscribers in the summer season 2020 in Ukrainian resorts increased compared to the same period last year by 30–170 % (*figure 3*) [2]. This indicates an increase in the number of tourists who use the services of travel agencies and those who organize their holidays on their own.



**Figure 3. Growth in the number of subscribers in the summer of 2020, %**

*Source:* developed by [2].

The opposite results were obtained by the sociological group «Rating» thanks to a survey of Ukrainian citizens in August 2020: 66 % of Ukrainians were not on vacation at all and did not plan. The reason is not only the closed borders due to the spread of coronavirus infection, but also the termination / closure of enterprises. According to a survey conducted by the Union of Ukrainian Entrepreneurs, only 58 % of enterprises, mostly small and medium-sized businesses, continue to operate, 29 % have completely stopped the activity (microbusiness). At the same time, 42 % of respondents partially or completely reduced their staff, 63% – plan to reduce by the end of quarantine [23] (*figure 4*).



**Figure 4. Dynamics of income of Ukrainian enterprises and the number of their employees, %**

Source: developed by [2].

The most vulnerable are cultural institutions and tourism businesses. Thus, among the total number of tourist enterprises, 88.5 % account for travel agencies and business entities engaged in excursion activities, which belong to microbusiness. In addition, out of 11.5 % of tour operators, it is mostly microbusiness that is at risk [22].

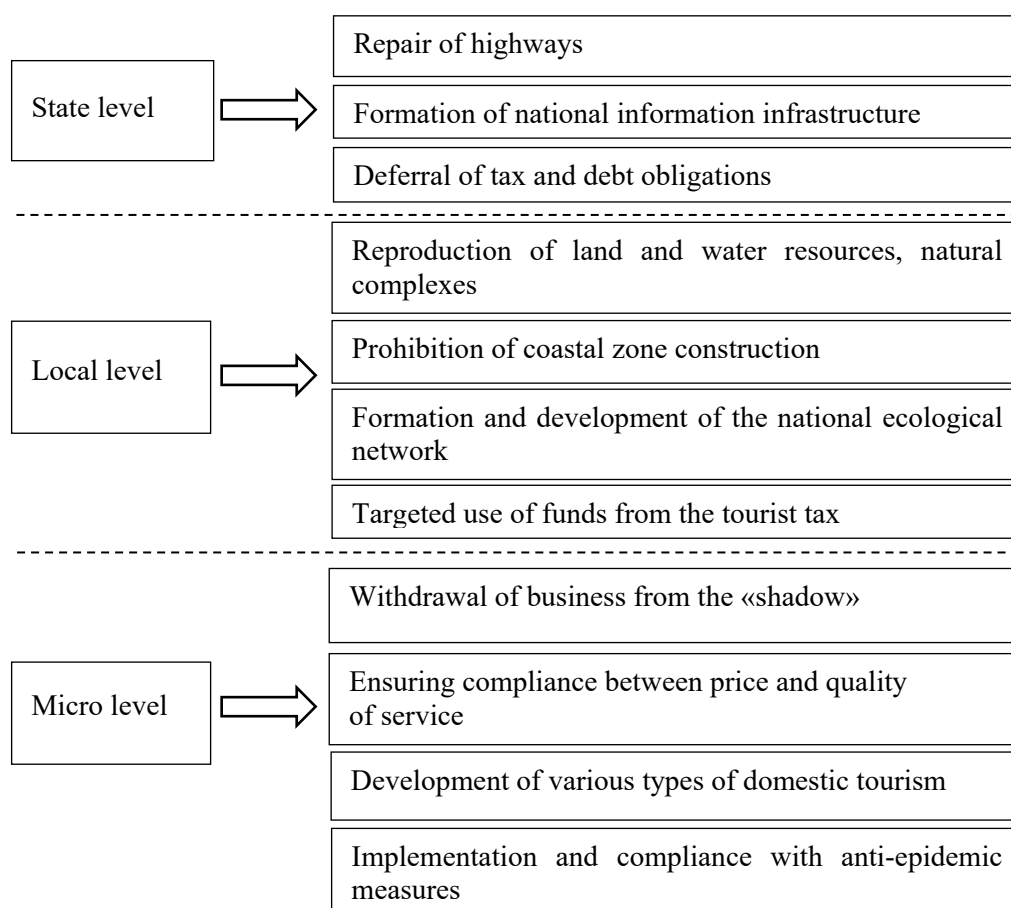
The UNWTO General Secretary applied to partners in the European Commission, the UN system and institutions of the Bretton Woods Agreement with a call to support tourism in such a complex global situation by concrete actions (according to the IMF, way out from the global crisis will continue at least 5 years) [24].

At the beginning of the quarantine, the Ukrainian government took measures to help support business and partially reduce the negative impact of its consequences: in particular, changes were made to the state budget (providing soft loans to small and medium-sized businesses while maintaining 80% of jobs and wages to employees); a stabilization fund was created to counteract the coronavirus; provided soft loans to small and medium-sized businesses; allocated funds to compensate for interests on existing loans for micro and small enterprises (UAH 4 billion); available loans programs were expanded (5–7–9 %); secured loans with state investment guarantees (UAH 24 billion); developed a program to support creative industries (UAH 1.6 billion); zero declaration and taxes on withdrawn capital were introduced; the deadline for payment of taxes on land, land rent and real estate tax, which was to be paid in April 2020, has been extended to June 30, 2020, similar taxes for March 2020 have been abolished; provided temporary unemployment benefits for those who lost

their jobs as a result of the *COVID-19* pandemic (2/3 of the amount of wages for each reduced working hour, but not more than the established minimum monthly wage), pensions and unemployment benefits were increased, inspections and penalties for various violations were abolished, and small businesses were released from the single social contribution [25].

At the same time, the Union of Ukrainian Entrepreneurs considers it necessary to temporarily abolish *IT*, exempt the profits of enterprises from taxation in the most vulnerable areas, including cultural institutions and tourism businesses, provide partial assistance to employers for their employees, whose time and volume of work are reduced through quarantine [1; 23].

According to forecasts, the recovery of the economic situation in the world will take almost five years, so the efforts of the Ukrainian government and entrepreneurs should be focused primarily on the development of domestic tourism (*figure 5*).



**Figure 5. Priority measures for the restoration of the tourism sector in Ukraine**

*Source:* developed by the authors.

With regard to government actions, the continuation in 2020 of works to improve the quality of transport infrastructure is one of the most

important factors in the development of not only the country's economy in general, but also the tourism sector in particular. According to the State Agency of Motor Roads of Ukraine, in 2019 2407.5 km of roads were restored, including 930.5 km of roads of state importance were built and repaired. This year it is planned to repair more than 4 thousand km of roads of local and state importance [26]. Satisfactory condition of transport connections and access roads to tourist destinations is the key to success.

The formation of a national information infrastructure to support tourism activities with the possibility of further integration into the interstate network, which will eliminate information barriers between the subjects of creating a tourism product, will provide conditions for finding new markets.

To eliminate the consequences of the *COVID-19* pandemic in the field of tourism and increase budget revenues from it, *regional and local councils* need to: ensure the reproduction of land and water resources, natural complexes, forbid the construction of the coastal strip, which is dictated not only by the Land Code of Ukraine [27], but also the need to protect water objects from pollution and choking up. It is important to preserve biological and landscape diversity with the formation and development of the national ecological network in order to increase the natural resource potential of Ukraine.

Another important factor is the targeted use of funds from the local tourist tax. Only in 2019, local budgets received UAH 196.2 million, which is twice higher the indicator of previous period. However, the funds are mostly not used for their intended purpose, at the same time they can be used for the construction of tourist facilities and access roads to them [28].

The main tasks for business entities are: to bring business out of the «shadow», which will help fill local and state budgets and strengthen control over the epidemic situation in the country; bringing quality in line with the price by improving the level of quality of service provision without a significant increase in prices (although this is the most obvious way to compensate for lost profits through quarantine).

The increase in the number of unemployed due to the liquidation of businesses or the reduction of employees, the return of Ukrainian citizens from earnings and, as a result, the deterioration of the financial situation of the population will shift priorities towards inbound and domestic tourism. Therefore, it is worth developing new, little-known types of tourism, including medical and inclusive. Taking into account that in Ukraine the cost of providing medical services is twice lower than in European countries, and the quality is quite high, a significant number of foreign citizens prefer Ukrainian medical tourism. At the same time, the lack of information support for the development of medical tourism, the lack of official statistics on this category of tourists requires increasing the attractiveness through the promotion of medical institutions, medical natural resources of Ukraine, medical staff.

In order to socially integrate people with disabilities, ensuring equal rights for all categories of the population to rest, one of the priority types of tourism should be inclusive. According to the World Health Organization, almost 15% of the world's population has some form of disability [29]. One third of the world's population (married couples, children and guardians of people with disabilities) can also become potential consumers of inclusive tourism services [29]. If this type of tourism in Western Europe is developed and profitable, in Ukraine it exists only on paper than in reality. However, it can be a priority that will help restore the tourism sector in the post-quarantine period.

**Conclusion.** Ukraine's economy, as well as the global one as a whole, suffers from quarantine measures and restrictions, as a result of which there is a budget deficit. The launch of the adaptive quarantine regime has led to the introduction of new social norms of life and the gradual easing of restrictions with constant control of morbidity in the country. The implementation of such a scenario makes it possible to consistently restore all spheres of life. One of the ways to stabilize the economic situation in the world during and after quarantine is the restoration and development of tourism sphere. To do this, it is necessary to implement priority measures at the state, local and micro levels, which will ensure the gradual revival of the tourism sector. Thus, the approved actions plan for the implementation of the Tourism and Resorts Development Strategy for the period up to 2026 [30] requires significant changes caused by the *COVID-19* pandemic.

## REFERENCES

1. Pandemija *COVID-19* ta i'i' naslidky u sferi turyzmu v Ukrai'ni [The *COVID-19* pandemic and its consequences in the field of tourism in Ukraine]. Retrieved from <http://www.ntoukraine.org/assets/files/EBRD-COVID19-Report-UKR.pdf> [in Ukrainian].
2. Vnutrishnij turyzm v Ukrai'ni – na pidjomi cherez *COVID-19*. Chy nadovgo? [Domestic tourism in Ukraine is on the rise through *COVID-19*. How long?] Retrieved from <https://www.radiosvoboda.org/a/vnytrishniy-turyzm-v-ukraini-covid19/30726545.html> [in Ukrainian].
3. Vsemirnaja turisticheskaja organizacija soobshhaet korolju Ispanii o vazhnoj roli turizma v vyhode iz krizisa, vyzvannogo pandemiej *COVID-19* [World Tourism Organization informs the King of Spain of the important role of tourism in overcoming the crisis caused by the *COVID-19* pandemic]. Retrieved from <https://www.unwto.org/ru/news/unwto-underscores-tourisms-importance-for-covid-19-recovery-in-meeting-with-the-king-of-spain> [in Russian].
4. Vyhid z karantynu: hto najbil'she postrazhdav cherez prostij i jak ce poznachylosja na biznesi [Way out from quarantine: who suffered the most because of downtime and how it affected the business]. Retrieved from <https://dyvys.info/2020/05/26/vyhid-z-karantynu-hto-najbilshe-postrazhdav-cherez-prostij-i-yak-tse-poznachylosya-na-biznesi> [in Ukrainian].

5. Bojko, M. G. (2010). Cinnisno orijentovane upravlinnja v turyzmi [Value-oriented management in tourism]. Kyi'v: Kyi'vs'kyj nacional'nyj torgovel'no-ekonomichnyj universytet [in Ukrainian].
6. Bosovs'ka, M. V. (2015). Integracijni procesy v turyzmi [Integration processes in tourism]. Kyi'v: Kyi'vs'kyj nacional'nyj torgovel'no-ekonomichnyj universytet [in Ukrainian].
7. Vysochan, O. S. (2014). Turyzm jak systema [Tourism as a system]. *Visnyk nacional'nogo universytetu «Lvivs'ka politehnika» – Bulletin of «Lviv Polytechnic» National University*, 79, 25-38 [in Ukrainian].
8. Gerasimenko, V. G. (2013). Razvitie teorii sistemnogo pohoda primenitel'no k issledovaniju sfery turizma [Development of the theory of a systematic approach in relation to the study of tourism]. *Vestnik Nacional'noj akademii turizma – Bulletin of the National Academy of Tourism*, 2 (26), 11-15 [in Russian].
9. Kovalenko, L. P., & Kolotova, N. B. (2016). Kraudfanding – instrument internet-marketyngu innovacijnyh turystychnyh proektiv [Crowdfunding is an internet marketing tool for innovative tourism projects]. *Global'ni ta nacional'ni problemy ekonomiky – Global and national economic problems*, (Is. 11), (pp. 364-369) [in Ukrainian].
10. Mazaraki, A., Bojko, M., & Bosovs'ka, M. (2020). Transformacija turyzmu v Suspil'stvi 5.0 [Transformation of tourism in Society 5.0]. *Visnyk KNTEU – Herald of KNUTE*. Kyi'v: KNTEU, 3, 33-54 [in Ukrainian].
11. Mal's'ka, M., Gryshhuk, A., & Masjuk, Ju. (2015). Vprovadzhennja zarubizhnogo dosvidu strategichnogo upravlinnja rozvytkom turyzmu: mozhlyvosti ta perspektyvy dlja Ukrai'ny [Introduction of foreign experience of strategic management of tourism development: opportunities and prospects for Ukraine] *Ekonomichnyj chasopys – Economic magazine*, 155, 78-81 [in Ukrainian].
12. Myhajlichenko, G. I. (2012). Innovacijnyj rozvytok turyzmu [Innovative development of tourism]. Kyi'v: Kyi'vs'kyj nacional'nyj torgovel'no-ekonomichnyj universytet [in Ukrainian].
13. Opanasjuk, N. A. (2017). Systema pravovogo reguljuvannja turyzmu v Ukrai'ni. Innoving u turyzmi; za redakcijeju A. A. Mazaraki [The system of legal regulation of tourism in Ukraine. Innovation in tourism; edited by A. A. Mazaraki]. Kyi'v: Kyi'vs'kyj nacional'nyj torgovel'no-ekonomichnyj universytet, (pp. 279-311) [in Ukrainian].
14. Ohrymenko, A. G. (2019). Nacional'na turystychna systema : monografija / A.G. Ohrymenko – Kyi'v: Kyi'vs'kyj nacional'nyj torgovel'no-ekonomichnyj universytet [in Ukrainian].
15. Tkachenko, T. I. (2015). Ukrai'ns'kyj turyzm v umovah turbulentnosti [Ukrainian tourism in conditions of turbulence]. *Karpats'kyj kraj – Carpathian region*, 1-2 (6-7), 305 -313 [in Ukrainian].
16. Alam, A., Malik, M., Ahmed, M., & Gadar, K. (2015). Empirical Analysis of Tourism as a Tool to Increase Foreign Direct Investment in Developing Country: Evidence from Malaysia. *Mediterranean Journal Sciences*, 6 (4) [in English].

17. Brokaj, R. 2014. Local Governments role in the sustainable tourism development of a destination. *European Scientific Journal*. 10 (31). 56-69 [in English].
18. Airey, D. (2015). 40 years of tourism studies – a remarkable story. *Tourism Recreation Research*, 40 (1), 6-15 [in English].
19. Torik zafiksovano 1,5 mil'jarda turystychnyh podorozhej – UNWTO [Last year, 1.5 billion tourist trips were recorded – UNWTO]. Retrieved from <https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/2859960-torik-zafiksovano-15-milarda-turisticnih-podorozej-unwto.html> [in Ukrainian].
20. Koronavirus: skil'ky vtrachaje turyzm [Coronavirus: how much tourism is losing]. Retrieved from <https://www.bbc.com/ukrainian/features-51870285> [in Ukrainian].
21. V OON ocinyly zbytky v sferi turyzmu cherez koronavirus [The UN has estimated the losses in the field of tourism due to the coronavirus]. Retrieved from [https://lb.ua/world/2020/09/16/466061\\_oon\\_otsinili\\_zbitki\\_sferi\\_turizmu.html](https://lb.ua/world/2020/09/16/466061_oon_otsinili_zbitki_sferi_turizmu.html) [in Ukrainian].
22. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny [State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
23. Koronavirus VS biznes: polovyna pidpryjemciv protrymajet'sja na karantyni ne bil'she misjacija [Coronavirus VS business: half of entrepreneurs will remain in quarantine for no more than a month]. Retrieved from <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/04/2/658857/> [in Ukrainian].
24. Poslanye yz Madryda: nam nuzhno bystro prosnut'sja [Message from Madrid: We need to wake up quickly]. Retrieved from <https://www.unwto.org/ru/news/we-have-to-wake-up-quickly> [in Russian].
25. Zhyttja pislja karantynu: jak novyj urjad protystojatyme ekonomichnym vyklykam [Life after quarantine: how the new government will meet the economic challenges]. Retrieved from <https://www.slovoidilo.ua/2020/04/20/kolonka/aleksandr-radchuk/ekonomika/zhyttja-pislya-karantynu-yak-novyj-uryad-protystoyatyme-ekonomichnym-vyklykam> [in Ukrainian].
26. Stalo vidomo, skil'ky kilometriv ukrai'ns'kyh dorig vdalosja vidnovyty v 2019 roci [It became known how many kilometers of Ukrainian roads were restored in 2019]. Retrieved from <https://www.unian.ua/economics/transport/10822280-stalo-vidomo-skilki-kilometriv-ukrajinskih-dorig-vdalosya-vidnoviti-v-2019-roci.html#:~:text=%C2%AB%D0%A3%202019%20%C2%AB%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B2%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%BE%D1%80%C2%BB%20%D0%B2%D0%B2%D1%96%D0%B2,%D1%81%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D1%96%D0%B9%20%2D%20813%2C6%20%D0%BA%D0%BC> [in Ukrainian].
27. Zemel'nyj kodeks Ukrai'ny iz zminamy i dopovnennjamy, vnesenymy Zakonamy Ukrai'ny [Land Code of Ukraine with changes and additions made by the Laws of Ukraine]. Retrieved from [https://ips.ligazakon.net/document/view/T012768?an=1331&ed=2019\\_02\\_07](https://ips.ligazakon.net/document/view/T012768?an=1331&ed=2019_02_07) [in Ukrainian].
28. Nacional'nyj instytut strategichnyh doslidzhen'. Shhodo rozvytku turyzmu v Ukrai'ni v umovah pidvyshhenyh epidemichnyh ryzykiv [National Institute for Strategic Studies. Regarding the development of tourism in Ukraine in conditions of increased epidemic risks]. Retrieved from <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-06/turyzm-v-ukraini.pdf> [in Ukrainian].



29. Invalidnist' [Disability]. Retrieved from <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B4%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C> [in Ukrainian].
30. Pro zatverdzhennja planu zahodiv z realizacii' Strategii' rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 roku u 2019 roci: Nakaz Ministerstva ekonomichnogo rozvytku i torgivli Ukrai'ny vid 5 bereznja 2019 roku № 346 [On approval of the actions plan for the implementation of the Strategy for the development of tourism and resorts for the period up to 2026 in 2019: Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine dated March 5, 2019 № 346]. Retrieved from <https://ips.ligazakon.net/document/view/ME190300> [in Ukrainian].

*The article submitted to editor's office on 23.10.2020.*

**Мельниченко С., Михайліченко Г., Мезенцева Г. Туристична сфера: вихід з карантину.**

**Постановка проблеми.** Пандемія COVID-19, яка привела до втрати людських життів, спровокувала світову економічну кризу та має серйозні наслідки для стійкого розвитку, неоднозначно вплинула на туристичну сферу. Обмеження можливості пересування призвели до значних втрат туристичних надходжень в економіку країн. У світі вважають, що туристична сфера постраждала від пандемії найбільше. Частка туризму у ВВП України значно менша порівняно з міжнародним середнім показником. Це може свідчити про незначний вплив туризму на економіку країни. Однак у створенні туристичного продукту задіяні різні сфери економічної діяльності, що потерпають через продовження карантинних заходів і діючих обмежень щодо пересування та перетину кордону. За інформацією UNWTO саме розвиток туризму був одним із напрямів виходу з криз, який вирішив не тільки економічні, а й соціальні проблеми, однією з яких є скорочення робочих місць і як результат зростання безробітних. Дестабілізація світової економіки, викликана карантинними заходами, вимагає визначення дій виходу країн з кризи, зокрема через розвиток туристичної сфери.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** показав, що, попри окремі дослідження щодо інтеграційних процесів, ціннісно орієнтованого управління, інноваційного та стратегічного розвитку туризму, національної туристичної системи та системи правового регулювання туризму, вихід країн з економічної кризи після пандемії COVID-19, зокрема стабілізаційні заходи розвитку туризму, висвітлено недостатньо.

**Метою статті** є оприлюднення результатів порівняльного аналізу розвитку туризму в умовах світової пандемії COVID-19, узагальнення запропонованих урядових програм виходу з кризової ситуації та розроблення дієвих механізмів відновлення функціонування вітчизняних суб'єктів туристичної діяльності після карантину.

**Матеріали та методи.** У процесі дослідження використовувались праці вітчизняних науковців і практиків, матеріали періодичного друку, інтернет-ресурси, а також аналітичні прогнози UNWTO, МВФ, ООН, НСД (аналітично-дослідницька організація Hotel & Destination Consulting), професійної спільноти. Для опрацювання зазначеного матеріалу застосо-

вано загальнонаукові методи наукового дослідження, зокрема аналізу та синтезу, абстрагування й конкретизації, а також емпіричні – систематизації та узагальнення.

**Результати дослідження.** Радикальна зміна світової туристичної галузі, що зумовлена глобальною кризою через поширення пандемії COVID-19, вносить корективи й у розвиток вітчизняного туризму. Скорочення потоку туристів по регіонах світу через коронавірусну інфекцію призвели до мільярдних збитків у світовому масштабі. Глобальний карантин 2020 року став одним з негативних чинників впливу на значне зменшення в'їзних і виїзних туристів, проте деякою мірою для України є позитивним, оскільки сприяє зростанню кількості внутрішніх туристів. Український уряд на початку карантину здійснив заходи, які дали можливість підтримати бізнес і частково подолати його наслідки. Враховуючи, що відновлення економічної ситуації у світі займе приблизно п'ять років, зусилля уряду та підприємців повинні бути спрямовані насамперед на розвиток внутрішнього туризму.

**Висновки.** Економіка України, як і глобальна в цілому, потерпає від карантинних заходів, що призведе до дефіциту бюджету. Запуск адаптивного карантину сприяв переходу на нові соціальні норми життя, зокрема поступове зняття обмежень з постійним контролем захворюваності у країні. Реалізація такого сценарію дає можливість поступово відновлювати усі сфери життя. Одним з напрямів стабілізації економічної ситуації у світі на період та після карантину є відновлення та розвиток туристичної сфери. Для цього необхідно реалізувати першочергові заходи на державному, місцевому та мікрорівнях, що забезпечить поступове відродження туризму.

**Ключові слова:** туризм, туристичні прибуття, туристичний потік, туристичні підприємства, оподаткування, пандемія COVID-19, пост-карантинний період.

УДК 339.944:004.9  
JEL Classification: F 23; O 32

**ДУГІНЕЦЬ Ганна**  
E-mail: g.duginets@knute.edu.ua  
ORCID: 0000-0003-3708-3666

DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(113\)03](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(113)03)

д. е. н., доцент, завідувач кафедри світової економіки  
Київського національного торговельно-економічного  
університету  
вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна

**НІЖЕЙКО Костянтин**  
E-mail: konstantin.nizheyko@gmail.com  
ORCID: 0000-0002-2925-1140

заступник директора з розвитку ТОВ «ХОРСТЕХ»  
вул. Туполева, 8, Київ, 04128, Україна

## МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ: СПІВПРАЦЯ КОМПАНІЙ В ІТ-СФЕРІ

*Викладено результати дослідження міжнародних стратегічних альянсів як форми співпраці компаній в ІТ-сфері та можливості включення українських компаній у ці відносини. Встановлено фактори, що визначають перехід від конкуренції до співпраці, та утворення альянсів між компаніями в ІТ-сфері. Доведено необхідність ретельного обґрунтування рішень щодо вступу вітчизняних компаній ІТ-сфери в міжнародний стратегічний альянс.*

*Ключові слова:* зовнішньоекономічна політика, стратегія, Міністерство закордонних справ, експорт, торгівля, національні економічні інтереси.

**Постановка проблеми.** Нині ні в кого немає сумніву, що особливе значення для прогресу глобальної економіки мають інформатизація та комп'ютеризація, які формують основу технологічної інтеграції науки й виробництва, забезпечують ефективну обробку даних, дають змогу переорієнтувати бізнес на динамічні зміни глобальних ринків.

Інформатизація, спрямована на ефективнішу організацію продуктивної діяльності людини, радикально змінила та продовжує змінювати форми ділової активності. Інститутів, які нещодавно мали комунікаційні бар'єри (зокрема час та відстань), вже немає. Можливість постійно перебувати в онлайн-режимі об'єднує людей і бізнес у різних частинах планети, допомагає обговорювати та приймати бізнес-рішення, спільно розв'язувати проблеми тощо. Глобалізація світової економіки та її інформатизація є каталізатором трансформації економічних систем, за яких «розмитість» кордонів між державами значно збільшує мобільність робочої сили, прискорює обмін інформацією, процес оновлення техніки та передачі капіталу, змінює форму конкуренції. Прагнучи реагувати на зміни навколишнього середовища, фірми стають учасниками різних видів співпраці [1, с. 15], через що

виникають різноманітні альянси, однією з форм яких є міжнародні стратегічні альянси.

Міжнародні стратегічні альянси (МСА) – явище порівняно нове. Лише в 1990-х – на початку 2000-х років альянсові міжфірмові відносини, що відповідають стратегічним інтересам їхніх учасників, стали центром підвищеної уваги керівництва міжнародного бізнесу. Майже кожна з найбільших всесвітніх компаній ІТ-сфери бере участь у 60 великих стратегічних альянсах, вкладаючи мільйони доларів у партнерські взаємини. Так, *BEA Systems* з 2000 по 2008 рр. витратила на різні партнерські програми 1.5 млрд дол. США, уклала за цей період понад 100 альянсів, багато з яких були міжнародними стратегічними. Проте у 2008 р. *BEA Systems* поглинув її партнер з альянсових міжфірмових відносин.

Ринок ІТ-сфери в Україні щороку демонструє безперервне зростання та розвиток, його учасники дедалі частіше контактують зі своїми колегами з інших країн. МСА стають однією з найдоцільніших форм партнерської участі вітчизняних ІТ-компаній з провідними іноземними компаніями ІТ-сфери. Проте щоб передбачити всі ризики вступу до МСА, наприклад, не втратити свою суб'єктність унаслідок поглинання (як це сталося з *BEA Systems*), варто розуміти причини, суть і наслідки створення таких альянсів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням мотивів утворення стратегічних альянсів, розвитку, перспектив співпраці та найпривабливіших сфер формування присвятило свої праці широке коло закордонних вчених. Д. Блейкі, К. Гон, І. До, Б. Гомес-Кассерес та інші висвітлили свої погляди у спільному виданні «Стратегічні альянси», в якому розглянуто проблеми, пов'язані з партнерськими відносинами між компаніями: причини та способи створення стратегічних альянсів, стратегії збереження альянсів і підтримання взаємовигідного співробітництва в рамках партнерських відносин [2].

Особливу зацікавленість викликає дослідження М. Ечеваррія «Забезпечення співпраці: досягнення успіху через стратегічні союзи і партнерства» [3]. Ця наукова праця є одним з перших практичних посібників щодо налагодження успішного стратегічного співробітництва. У ній розкрито структуру, яка поєднує методологію спільного лідерства з революційним процесом розвитку стратегічних альянсів, що можуть застосовуватися не тільки до будь-якої галузі (зокрема й до ІТ-сфери), а також до партнерських організацій різного розміру.

Авторський підхід до створення міжнародних стратегічних альянсів обґрунтовано вченим Б. Нільсеном у його працях «Як фірми обирають партнерів для міжнародних стратегічних альянсів? Емпіричне дослідження мотивів формування міжнародних стратегічних альянсів»; «Синергія у стратегічних альянсах: мотивація та додаткові синергетичні вигоди у мережах знань» [4]. У цих дослідженнях використано ресурсний підхід до організацій – учасників альянсу.

Передбачено, що конкурентні переваги організацій є наслідком їхнього доступу до ресурсів, особливо до неявних (заснованих на знаннях). Дослідження не містять традиційного припущення щодо взаємодоповнюваності ресурсів (або ресурсних баз) як необхідності успішної співпраці МСА, запропоновано інший, динамічніший підхід до формування таких альянсів, заснований на принципі синергії.

Також заслуговують увагу теоретичні дослідження А. Малик, В. Перейра, П. Будхвар про ідентифікації теорій конвергенції в контексті глобальної індустрії інформаційних технологій (ІТ). Автори наводять аргументи на користь наявності «множинної конвергенції» або «множинних конфігурацій перехресної конвергенції» в економічних взаємодіях в ІТ-секторі, що здебільшого приймають форму стратегічних альянсів. Отримано висновок щодо наявності мультивергентних конфігурацій у стратегічних ділових партнерствах в ІТ-галузі.

Цікавим є дослідження колективу авторів щодо визначення взаємозалежності позиціювання ІТ-компаній у стратегічних альянсах і результативності повернення інвестицій у НДР [5]. Аналіз групи даних 464 ІТ-компаній за 14-річний період надав можливість науковцям зробити висновок, що рентабельність інвестицій в інновації зростає з поглибленням зв'язків учасників альянсу з компаніями, що споживають ІТ.

Вітчизняні вчені також активно вивчають міжнародні стратегічні альянси. Так, В. Тронько в дослідженні «Формування міжнародних стратегічних альянсів у сфері телекомунікаційних послуг» [6] проаналізував передумови та детермінанти формування міжнародних стратегічних альянсів і виокремив сучасні тенденції розвитку МСА на ринку телекомунікаційних послуг України. Видам і класифікації стратегічних альянсів, позитивним аспектам створення стратегічних альянсів присвячена стаття «Стратегічні альянси як феномен глобальної економіки» О. Чернової та І. Морозової [7].

Попри вагомий внесок напрацювань в обраній сфері дослідження, невирішеними залишаються питання, пов'язані з формуванням МСА саме у сфері інформаційних технологій і застосування вітчизняними ІТ-компаніями такого виду співпраці.

**Метою** дослідження є аналіз міжнародних стратегічних альянсів як форми співпраці компаній в ІТ-сфері та можливості включення українських компаній у ці відносини.

**Матеріали та методи.** Теоретичним і методологічним підґрунтям для написання статті стали праці вітчизняних і закордонних науковців щодо діяльності міжнародних стратегічних альянсів, структури та зв'язків між партнерами МСА.

Дослідження проведено із застосуванням методів теоретичного узагальнення, порівняльного аналізу, аналізу та синтезу, індукції й дедукції, що дало змогу встановити фактори, які визначають перехід від конкуренції до співпраці та створення альянсів між компаніями в

IT-сфері, а також характерні риси МСА, що утворюються в сфері інформаційних технологій.

**Результати дослідження.** Інформаційні технології – це сучасна галузь економіки України, що динамічно розвивається. Проте IT-сфера – це не лише інформаційні, а й телекомунікаційні технології. Загалом IT-сфера – це сектор інформаційних і телекомунікаційних технологій, тобто сукупність галузей виробництва й сфери послуг, що займаються збором, передачею та відображенням інформації або даних через електронні засоби. Отже, IT-сфера складається з двох типів галузей: виробничої та сфери послуг. Виробничі галузі мають бути залучені у процес обробки інформації та побудови комунікацій, зокрема передачу й відображення інформації. Крім того, компанії виробничих галузей повинні використовувати електронні засоби обробки для розпізнавання, вимірювання та/або запису фізичних даних чи контролю над фізичними процесами. Основною сферою діяльності галузей сфери послуг є виконання функцій обробки та передачі інформації через електронні засоби [8]. IT-сфера є основою прогресу та проривних рішень у традиційних галузевих сферах, в яких здійснюється продуктивна діяльність людини.

Динамічний розвиток IT-сфери зумовлює її складність, швидкість змін і значну невизначеність технологічних траєкторій: лише за 2018 р. IT-послуги принесли в бюджет України майже 10 млрд грн податків. Щороку ці цифри зростають у середньому на 20–25 %. Якщо у 2012 р. внесок IT в економіку країни становив 0.8 % ВВП України, то нині – уже 4 %. Наразі експорт IT-послуг України приносить понад 5 млрд дол. США на рік, разом з тим у 2013 р. цей показник ледь сягав позначки 2 млрд дол. США [9]. Динамічність розвитку й перспективність IT-сфери є важливим мотивом під час прийняття рішень щодо розподілення ризику та об'єднання ресурсів серед її учасників. Саме в цій сфері конкуренція часто переходить у співробітництво. Формування альянсів у IT-сфері дає можливість змінити прийняті на практиці застарілі стандарти й створити нові, оскільки партнери відкрито діляться своїми технологіями та об'єднують зусилля для перемоги над своїми загальними конкурентами.

У науковій літературі надано низку факторів, що визначають перехід від конкуренції до співпраці та утворення альянсів між компаніями в IT-сфері.

*Динаміка розвитку продуктивних сил.* Важливою рушійною силою для співпраці в IT-сфері є той факт, що технології розвиваються настільки швидко, що для різних суб'єктів, які намагаються зберегти свій статус на ринку, поодинокі виграти в перегонах такого розвитку стає неможливим. Тож компанії формують мережу альянсів для захисту від ризику можливої появи нових технологій в інших організаціях, зокрема й у конкурентів [10, с. 21].

*Посилення конкурентної боротьби.* Цей фактор змушує учасників ІТ-сфери фокусувати свою увагу на розвитку тих компетенцій, у яких вони мають переваги перед іншими (є лідерами). Така спеціалізація автоматично сприяє створенню нових партнерських відносин. Спеціалізація в ключових компетенціях посилюється в ситуації жорсткої конкуренції та необхідності збільшення акціонерної вартості компанії. Посилення спеціалізації та конкуренції також змушує компанії шукати партнерів задля спільного протистояння діям конкурентів, які вже об'єдналися в альянси.

*Зміни характеру попиту.* Загальний рівень добробуту в сучасній економіці зумовлює попит на кастомізовані продукти та послуги. Такий тип попиту є важливою рушійною силою формування партнерських відносин, оскільки далеко не всі фірми здатні реагувати на різні запити численних споживачів самостійно. У разі відносин *business-to-business* кастомізовані інтегральні рішення часто є єдиним варіантом [11, с. 13]. Попит на кастомізовані рішення, який постійно зростає, сприяє поширенню альянсів у ІТ-сфері як серед виробників, так і між виробниками та споживачами.

*Поява нових методів управління та організаційних інновацій.* Практичне існування альянсів, які, по суті, є «гібридними» відносинами між партнерами, неможливе без розвитку спеціальних інструментів управління. Фундамент цих методів і організаційних інновацій закладено на початку 90-х років ХХ ст. Наразі їх продовжують розробляти й успішно застосовувати на практиці, про що свідчить зростання кількості успішних альянсів, які є вагомим альтернативним злиттям і поглинанням.

У певний період свого розвитку кожна успішна компанія в ІТ-сфері постає перед вибором шляху свого зростання. Є три базових напрями зростання компанії.

*Внутрішнє зростання.* Розширення штату компанії завдяки найманню співробітників. Розширення на цій основі спектра надання послуг тощо.

*Придбання активів.* Цей спосіб полягає в «купівлі» активів чужої компанії внаслідок злиття з нею або її поглинання.

*Альянси.* Встановлення тісних партнерських взаємовідносин з іншими компаніями. Основою для цього є тактичні або стратегічні цілі, яких без фактичного збільшення «активів» компанії досягти неможливо.

Компанія в ІТ-сфері, що постає перед проблемою вибору шляху свого зростання, аналізує переваги та недоліки обраного напрямку (*таблиця*), які залежать від умов не лише внутрішнього, але й, значною мірою, зовнішнього середовища. Так, у ситуації з низьким ризиком, високою доступністю ресурсів, необхідним низьким темпом росту організація надасть перевагу органічному внутрішньому зростанню. Але в разі недостатності ресурсів, масштабних змін у зовнішньому

.....

середовищі, суттєвих відмінностей організаційних культур і структур вибір буде зроблено на користь придбання активів або альянсів.

Таблиця

**Переваги та недоліки базових напрямів зростання компанії в ІТ-сфері**

Напрямок	Переваги	Недоліки
Внутрішнє зростання	Повний власний контроль над продукцією. Авторські права на інтелектуальну власність. Одноосібне розпорядження доходами. Розвиток власних внутрішніх компетенцій	Максимальний час виходу на ринок. Високі ризики через зміни кон'юнктури ринку. Одноосібне прийняття всіх ризиків. Високі витрати на розширення профілю роботи компанії та розробку нової продукції. Стратегія доступна для конкурентів
Придбання активів	Повний власний контроль над продукцією. Середній час виходу на ринок. Авторські права на інтелектуальну власність. Одноосібне розпорядження доходами. Отримання ключових компетенцій	Витрати на придбання. Інтеграційні витрати. Складнощі за інтеграції. Одноосібне прийняття всіх ризиків. Стратегія доступна для конкурентів
Альянси	Мінімальний час виходу на ринок. Економія ресурсів. Вимагає менше інвестицій. Перевірка перед покупкою. Низькі витрати на перепрофілювання. Поділ ризиків через зміну кон'юнктури ринку. Додаткові можливості	Загальний контроль. Складнощі за інтеграції та налагодження взаємозв'язку між учасниками альянсу. Необхідність розподілу доходів. Загальні можливості отримання прибутку. Поділ ключових компетенцій

Джерело: розроблено авторами за [6; 7; 11].

Альянси є проміжними формами міжфірмової взаємодії, які знаходяться між взаємодіями, що здійснюються на контрактній основі, і безпосередньо набуттям компанією активів унаслідок злиття чи поглинання іншої компанії. Водночас взаємодії, що створені на контрактній основі, не можна віднести до зростання компанії, вони можуть бути лише передумовами такого зростання. До того ж стосовно розвитку альянсових відносин, поширення їх на значну сферу спільних інтересів (диверсифікації), перетворення специфічних активів на специфічні активи «сильного ступеня», не відкидається ймовірність активізації процесів міжфірмового злиття й поглинання, звернення до внутрішньофірмової ієрархії як альтернативної стратегічному альянсу форми.

Дослідниками *Association of Strategic Alliance Professionals* зазначено три типи альянсів: тактичні, квазістратегічні та стратегічні [12]. Кожен із них може бути як внутрішнім, так і зовнішнім (міжнародним).

*Тактичні альянси* створюють на короткий термін. Основна їхня мета – досягнення запланованих результатів у межах одного проєкту. Часто вони формуються функціональними підрозділами декількох

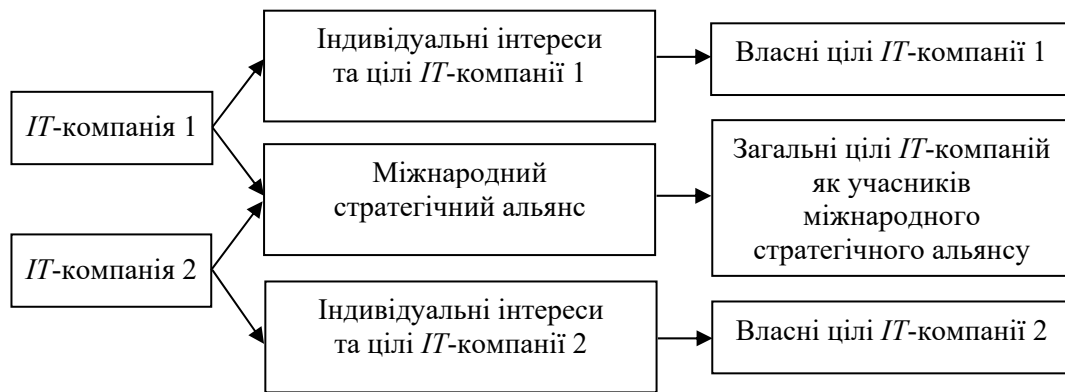


компаній, управління ними можуть здійснювати менеджери середньої ланки. Подібні альянси призначені заповнити прогалини в попиті продукції на ринку або в розв'язанні проблем окремих груп споживачів, служити інструментами для розширення продуктової лінійки в коротко- або середньостроковому періоді. Тактичні альянси можуть існувати, якщо одна з компаній у найближчому майбутньому має намір замінити продукт або послугу альянсу своєю власною. Компаніям уже на етапі обговорення процедурних аспектів формування тактичного альянсу варто передбачити чітку стратегію виходу з нього, оскільки подібні альянси часто є неміцними та кон'юнктурними. Усі сторони альянсу повинні усвідомлювати, що партнерство є тактичним, і його учасники можуть успішно вийти з такого альянсу з вигодою й без втрат для ділової репутації. Під час формування тактичних альянсів недоцільно обмінюватися акціями та брати участь у капіталі партнера, однак можливо спільне використання ресурсів один одного [11, с. 22]. Тактичні альянси поширені серед ІТ-компаній, що займаються розробкою програмного забезпечення й систем обробки інформації.

*Квазістратегічні альянси.* На відміну від стратегічних альянсів, одна зі сторін квазістратегічного альянсу в разі його створення має лише тактичні цілі. Такі альянси менш стійкі до факторів, що спричиняють внутрішні й зовнішні потрясіння в діяльності компаній. Їхній успіх на порядок менший, ніж у стратегічних альянсів, де у двох сторін співпраці є стратегічні цілі. Квазістратегічні альянси поширені серед ІТ-компаній, що займаються розробками комп'ютерних ігор.

*Стратегічні альянси* мають потужні конкурентні переваги, суттєво впливають на довгострокові позиції та успіх організацій, а також мають серйозні негативні наслідки, якщо закінчуються невдачею [11, с. 21]. У стратегічних альянсах очікування результативності, зазвичай, є вищим, але й зобов'язання та підтримка менеджменту також значно вищі. Альянси сприймають як основу для стійкого зростання та підтримки довгострокового розвитку ринків, технологічного лідерства й розвитку внутрішніх ключових компетенцій. Ключовою характеристикою стратегічних альянсів є наявність проактивного підходу з боку компаній-партнерів, що виражено у прагненні ініціювати нові альянси для реалізації своїх стратегій [13, с. 28]. Стратегічні альянси поширені серед ІТ-компаній, пов'язаних з телефонними комунікаціями, комунікаційним обладнанням, різними електронними компонентами комп'ютерної техніки та офісного устаткування.

ІТ-компанії, які входять у міжнародні стратегічні альянси, попри те, що об'єднані задля досягнення загальних цілей, разом з тим не втрачають своєї стратегічної автономності та здатності до реалізації індивідуальних інтересів і цілей (*рисунок*).



### Зацікавленість учасників міжнародного стратегічного альянсу в партнерстві

*Джерело:* авторська розробка.

За результатами аналізу наявних міжнародних стратегічних альянсів в ІТ-сфері виділено й узагальнено притаманні їм характерні риси.

- Міжнародні стратегічні альянси в ІТ-сфері створюють на партнерських засадах на міжнародному рівні, якщо партнери є резидентами різних країн. МСА з'являються, коли компанії не можуть знайти сильних партнерів усередині країни. МСА ІТ-сфери здебільшого виникають як платформи для створення спільних системних продуктів, інтеграції знань різних галузей у продукти та технології нового покоління. Учасники МСА передусім зацікавлені площиною інноваційних технологій. Дещо рідше МСА використовують для виходу на клієнтську базу партнерів, тобто на кінцевих споживачів. Такі цілі спрямовані на розуміння потреб споживачів продукції МСА, створення індивідуалізованих продуктів і послуг. Інтереси учасників таких альянсів можна зазначити як «диверсифікацію через МСА».

- Такі альянси демонструють широку різноманітність за критерієм оформлення власності. Є МСА без створення спільної власності, без участі в активах, а також різні варіанти спільних підприємств. Зв'язки між партнерами МСА в ІТ-сфері можуть базуватися як на формальних контрактах, так і на неформальних комунікаціях за наявних умов допуску до конфіденційної інформації. До того ж під контролем завжди перебувають функціональні та міжфункціональні комунікації.

- В ІТ-сфері МСА створюються з урахуванням збігу не лише стратегічних інтересів, а й організаційної та культурної сумісності. Ці фактори відіграють суттєву роль у досягненні альянсом успіху. Його учасники докладають значних зусиль для зміцнення довіри, створення ефективних каналів комунікацій та обміну досвідом, спільного підвищення кваліфікації кадрів компаній – учасниць МСА. Для створення

різноманітних альянсів в ІТ-сфері українські компанії обирають партнерами європейські та американські фірми, а не представників азійського ІТ-ринку.

- Стратегічні альянси в ІТ-сфері є вигідними не лише тим, хто бере в них участь як партнери, але й кінцевому споживачеві. Такими вигодами можуть бути, наприклад, освоєння пакетів програмних і консультаційних продуктів, вихід на інтегровані операційні системи або повні набори телекомунікаційних послуг, ефективніший і плавний перехід до продуктів нового покоління, зниження витрат, економія часу за роботи в інформаційній сфері тощо.

- Компанії ІТ-сфери, що вступають у міжнародні стратегічні альянси, продовжують підтримувати партнерські відносини з іншими господарюючими суб'єктами (які не беруть участі в МСА). Членство в МСА не скасовує можливості укладення «неальянсових» контрактних угод, взаємодії на рівні простої ринкової купівлі-продажу тощо. МСА не замінюють альтернативні форми економічних відносин.

Що стосується вітчизняного ІТ-ринку, то наразі на ньому переважають внутрішні стратегічні альянси, які укладаються між українськими ІТ-компаніями. Компаній, що наважуються на створення МСА, одиниці. Одним із представників вітчизняної ІТ-сфери, що вступив у МСА з іноземними представниками ІТ-ринку (*BAKOTECH Group* та *Dynatrace*), є компанія ІНТРАСІСТЕМС. Отже, основною практикою залишається розвиток вітчизняних ІТ-компаній унаслідок внутрішнього зростання. Закордонний ринок охоплюється шляхом створення в інших країнах філій і представництв. Решті надаються послуги за умов аутсорсингу, в якому українські ІТ-компанії є безсумнівними лідерами в Європі як за ціною, так і за якістю наданих послуг.

Значною відмінністю вітчизняних міжнародних альянсів від закордонних є їхня нетривала історія: *по-перше*, накопичено незначний досвід участі в таких альянсах українськими компаніями ІТ-сфери; *по-друге*, недостатньо опрацьована теоретична база створення та функціонування цих альянсів. Це позначається й на їхній кількості. Щодо характеристики форми стратегічного альянсу, вона є відмінною рисою стратегічних альянсів в Україні. За кордоном компанії вже пройшли період превалювання спільних підприємств над іншими формами альянсів, в Україні ж спільне підприємство, поряд з аутсорсингом, є доміантною формою стратегічного альянсу.

Розвиток міжнародних стратегічних альянсів у вітчизняній ІТ-сфері має зберігати поступальний характер. Не варто прагнути випередити своїх закордонних партнерів за кількістю створення альянсів, а необхідно накопичувати теоретичний і практичний досвід участі в таких альянсах, вивчати міжнародні приклади. Погане орієнтування в «життєдіяльності» МСА може спричинити поглинання вітчизняної компанії закордонним партнером, що не завжди є позитивною тенденцією для українського ІТ-ринку та для країни в цілому.

Співробітництво у вигляді МСА має виключно прагматичний характер, а прагнення до забезпечення своїх економічних інтересів (зокрема й тих, що збігаються) неминуче ставатиме джерелом виникнення та накопичення сперечань між деякими учасниками (особливо якщо їх понад два) альянсу та альянсом загалом. Негативними результатами цих процесів можуть стати розпад альянсу через низьку ефективність його діяльності та/або недосяжність поставлених цілей унаслідок конфлікту інтересів партнерів чи, що ймовірніше, поглинання сильним учасником альянсу слабшого, пасивного, з його ресурсною та клієнтською базою.

**Висновки.** Міжнародним стратегічним альянсам *IT*-сфери характерно неповнота об'єднання учасників альянсу, тобто компанії *IT*-сфери, що вступають до МСА, зберігають незалежність і самостійність у разі об'єднання частини активів кожної з них. Також має місце націленість на повноцінний стратегічний спільний розвиток активів компаній *IT*-сфери, об'єднаних у МСА. Ця обставина опосередковує розвиток характеристики системної цілісності таких альянсів. Отже, МСА *IT*-сфери розглядають як форму міжфірмової взаємодії *IT*-компаній, що зберігають самостійність, на основі об'єднання взаємодоповнюючих активів кожної з них.

Рішення компанії *IT*-сфери про участь у міжнародному стратегічному альянсі має важливі наслідки для її внутрішньої організації та є відповідною реакцією на зміни в конкурентному середовищі. Здебільшого таке рішення є відповіддю на дії конкурентів, що вже зробили кроки щодо посилення міжфірмової консолідації. Під час прийняття рішення про формування МСА важливим є чітке розуміння цілей, що мають бути досягнуті компанією за допомогою альянсу. Якщо всі його сторони мають стратегічні цілі, то цей альянс створюється у формі стратегічного, за наявності інших цілей альянс буде тактичним або квазістратегічним. До того ж будь-яка форма може бути використана для досягнення певних бізнес-результатів. На відміну від усіх інших стратегічних альянсів, особливо міжнародні, вимагають суворішого та систематичного управлінського підходу для досягнення успіху.

Нині є явна зацікавленість європейських та американських компаній *IT*-сфери щодо формування стратегічних альянсів з провідними українськими компаніями. Проте кінцеві цілі таких МСА не в рівноправному довгостроковому партнерстві, а в поглинанні перспективних українських компаній. Однак вітчизняна *IT*-сфера навіть без урахування належного інвестування розвиватиметься й принесе мільярдні прибутки. Це потребує ретельного обґрунтування рішень щодо вступу вітчизняних компаній *IT*-сфери в міжнародний стратегічний альянс, а також тактичної та оперативної участі в його управлінні тощо.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Морозова І. В., Чернова А. В. Стратегічні альянси як феномен глобальної економіки. *Приазовський економічний вісник*, 2020. № 1 (18). с. 14-19.
2. Блейки Д., Гомес-Кассерес Б., Гон К., До І., Кантер Р., Нанда А., Прахалад К., Тис Д, Уильямсон П., Хэмел Г., Чезбро Г., Эрнст Д. Стратегические альянсы. ЛитРес, 2008. 210 с.
3. Echavarría M. Enabling Collaboration: Achieving Success Through Strategic Alliances and Partnerships. LID Publishing, 2015. 256 p.
4. Bernhard N. Synergies in Strategic Alliances: Motivation and Outcomes of Complementary and Synergistic Knowledge Networks. *Department of International Economics and Management, Copenhagen Business School*, 2000. 26 p.
5. Rahmati P. (et al.) How Does the Positioning of Information Technology Firms in Strategic Alliances Influence Returns to R&D Investments? *Forthcoming. Journal of the Association for Information Systems*. 2020.
6. Тронько В. Формування міжнародних стратегічних альянсів у сфері телекомунікаційних послуг. *Вісник КНТЕУ*, 2010. № 4. С. 31-39.
7. Чернова О. В., Морозова І. В. Стратегічні альянси як феномен глобальної економіки. *Приазовський економічний вісник*, 2020. Вип. 1 (18). с. 14-19.
8. Measuring the Information Economy 2002. URL: <http://www.oecd.org/internet/ieconomy/measuringtheinformationeconomy2002.htm> (дата звернення: 12.08.2020).
9. *IT в Україні: куди ми рухаємося*. URL: <https://dou.ua/lenta/columns/future-of-it-ukraine/> (дата звернення: 12.08.2020).
10. Riemer K., Gogolin M., Klein S. Introduction to Organizational Networks: Emergence, Motives, Classification and Types. Teaching Note. Institut fuer Wirtschaftsinformatik, Universitaet Muenster, 2005. P. 21-24.
11. Хаханов Ю. М. Модели принятия управленческих решений в альянсах высокотехнологических компаний: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2014. 170 с.
12. Best Practices Guidebook on Alliance Formation and Management, 2000. 148 p.
13. Das T., Kumar R. Interpartner harmony in strategic alliances: managing commitment and forbearance. *International Journal of Strategic Business Alliances*, 2009. Vol. 1. № 1. P. 24-52.

Стаття надійшла до редакції 02.09.2020.

**Duhinets H., Nizheiko K. International strategic alliances: cooperation of companies in the IT sphere.**

**Background.** *The IT market in Ukraine annually demonstrates continuous growth and development. This contributes to the fact that its participants are more in contact with their colleagues from other countries. International strategic alliances are becoming one of the most appropriate forms of partnership between domestic IT companies and leading foreign IT companies. In order to anticipate all the risks of joining the ISA, in particular not to lose its subjectivity due to the acquisition, it is necessary to understand the reasons, essence and consequences of the creation of international strategic alliances.*

**An analysis of recent research and publications** has shown that despite the existence of some scientific achievements, the issues of forming international

*strategic alliances in the field of information technologies and the use of this type of cooperation by domestic IT companies remain unresolved.*

*The **aim** of the article is to analyze international strategic alliances as forms of cooperation of companies in the IT sphere and the possibility of including Ukrainian companies in these relations.*

***Materials and methods.** The research was conducted using the methods of theoretical generalization and analysis. The information base is domestic and foreign works on the functioning of ISAs, statistical sources and Internet resources.*

***Results.** The factors that determine the transition from competition to cooperation and the formation of alliances between companies in the IT sector are identified. The types of alliances are described: tactical, quasi-strategic and strategic. It is noted that each of them can be both internal and external (international). The nature of the strategic alliance is analyzed, its characteristics are revealed. Based on the results of the generalized characteristics of the ISA in the IT sphere, its definition is given, on the basis of which the advantages of the alliance are described. It is noted that the peculiarities of the connections of its participants should be taken into account when solving many tasks related to the participation of domestic IT companies in the ISA for the internationalization of business and management. It is proved that in ISA as a pragmatic union the interests of the participants in the strategic direction of their development coincide: each of the participants focuses its activities on the common goals of the alliance.*

***Conclusion.** The ISA of IT-sphere is proposed to be considered as a form of inter-firm interaction of IT companies that maintain independence based on the combination of complementary assets of each of them. If all parties of the alliance pursue strategic goals, then this alliance is created in the form of strategic, if there are other goals, the alliance will be tactical or quasi-strategic. In addition, any of the forms can be used to achieve certain business results. Unlike all others the strategic alliances, especially international strategic ones, require a stricter and more systematic management approach to success.*

*The interest of European and American IT companies in forming strategic alliances with leading Ukrainian companies was noted. However, the ultimate goals of such ISAs are not equal long-term partnership, but the acquisition of promising Ukrainian companies. The necessity of careful substantiation of decisions on the entry of domestic IT companies into the international strategic alliance, tactical and operational participation in its management, etc. is proved.*

*Keywords:* alliances, international strategic alliance, form of cooperation, IT sphere, advantages, disadvantages.

## REFERENCES

1. Morozova, I. V., & Chernova, A. V. (2020). Strategichni al'jansy yak fenomen global'noi ekonomiky [Strategic alliances as a phenomenon of the global economy]. *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk – Pryazovskyi Economic Herald*, 1 (18), 14-19 [in Ukrainian].
2. Blejky, D., Gomes-Kasserer, B., Gon, K., Do, Y., Kanter, R. & Nanda, A. (et.al.) (2008). Strategicheskiye al'jansy [Strategic alliances]. LitRes [in Ukrainian].
3. Echavarría, M. (2015). Enabling Collaboration: Achieving Success Through Strategic Alliances and Partnerships. LID Publishing [in English].
4. Bernhard, N. (2000). Synergies in Strategic Alliances: Motivation and Outcomes of Complementary and Synergistic Knowledge Networks. *Department of International Economics and Management, Copenhagen Business School* [in English].

5. Rahmati, P. (et al.) (2020). How Does the Positioning of Information Technology Firms in Strategic Alliances Influence Returns to R&D Investments? *Forthcoming. Journal of the Association for Information Systems* [in English].
6. Tron'ko, V. (2010). Formuvannja mizhnarodnyh strategichnyh al'jansiv u sferi telekomunikacijnyh poslug [Formation of international strategic alliances in the field of telecommunications services]. *Visnyk KNTEU – Herald of KNUTE*, 4, 31-39 [in Ukrainian].
7. Chernova, O. V., & Morozova, I. V. (2020). Strategichni al'jansy jak fenomen global'noi' ekonomiky [Strategic alliances as a phenomenon of the global economy]. *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk – Pryazovskyi Economic Herald*, (Vol. 1 18), (pp. 14-19) [in Ukrainian].
8. Measuring the Information Economy (2002). Retrieved from <http://www.oecd.org/internet/ieconomy/measuringtheinformationeconomy2002.htm> (date of application: 12.08.2020) [in English].
9. IT v Ukrai'ni: kudy my ruhajemosja [IT in Ukraine: where we are moving] (n.d.). dou.ua Retrieved from <https://dou.ua/lenta/columns/future-of-it-ukraine/> (data zvernennja: 12.08.2020) [in Ukrainian].
10. Riemer, K., Gogolin, M., & Klein, S. (2005). Introduction to Organizational Networks: Emergence, Motives, Classification and Types. Teaching Note. *Institut fuer Wirtschaftsinformatik, Universitaet Muenster*, (pp. 21-24) [in English].
11. Hahanov, Ju. M. (2014). Modely prynjatyja upravlencheskyh reshenyj v al'jansah vysokotekhnologychnykh kompanij [Models of making management decisions in alliances of high-tech companies]: dys. ... kand. ekon. nauk dis. ... Cand. of Econ. Sciences: 08.00.05. Moscow [in Ukrainian].
12. Best Practices Guidebook on Alliance Formation and Management (2000) [in English].
13. Das, T., & Kumar, R. (2009). Interpartner harmony in strategic alliances: managing commitment and forbearance. *International Journal of Strategic Business Alliances*, (Vol. 1), 1, 24-52 [in English].

УДК 339.9:339.137

DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(113\)04](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(113)04)

JEL Classification: F 52

**КУДИРКО Людмила**E-mail: [l.kudyrko@knute.edu.ua](mailto:l.kudyrko@knute.edu.ua)

ORCID: 0000-0002-9089-7223

к. е. н., професор кафедри світової економіки Київського національного торговельно-економічного університету  
вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна

## СТРАТЕГІЇ «М'ЯКОЇ СИЛИ» В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

*Розкрито потенціал впливу стратегій «м'якої сили» на посилення позицій держав у глобальному торговельно-економічному суперництві. Запропоновано розглядати стратегії «м'якої сили» як інструмент реалізації національних економічних інтересів країн шляхом поєднання традиційних відкритих і латентних технологій державної та корпоративної зовнішньої експансії. Оцінено фокус програм національного ребрендингу на модернізацію економік зазначених країн та їхнього зовнішнього сектору, досягнення балансу між імпортозалежністю й*

експортоорієнтованістю в умовах викликів постіндустріальної доби шляхом використання підходів *Case method* щодо новітніх стратегічних пріоритетів КНР, Японії та Туреччини.

*Ключові слова:* стратегія «м'якої сили», бренд країни, стратегія імпортозаміщення, міжнародна торгівля, конкуренція.

**Постановка проблеми.** Сучасні економіки відкритого типу зі статусом членів глобальних торговельних інститутів беруть на себе зобов'язання щодо лібералізації доступу нерезидентів до внутрішнього ринку, отримуючи, своєю чергою відповідне спрощення виходу на ринки інших країн. Водночас в XXI ст. в умовах безпрецедентного загострення на глобальному та регіональному рівнях конкурентної боротьби за стратегічні ринки збуту, ресурси й фактори виробництва, ускладнення торговельно-економічних, інвестиційних, науково-технічних зв'язків між державами в перебігу світової пандемії коронавірусу здебільшого поширюється практика запровадження не лише традиційних відкритих (тарифні та нетарифні інструменти), але й латентних методів захисту національних виробників, а також просування національних товарів і брендів на зовнішні ринки. Заходи й методи агресивної торговельної експансії та дискримінації, а саме торговельні війни й торговельні конфлікти, посилення закликів щодо доцільності відродження протекціонізму та реалізації програм імпортозаміщення все активніше доповнюються стратегіями й технологіями так званої «м'якої сили», тобто поліпшенням іміджу держави як в царині економіки та міжнародної торгівлі, так й ефективного урядування, демократичних свобод, екології, культури тощо. Такі підходи здатні не менш ефективно сприяти досягненню національних інтересів у глобальному економічному середовищі, ніж традиційні управлінські практики.

Зазначена проблематика наразі знаходиться в епіцентрі уваги як науковців, так й експертів і політиків. У травні 2020 р. всесвітньо відомою дослідницькою компанією *Bloom Consulting Brand* проведено глобальне дослідження, що охопило всі континенти, стосовно ефективності національних систем регулювання в контексті впливу *COVID-19* на економіки та бренди країн [1]. Виявлено, що низька результативність управління кризовими ситуаціями з боку урядів здатна звести нанівець їхні багаторічні зусилля щодо популяризації бренду власних держав, а відтак погіршити статус країни як ефективного гравця в глобальному просторі.

Тож як для України, так і для інших держав виникла нагальна потреба імплементації адекватних викликам сьогодення теоретичних і практичних підходів щодо посилення власного конкурентного статусу шляхом активізації модернізаційних регуляторних практик з урахуванням успішного міжнародного досвіду, зокрема щодо включення в інституційну матрицю країни стратегії «м'якої сили». Для нашої держави цей запит є очевидним, адже вона водночас є об'єктом прямої



військової агресії та торговельної війни з боку східного сусіда та торговельної дискримінації через приховані технічні та інформаційні бар'єри з боку країн ЄС, РФ і низки інших торговельних партнерів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Внесок у розробку питань концептуальних засад оцінки економічного та політичного статусу сучасних держав за трансформаційних зрушень нового тисячоліття здійснено такими вченими: І. Уоллерстайном [2], Дж. Найєм та Р. Кеохейном [3]. Теоретичні підходи до аналізу феномену технологій «м'якої сили» та їхнього включення в новітні системи державного та наддержавного регулювання розроблено науковцями Д. Галларотті, М. Чатіним [4; 5]. Регіональні та глобальні аспекти впровадження технологій «м'якої сили» відображені у працях [6; 7]. Роль нематеріальних детермінант забезпечення цивілізаційного успіху держав у новітню добу оцінено вченим І. Федуні [9]. Ідентифікацію впливу окремих елементів «м'якої сили» (туризм, дипломатія, креативний потенціал економік, бренд держави тощо) на міжнародний торговельно-економічний обіг держав розроблено А. Мазаракі, М. Бойко, М. Босовською, Н. Ведмідь, А. Охріменко [10], А. Бохан [11], В. Чалою [12], Т. Мельник, А. Варібрусовою [13] тощо.

Попри широкий спектр досліджень з проблематики «м'якої сили», вони здебільшого мають політологічний та культурологічний вимір. Публікації щодо економічних наслідків застосування ресурсу «м'якої сили» сфокусовані на окремих його елементах і складових.

**Метою** дослідження є оцінка потенціалу впливу стратегій «м'якої сили» на посилення позицій держав у глобальному торговельно-економічному суперництві та оцінка окремих успішних міжнародних регуляторних практик на основі стратегій «м'якої сили» як складової системи латентної зовнішньої експансії в ХХІ ст.

**Матеріали та методи.** Інформаційною базою дослідження стали наукові публікації закордонних і вітчизняних вчених, дані аналітичних служб та міжнародних організацій. Для оцінки результатів впровадження стратегій «м'якої сили» в регуляторну практику окремих держав використано комбінаторику інституціонального підходу та *Case method*.

**Результати дослідження.** Теоретичні аспекти формування стратегії «м'якої сили» розглянуто автором у контексті розкриття впливу нематеріальних факторів на формування конкурентного статусу країн в умовах нового тисячоліття [9]. Принципово важливими є концептуальні положення цієї стратегії, що надалі трансформувалися в модернізаційну регуляторну практику цілої низки держав. Сам термін в 1990 р. запропоновано американським політологом Дж. Найєм для ідентифікації нових підходів щодо державного управління, до того ж за змістом вона тлумачилась як здатність держави переконувати інших робити те, що вони не хочуть, без сили чи примусу [14]. Враховуючи багатоваріантність визначення «м'якої сили», варто зупинитись на

адаптованіший до цього дослідження тезі як складної багаторівневої системи, завдяки якій держава вирішуватиме свої тактичні та стратегічні завдання на міжнародній арені в офіційному й неофіційному напрямках [15]. Прихильники нових сенсів і релевантних їм інструментів реалізації напряду пов'язують суспільний і цивілізаційний запит на їх використання із трансформацією глобальної економічної та політичної системи, що створило «туманний простір влади» (*hazy power space*), а відтак, за переконанням Д. Галларотті, виникає необхідність у розробці нових підходів до влади, державного управління та міждержавних комунікацій у широкому сенсі [5, с. 11].

Значення «м'якої сили» в новітню добу посилюється передусім через низку детермінант:

- зростання взаємозалежності держав через глобалізаційні процеси, що спонукає до зміни пріоритетів з примусу на користь співпраці;
- збільшення прямих та непрямих видатків на розробку та утримання державами матеріальних засобів тиску, наприклад, ядерної зброї;
- тяжіння сучасних західних суспільств до процвітання та стабільності, відмова від підтримки «етики війни»;
- посилення громадянської самосвідомості та мережевого співробітництва;
- пріоритет багатосторонності перед одностороннім підходом у міжнародних політичних та економічних відносинах [5, с. 26].

Саме завдяки акценту на трансформації феномена «сили» в рамках теорії взаємозалежності (*theory of interdependence*) [3] дослідники Дж. Най і Р. Кеохейн визнали, що в новітніх умовах сила держави не тотожна лише військовій силі, вона поступово зміщується з однієї сфери в іншу, зокрема з військової в економічну.

Оскільки стратегію «м'якої сили» розглядають як сукупність ендогенних й екзогенних детермінант формування добробуту держави та її міжнародного конкурентного статусу на основі використання нею нематеріальних активів, варто зазначити, які з них можуть залучатися для реалізації окреслених завдань. У площині *зовнішніх детермінант* визначено: зовнішню політику й авторитет у міжнародних справах; цивілізаційний і новітній статус країни в глобальній ієрархії; політичну та економічну модель розвитку держави; стратегію розвитку держави та вміння її реалізувати на практиці; інформаційні ресурси країни, її комунікативна мобільність.

*Внутрішні (соціокультурні) детермінанти* формують такі складові: ідеологія; якість і рівень життя; цінності (і навіть національна ідея); менталітет нації; культура країни (мистецтво, література, кіноіндустрія, театр тощо); креативний потенціал держави: здатність генерувати ідеї та технології, зокрема творча сила нації.

Візуалізація каналів впливу кожної зі складових ендогенних та екзогенних детермінант «м'якої сили» на статус держави в міжнародних торговельно-економічних відносинах представлена в *табл. 1*.

Таблиця 1

**Канали та прояви впливу детермінант «м'якої сили» на статус держави  
в міжнародних торговельно-економічних відносинах**

Інструменти «м'якої сили»	Міжнародний	Макрорівень	Мікрорівень (підприємства/домогосподарства)
<i>Ендогенні детермінанти</i>			
Якість і рівень життя населення	Модель споживчої поведінки та стандарти життя країн з високим рівнем доходів є орієнтиром для споживачів держав із менш переконливими параметрами добробуту	Високі стандарти добробуту населення є індикаторами ефективності макроекономічного регулювання	На рівні підприємств диференціація рівня та якості життя в різних країнах є передумовою для формування стратегій сегментації на міжнародних ринках
Домінуючі цінності	Популяризація цінності економічної свободи та конкуренції з боку глобальних торговельних і фінансових інститутів	Імплементация в регуляторну систему принципів економічної свободи та конкуренції	Загострення міжнародної конкуренції для національного бізнесу на внутрішньому ринку, можливості виходу на нові закордонні ринки
Менталітет нації	Пошук спільних цінностей, пріоритет компромісу та пошук консенсусу	Урахування в моделі макро-регулювання сформованих в перебігу еволюційного розвитку національних поведінкових психотипів і менталітету та їхнє збалансування з новітніми регуляторними практиками	Розробка автентичних національних продуктів/послуг, їхнє просування через канали міжнародної торгівлі; урахування трендів щодо універсализації та стандартизації споживання й бізнесу в умовах глобалізації
Культура країни	Повага до полікультурності та різноманіття	Культура є підґрунтям для функціонування та співіснування інститутів держави, бізнесу, особистості	Реалізація в маркетингових стратегіях компаній культурної специфіки середовищ закордонних ринків

Продовження табл. 1

Інструменти «м'якої сили»	Міжнародний	Макрорівень	Мікрорівень (підприємства/домогосподарства)
Креативний потенціал нації	Ініціатива з боку окремих держав щодо заходів і проєктів загальносвітового/міжнародного значення (форуми, виставки, спортивні змагання, конкурси)	Здатність здійснювати глибокі інституційні трансформації, що вплинуть на статус держави в міжнародних торговельних відносинах	Поява товарів/компаній/бізнесу – «чорних лебедів», здатність національного бізнесу до діяльності в глобальному турбулентному середовищі
<i>Екзогенні детермінанти</i>			
Зовнішня політика та авторитет у міжнародних справах	Модель ефективної державної підтримки національного бізнесу на зовнішніх ринках з боку держави є орієнтиром для менш успішних країн та угруповань	Орієнтація на реалізацію довгострокових національних інтересів у міжнародній торгівлі	Отримання дипломатичної, інформаційної, консультативної допомоги з боку держави для національного бізнесу, орієнтованого на зовнішню експансію
Цивілізаційний статус країни в глобальній ієрархії	Визнання на рівні світової спільноти історичних заслуг, членство в провідних міжнародних інституціях. Запит на ознайомлення через міжнародний туризм, освітню мобільність, кроскультурні обміни	Формування та поглиблення торговельно-економічного партнерства, що має історичне, культурне, цивілізаційне коріння. Підтримка секторів національної економіки, що дотичні до цивілізаційного потенціалу нації (освіта, туризм, культура)	Активізація діяльності національних компаній/організацій у сфері міжнародного туризму, культури, освіти
Новітній статус країни в глобальній ієрархії	Залучення країн до проєктів загальносвітового/міжнародного значення (форуми, виставки, спортивні змагання, конкурси), делегування представникам окремих держав повноважень і функцій керівництва/службовців міжнародних торговельних організацій	Здатність національної держави захищати власні інтереси на світових ринках товарів і послуг в умовах регламентації з боку міжнародних торговельних організацій. Реалізація програм ребредингу міжнародного іміджу держав	Високий статус національної держави підсилює іміджеве позиціонування національних компаній/брендів на міжнародних ринках

Закінчення табл. 1

Інструменти «м'якої сили»	Міжнародний	Макрорівень	Мікрорівень (підприємства/домогосподарства)
Політична модель розвитку держави	Популяризація цінності демократії, відкритості, громадянського суспільства, справедливого судочинства з боку глобальних політичних та економічних інститутів	Гармонізація норм міжнародного та національного права у сфері захисту прав власності, формування правової бази для вільного транскордонного переміщення товарів, послуг	Умови для захисту бізнесу та власності, правовий захист споживачів щодо безпеки товарів та послуг, отриманих через міжнародну торгівлю, доступ до справедливого судочинства
Економічна модель розвитку держави	Економічні моделі розвитку успішних держав, що демонструють високі стандарти життя населення, є орієнтиром для країн – аутсайдерів (скоріше відкриті економіки, ніж автаркії; акцент на збалансованість внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку; помірний рівень імпортозалежності економіки)	Високі стандарти добробуту населення, посилення ваги держави у світовому ВВП, торгівлі, інвестуванні є індикаторами ефективності економічної моделі	Держави з ефективними економічними моделями розвитку є привабливим середовищем функціонування як власного національного, так і міжнародного бізнесу
Стратегія розвитку держави	Визнання на міжнародному рівні в якості успішних стратегій, що ґрунтуються на консенсусних засадах розвитку як самої держави, так і торговельних партнерів; забезпечують збереження суверенітету та культурної автентичності, орієнтують на гармонізацію торговельно-економічного розвитку, довкілля, цивілізаційного поступу держави	Імплементация успішних регуляторних практик у сфері економіки та зовнішнього сектору	За наявності релевантної стратегії держави, що відповідає потенціалу країни і запитам внутрішніх та зовнішніх суб'єктів бізнесу, активніше включення національних та іноземних підприємств в реалізацію стратегічних планів і програм держави
Інформаційні ресурси країни	Об'єкти міжнародної торгівлі послугами, засоби реалізації міжнародних «інформаційних воєн» в умовах гібридизації торговельно-економічного суперництва між державами	Інструментарій для формування іміджу держави на міжнародній арені; засоби політичного та економічного тиску на торговельних партнерів і конкурентів	Є складовими інтелектуального капіталу компаній; інструментом активної зовнішньої експансії підприємств на ринки інших країн, зокрема відкритих і латентних технологій впливу на владу, споживачів, конкурентів

Джерело: розроблено автором.

Розглянемо окремі авторитетні міжнародні рейтинги, за допомогою яких можна відстежити позиції держав за критерієм «м'якої сили» та які з них мають дійсно вражаючі результати в реалізацію стратегії «м'якої сили».

*Індекс «м'якої сили» (Soft power index)* – дослідження, що здійснено у 2015 р. центром міжнародних відносин Університету Південної Каліфорнії США та британською аналітичною службою Портленд (*Portland*), що співпрацює з урядами, фондами та неурядовими організаціями. Формується щорічний аналітичний звіт «*A global ranking of Soft Power*». Рейтинг оцінює рівень використання «м'якої сили» країнами відповідно за такими критеріями: уряд, культура, освіта, ступінь залучення до розв'язання глобальних проблем, бізнес-клімат і впровадження цифрових технологій.

*Рейтинг Bloom Consulting*. Аналітична компанія *Bloom Consulting* пропонує рейтингування національних і локальних брендів, серед яких ті, що на пряму мають відношення до секторів, які забезпечують «м'яку» торговельну експансію країн. Мова йде про *Country Brand Ranking Trade Edition; Country Brand Ranking Tourism Edition; Digital Country Index*. В основі рейтингів ураховуються п'ять пріоритетних завдань формування національних і локальних брендів (залучення інвестицій, розвиток туризму, талантів, популяризація країни та нарощування експорту).

*Індекс національних брендів Анхольта-GfK (Anholt-GfK Roper Nation Brands Index)*. Видається спільно компанією GfK, що спеціалізується на маркетингових дослідженнях і автором концепції національного (або країнового) брендингу С. Анхольтом. Індекс формується на основі опитувань в 20 провідних розвинених країнах світу, в яких щороку беруть інтерв'ю в майже 20 тис. респондентів старше ніж 18 років; у рейтингу здійснюється ранжування 50 держав світу. Оцінювання ведеться по шістьох напрямках: люди, державне управління, експорт, туризм, культура й спадщина, інвестиції та імміграція.

*Індекс глобальної присутності (Global Presence Index)*, що публікується щорічно з 2010 р. Королівським інститутом стратегічних і міжнародних досліджень Елькано. Цей Індекс оцінює статус держави на основі як традиційних сфер впливу (військової, економічної), так і латентної, непрямой («м'яка» присутність). Підсумкове ранжування складається з сукупності всіх трьох видів присутності, а вагу кожного з показників визначено на основі опитування авторитетних експертів у галузі міжнародної економіки та політики з різних країн світу.

*Рейтинг брендів країн консалтингового агентства FutureBrand (FutureBrand Country Brand Index, CBI)*. Дослідження ґрунтується на опитуваннях обраних категорій громадян (тих, хто часто простує по справах і як турист, а також особливої групи респондентів – «лідерів думок») і передбачає використання маркетингового підходу, орієнту-

ючись на впізнаваність бренду країни, асоціації з ним, готовність порекомендувати іншим тощо. Оцінювання здійснюється за сімома параметрами.

*Рейтинг 100 національних брендів (Brand Finance Nation Brands 100)* – глобальне дослідження за показником вартості національних брендів за версією британської консалтингової компанії *Brand Finance*. Під час розрахунку рейтингу національних брендів враховується їхню вартість у грошовому вираженні, стійкість і потенціал розвитку бренду, економічні, демографічні та політичні чинники, зокрема показники залучених інвестицій, туристична привабливість країни, динаміка економічного зростання в досліджуваних країнах, масштаби та структура виробництва, споживання та експорт національних товарів і послуг, людський капітал та інші параметри, об'єднані в чотири основні групи.

*Рейтинг репутації країн (Country RepTrack)* публікується кожен рік з 2010 р. консалтинговим агентством *Reputation Institute*. Рейтинг ґрунтується на опитуваннях громадської думки населення в країнах Великої вісімки. Його укладачі поділяють емоційні та раціональні фактори, що впливають на ставлення до країни: до перших відносяться почуття, повага, захоплення та довіра, до других – оцінка стану економіки, ефективність державного управління й стан довкілля.

Попри те, що кожен із зазначених рейтингів розкриває ті чи інші аспекти досягнень держав у реалізації стратегій «м'якої сили», варто визнати, що найвсебічнішим і комплексним є оцінювання за індексом «м'якої сили» (*Soft power index*), що дає змогу вмістити всі окреслені вище іншими міжнародними рейтингами елементи впливовості держав на основі окремих складових «м'якої сили».

Узагальнення результатів *Soft power index* та окремих її аспектів по деяких інших міжнародних рейтингах за останні роки представлено в *табл. 2*.

ТОП-10 держав із найвищими параметрами загалом належать до групи Золотого мільярду і є досить сталими. Разом з тим цікавим є те, що нинішній глобальний лідер – США з надпотужним потенціалом «традиційної» сили невпинно втрачає провідні позиції по *Soft power index*, однак зберігає домінування по всіх інших. Утім, невеликі країни, як-от: Швеція, Швейцарія, Нідерланди за *Soft power index* утримують стійкі позиції серед десятиох найуспішніших держав світу. І хоча серед зазначеної групи лідерів за *Soft power index* лише одна азійська держава – Японія, проте, як засвідчує міжнародна спільнота, саме азійські країни найактивніше запроваджують стратегію «м'якої сили» в практику макрорегулювання та досягають дійсно відчутних результатів. Друга позиція КНР після США у рейтингах *Country Brand Ranking*, *Bloom Consulting* і *Global Presence Index* красномовно підтверджує лідерські амбіції китайської держави в царині традиційних,

а також новітніх критеріїв успіху країн. Так, за *Rand Finance Nation Brands 100* вартість національного бренду держави КНР зросла в 2019 р. відносно 2018 р. на 40 % та сягнула 19.486 млрд дол. США, що дорівнює сумарній вартості національних брендів гігантів світової економіки та торгівлі Німеччини, Японії, Великобританії, Франції та Індії разом узятих і дало змогу суттєво наблизити свою другу позицію до лідера – США (27.751 млрд дол. США в 2019 р.) [19].

Таблиця 2

**ТОП-10 держав світу за трьома провідними рейтингами досягнень у реалізації стратегій «м'якої сили»**

Країни	Позиція в рейтингу			
	2016	2017	2018	2019
<i>Soft power index</i>				
Франція	5	1	2	1
Великобританія	2	2	1	2
Німеччина	3	4	3	3
Швеція	9	9	8	4
США	1	3	4	5
Швейцарія	8	7	7	6
Канада	4	5	6	7
Японія	7	6	5	8
Австралія	6	8	10	9
Нідерланди	10	10	9	10
<i>Country Brand Ranking, Bloom Consulting</i>				
США	1	1	1	1
Великобританія	3	2	2	2
КНР	2	4	4	3
Індія	9	9	9	4
Бразилія	7	3	3	5
Франція	6	8	8	6
Австралія	8	7	7	7
Канада	10	6	6	8
Німеччина	12	11	11	9
Гонконг (КНР)	4	5	5	10
<i>Global Presence Index</i>				
США	1	1	1	1
КНР	2	2	2	2
Німеччина	3	3	3	3
Британія	4	4	4	4
Японія	6	5	5	5
Франція	5	6	6	6
РФ	7	7	7	7
Канада	8	8	8	8
Італія	9	10	9	10
Нідерланди	10	9	10	9

Джерело: складено автором за [16–18].



Практична реалізація стратегії «м'якої сили» в КНР охоплює проекти, диверсифіковані по різних регіонах і країнах: культурні та науково-освітні ініціативи (наприклад, у рамках Інституту Конфуція), проведення на території КНР міжнародних спортивних заходів, активне використання ЗМІ, розвиток національних корпоративних брендів з їхньою орієнтацією на глобальну експансію, створення «мізкових центрів», екологічні проекти.

Культурологічна складова стратегії є складовою глобальної торговельно-економічної експансії КНР. Наразі в країні реалізується надважливий проєкт глобального ребредингу іміджу КНР через Програму *Made in China (MIC 2025, «Зроблено в Китаї – 2025»)*, яка діє з 2015 р. Її метою є не лише утримати статус Китаю як «нової мануфактури світу», але й зафіксувати новий імідж країни – технологічного лідера в XXI ст. Уряд КНР ставить цілком зрозумілі цілі: знизити рівень технологічної імпортозалежності; модернізувати свій виробничий потенціал, наростивши високотехнологічні сегменти, гарантуючи, що інновації, якість продукції, ефективність та інтеграція стимулюватимуть виробництво в десяти ключових галузях промисловості. Подальші цілі містять підвищення впізнаваності бренду китайських компаній і досягнення цілей «зеленого» (еколого-орієнтованого) розвитку. Пріоритет «зеленого» розвитку є важливим питанням щодо стратегії уряду по боротьбі зі зміною клімату та розв'язанню проблем індустріалізації Китаю для здоров'я та навколишнього середовища. Акцент на брендинг і якість продукції робиться з метою міжнародної експансії та конкурентоспроможності. Наприклад, у сфері АПК варто створити до трьох відомих брендів і до п'яти конкурентоспроможних на міжнародному рівні компаній. Зниження залежності від іноземних технологій передбачає створення й розвиток підприємств, що можуть впроваджувати інновації за допомогою НДДКР, домінувати всередині країни та виробляти конкурентоспроможний експорт. Утім, КНР не приховує, що підвищення рівня локалізації виробництва до 40 % до 2020 р. і 70 % до 2025 р., з одного боку, сприятиме економічній самозабезпеченості та зниженню рівня імпортозалежності, проте з іншого – такі цілі вочевидь порушують правила СОТ щодо дискримінації компаній-нерезидентів. Реалізація *MIC 2025* є важливою для КНР з огляду на протидію можливій переорієнтації глобальних виробничих мереж на Малайзію, Індію, Таїланд, Індонезію та В'єтнам через втрату конкурентних ресурсних переваг щодо низької вартості праці. Програма має майже тисячу проєктів, що фінансують діяльність 557 організацій, 112 університетів, 225 державних науково-дослідних установ і 220 компаній. Фінансова підтримка для реалізації *MIC 2025* передбачає створення двох фондів – Національного інвестиційного для передової обробної промисловості

обсягом 20 млрд юанів і Національного інтегрального фонду обсягом 139 млрд юанів. Загальна сума інвестицій у програму становить 1.5 млрд дол. США від центральної влади, ще 1.5 млрд дол. США внесуть регіональні влади, а основний обсяг коштів, майже 30 млрд дол. США, планується залучити на відкритому ринку завдяки кредитам і випуску облігацій [20].

У рамках МІС уряд КНР також нагально рекомендує національним підприємствам підвищити пізнаваність свого міжнародного бренду та «краще ознайомитися з іноземними культурами й ринками», «посилити управління ризиками інвестиційних операцій» з метою заохочення міжнародних інвестицій і придбань. З 2005 по 2016 рр. китайські компанії інвестували 13.6 млрд дол. США в Німеччину та 135 млрд дол. США – у США, надаючи їм доступ до інтелектуальної власності й спільним підприємствам за участі партнерів-нерезидентів, які вже досягли бажаного рівня автоматизації та інноваційності [21]. Це, однак, передбачає пряме державне фінансування приватного акціонерного капіталу, яке використовується для полегшення інвестицій. Отже, інвестиційна діяльність, яку дослідники зазвичай відносять до «жорсткої сили», у КНР вважають «м'якою».

Розуміння керівництвом КНР ролі стратегії «м'якої сили» у забезпеченні глобальної експансії в умовах ХХІ ст. цілком красномовне: щорічні прямі витрати на «м'яку силу» за останнє десятиліття досягли 10 млрд дол. США [22]. Це більше, ніж сукупні державні витрати Великобританії, США, Німеччини, Франції та Японії. Відповідно реалізація Програми *Made in China* не могла не викликати занепокоєння серед зазначених країн, що традиційно домінують на світовому ринку високотехнологічної продукції. Жорсткі торговельні обмеження з боку адміністрації Д. Трампа в рамках торговельної війни між США та КНР є одним із проявів утримання китайської глобальної експансії.

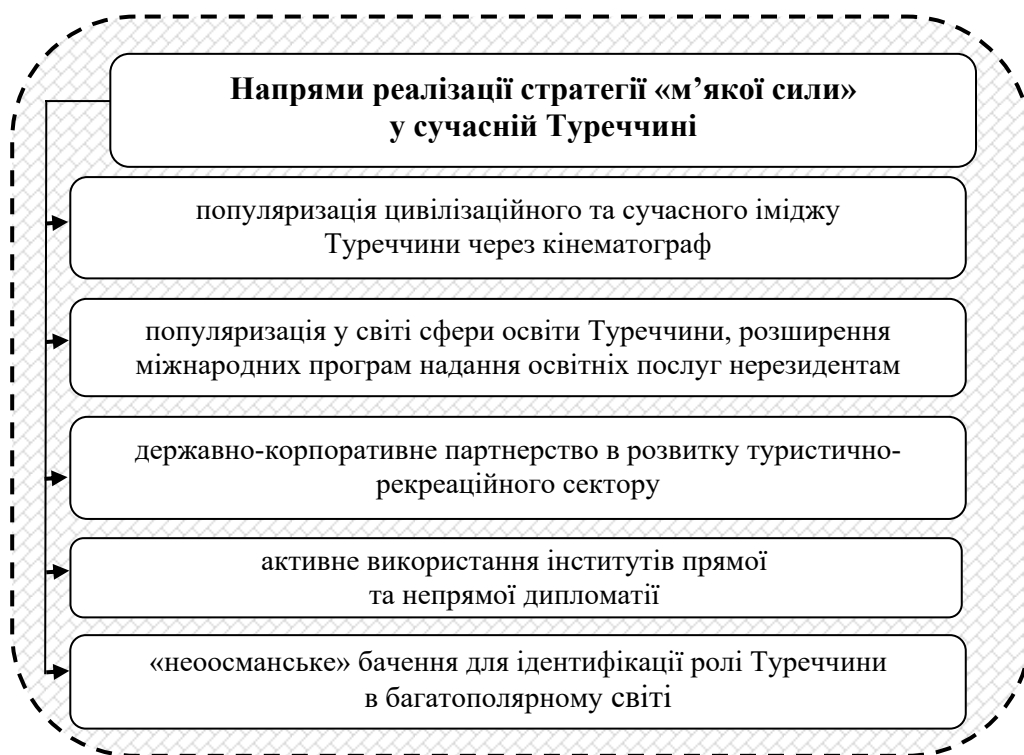
Витоки впровадження «м'яких» управлінських технологій на рівні держави в Японії пов'язані з закінченням Другої світової війни та завданням трансформувати «мілітаристський» імідж країни на більш мирний. Наразі проєкція «м'якої сили» – це свідомі, високопріоритетні зусилля уряду Японії, спрямовані на популяризацію позитивного іміджу країни серед молоді в усьому світі. Виділимо два визначальні напрями: *перший* націлений на високорозвинені країни з більшим ресурсним потенціалом і розвиненими ринками (США, Італія, Південна Корея, Франція, Бразилія тощо); *другий* – на країни, що розвиваються. Якщо в першому випадку ставиться завдання просування інтересів японського бізнесу, то в другому – демонстрація економічної привабливості суспільства, держави та демократичних цінностей [23]. Попри, здавалось би, більш культурологічний аспект

реалізації стратегії «м'якої сили» в Японії, приведемо статистику, що відображає чітко торговельно-економічні експансіоністські цілі японської держави. Так, за даними міністерства економіки, торгівлі і промисловості Японії, до кінця 2020 р. світовий ринок індустрії культури становитиме понад 900 трлн єн. Під індустрією культури в широкому сенсі мається на увазі продукція легкої промисловості, дизайн і мода, продукція харчової промисловості, національна кухня, виробництво посуду та кухонного начиння, елементи теле-, кіно- і відеоіндустрії, медіаконтент, туризм, ремісниче виробництво, широкий асортимент товарів народних промислів. Перед бізнесом Японії наразі стоїть абсолютно зрозуміле завдання: завоювати 9–11 % цього сегмента світового ринку. Серед країн, у яких Японія в найближчі роки має намір нарощувати вплив своєї індустрії культури, лідирують Індія та Китай, в яких обсяг цього сегмента ринку, за прогнозами, виросте до кінця 2020 р. на 11 %. Друге місце за прогнозованими темпами зростання ділять Росія, Бразилія та Індонезія (по 10 % кожна). На третьому місці Саудівська Аравія й Таїланд (по 8 %). З невеликим відривом від них слідує Сінгапур – 7 %. Темпи зростання цього ринку в Італії становитимуть 5 %, у США, Франції, Туреччині, Південній Кореї та Гонконгу – по 4 %, в Німеччині, Іспанії та Південній Африці – по 3 % [24, с. 192].

Гасло «*Cool Japan*» («Крута Японія»), запропоноване американським журналістом Дугласом МакГреєм [25, с. 18], стало ефективним інструментом збільшення «м'якої сили» країни. Варто зауважити, що сам термін не є оригінальним, а, по суті, повторює формулювання політики, ініційованої у 1990-х роках прем'єром Т. Блером, «*Cool Britannia*». МакГрей писав про винайдену Японією суперсилу, оскільки її результати поширюються по всьому світу. Досліджуючи молодіжну культуру та роль манги, аніме, моди, кіно, електроніки, архітектури, кухні, МакГрей високо оцінив здатність японської «м'якої сили» здійснювати вплив на глобальному рівні.

Розглянемо ще один успішний досвід реалізації стратегії «м'якої сили» в мусульманському світі на прикладі Туреччини. «М'яка сила» Турецької Республіки історично започаткована реформами Мустафи Кемаля в першій половині ХХ ст., коли монархічна держава Османська імперія перетворена в республіку європейського типу. Новий поштовх такій державній політиці надав курс країни на євроінтеграцію та проведення відповідних реформ, що прискорило уніфікацію правової та політичної системи країни з нормами Європейського Союзу.

Можна виділити низку пріоритетних точкових напрямів і каналів реалізації стратегії «м'якої сили» в сучасній Туреччині (*рисунок*). Охарактеризуємо деякі з них, які безпосередньо стосуються міжнародної торгівлі та протидії глобальній конкуренції.



### Напрями реалізації стратегії «м'якої сили» Туреччини

*Джерело:* розроблено автором.

*По-перше*, використання креативного сектору національної економіки через турецький кінематограф. Особливо це стосується сучасних серіалів, що здобули високу популярність не лише в мусульманських країнах, але й і загалом у світі.

Якщо у 2004 р. експорт кінопродукції в форматі серіалів оцінювався на рівні 10 тис. дол. США, то у 2019 р. продаж серіалів на зовнішні ринки приносив Туреччині дохід у розмірі 350 млн дол. США. Наразі Туреччина посідає друге після США місце по доходах від експорту серіалів, витіснивши традиційно сильних міжнародних гравців – латиноамериканські країни. Їх переглядають майже 700 млн глядачів із 140 держав [26]. Парламент Туреччини модернізував закон «Про оцінку, класифікацію та сприяння розвитку кінематографа», відповідно до якого держава оплачує 30 % витрат на зйомки рейтингових серіалів, які зробили внесок у просування Туреччини за кордоном. Важливу роль відіграє також проєкт *Filming Turkey*. Завдяки цій платформі надається інформація про природні плато, кращі локації для зйомок фільмів, режисерів, доходи. Це сприяє залученню до Туреччини кінематографістів з-за кордону.

*По-друге*, розвиток туристичного кластера безпосередньо розглядається урядом і як джерело доходів, і водночас як канал популяризації

Туреччини як сучасної успішної країни в очах світу. Зростанню привабливості держави активно сприяють маркетингові кампанії, спрямовані на залучення в країну туристів та орієнтовані скоріше не на рекламу конкретних курортів, а на створення сприятливого образу країни загалом. Доходи Туреччини від туризму щороку зростають: в 2019 р. відносно 2018 р. вони збільшилися на 17 % – до 34.52 млрд дол. США. За оцінками Інституту статистики Туреччини (*TÜİK*), торік Туреччину відвідало майже 52 млн осіб [27]. Це дало змогу країні цього року посісти шосте місце у світі по доходах від міжнародного туризму. Цьому активно сприяють великі комерційні компанії, найвідомішою є авіакомпанія *Turkish Airlines*.

*По-третє*, популяризація в світі сфери освіти Туреччини. Суттєво збільшує вплив і престиж турецької освіти міжнародна мережа ліцеїв, асоційована з релігійною організацією «ХІЗМЕТ» і її лідером Фетхуллахом Гюленом. У сфері вищої освіти реалізуються програми фонду дослідження тюркського світу «Туран», у рамках яких надаються стипендії студентам для надходження в турецькі освітні установи. Найвпливовішим є Босфорський університет, викладання в якому ведеться англійською, а сам виш входить в Утрехтську мережу і Асоціацію середземноморських університетів. Кількість іноземних студентів у вищих навчальних закладах Туреччини в останні п'ять років зростає з 48 тис. до 178 тис. в 2019 р., що є рекордним показником. Для іноземних студентів в Туреччині передбачена низка стипендіальних програм, зокрема стипендіальна програма Управління у справах співвітчизників за кордоном і споріднених громад при турецькому уряді (*YTB*), Ради Туреччини з вищої освіти (*YÖK*) – *YÖK Bursları, Hükümet Bursları, Türkiye Diyanet Vakfı bursu*. Крім того, іноземні студенти в 207 турецьких університетах можуть скористатися 60 тис. стипендіальних програм. Туреччина планує до 2023 р. у своїх вишах довести кількість іноземних студентів до 250 тисяч [28; 29].

*По-четверте*, залучення в просування Туреччини як глобального гравця каналів традиційної та економічної дипломатії. Для створення підґрунтя міждержавного торговельно-економічного та військового співробітництва країна укладає двосторонні договори, зокрема угоди про стратегічне партнерство. За останні 10 років уряд Туреччини підписав низку угод про стратегічне партнерство: із Казахстаном (2009 р.), новий договір про стратегічне партнерство із Великобританією (2010 р.), Азербайджаном (2010 р.), Румунією (2011 р.), Південною Кореєю (2012 р.), Афганістаном (2013 р.), Молдовою (2013 р.) тощо. Для системної роботи створена спеціальна міжнародна організація – Парламентська асамблея тюркомовних країн (ТюркПА) зі штаб-квартирою в Баку. Розроблені та широко висвітлюються нові принципи зовнішньої політики, зокрема «політика нульових проблем» щодо сусідів або «проактивна й здебільшого мирна дипломатія». Попри те, що Туреччина вибудовує систему стратегічного партнерства

з нинішніми глобальними лідерами (США, країни ЄС), у сучасних умовах з метою посилення ролі держави як не лише регіонального, але й глобального гравця набуває пріоритету її економічна дипломатія; держава дедалі активніше реалізує дії уряду щодо зниження залежності від Заходу та їхніх організацій через встановлення системи балансів – налагодження відносин із важливими незахідними країнами [30].

**Висновки.** За результатами дослідження потенціалу впливу стратегій «м'якої сили» на посилення позицій держав у глобальному торговельно-економічному суперництві можна зробити узагальнення.

*По-перше*, цивілізаційний запит на реалізацію стратегій «м'якої сили» зумовлений загостренням економічного суперництва між державами на світових ринках товарів і послуг, їхнім прагненням до ефективної інтеграції та реінтеграції до турбулентного висококонкурентного глобального середовища. *По-друге*, стратегії «м'якої сили», які застосовують у своїй новітній регуляторній практиці окремі держави, варто розглядати в широкому сенсі, не обмежуючись їхнім політологічним і культурологічним контекстом, а відзначаючи їхню важливу роль у розробці новітніх підходів до реалізації національних інтересів країн через поєднання традиційних і латентних технологій зовнішньої експансії та досягнень регіонального й глобального лідерства. *По-третьє*, узагальнення результатів міжнародних рейтингів ТОП-10 держав світу щодо комплексного оцінювання «м'якої сили» та окремих її складових також засвідчило, що держави групи так званого Золотого мільярду загалом домінують порівняно з країнами, що розвиваються, та державами із ринками, що зростають. *По-четверте*, використання підходів *Case method* щодо новітніх стратегічних пріоритетів КНР, Японії та Туреччини дає змогу оцінити фокус програм національного ребрендингу на модернізацію економік зазначених країн та їхнього зовнішнього сектору, досягнення балансу між імпортозалежністю й експортоорієнтованістю в умовах викликів постіндустріальної доби.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The Covid-19 Study – The Impact on Nation Brands URL: <https://www.bloom-consulting.com/journal/the-covid-19-study-the-impact-on-nation-brands>.
2. Immanuel Wallerstein on World-Systems, the Imminent End of Capitalism and Unifying Social Science', Theory Talks – Publisher: University of California Press, 2011. 398 p.
3. Robert O. Keohane, Nye Jr., Joseph S. Power & Interdependence (4th Edition). Publisher: Pearson, 2011. 368 p.
4. Gallarotti G. Cosmopolitan Power in International Relations: A Synthesis of Realism, Neoliberalism, and Constructivism. NY: Cambridge University Press, 2010, p. 34-37.

5. Gallarotti G. M., Chatin M. The BRICS and Soft Power-An Introduction. *Journal of Political Power*. 2016. Vol. 9, Iss. 3. P. 1-35.
6. Korolev V., Kudryavtseva S. Soft Power of Modern Japan: Practice and Developments. *International Organisations Research Journal* 2014. Vol. 9. No. 2. P. 190–208 URL: <https://iorj.hse.ru/en/2014-9-2/125048990.html>.
7. Huq S. Soft-power, culturalism and developing economies: the case of Global Ibsen. *Palgrave Commun* 5, 48 (2019). URL: <https://doi.org/10.1057/s41599-019-0255-4>
8. Carminati D. The State of China’s Soft Power in 2020 URL: <https://www.e-ir.info/2020/07/03/the-state-of-chinas-soft-power-in-2020>.
9. Fedun I., Kudyrko L. Intangible determinants of competitiveness between countries during post-industrial age: the theoretical aspect. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 37. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/37\\_2019\\_ukr/18.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/37_2019_ukr/18.pdf).
10. Mazaraki A., Boiko M., Bosovska M., Vedmid N., Okhrimenko A., et al. (2018). Formation of National Tourism System of Ukraine. A. Mazaraki (Ed.). *Problems and Perspectives in Management*, 16 (1), 68-84. URL: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(1\).2018.07\[in English\]](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(1).2018.07[in English]), [https://doi.org/10.21511/ppm.16\(1\).2018.07](https://doi.org/10.21511/ppm.16(1).2018.07).
11. Бохан А. Екологічна дипломатія: компроміси міжнародної торгівлі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 4. URL: [http://zt.knute.edu.ua/files/2016/4\(87\)/5.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2016/4(87)/5.pdf).
12. Чала В. С., Рибіна К. В. Стратегії стимулювання експорту продукції креативних індустрій в країнах ЄС. *Економічний простір*. 2019. №147. URL: DOI 10.30838/P.ES.2224.040719.64.548.
13. Мельник Т., Варібрусова А. Національні бренди у глобальній економіці: компаративний аналіз *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2018. № 3 URL: DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2018\(100\)03](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2018(100)03).
14. Nye J. Soft power. *Foreign Policy*. 1990. № 80. P. 153-171.
15. Soft Power: The Means to Success in World Politics, by Joseph S. Nye, Jr. NY: PublicAffairs, 2004, pp. 175.
16. Soft power 30 URL: <https://softpower30.com/wp-content/uploads/2019/10/The-Soft-Power-30-Report-2019-1.pdf>.
17. Bloom consulting country brand ranking URL: <https://www.bloom-consulting.com/en/country-brand-ranking>.
18. Global Presence Index URL: <https://explora.globalpresence.realinstitutoelcano.org/en/ranking/iepg/global/2019/2013/null/null/0>.
19. Brand Finance Nation Brands 2019 URL: <https://brandirectory.com/rankings/nation-brands/table>.
20. US Chamber of Commerce, Made in China 2025: Global Ambitions Built on Local Protections URL: [https://www.uschamber.com/sites/default/files/final\\_made\\_in\\_china\\_2025\\_report\\_full.pdf](https://www.uschamber.com/sites/default/files/final_made_in_china_2025_report_full.pdf).
21. Made in China 2025 URL: <https://isdpeu.com/content/uploads/2018/06/Made-in-China-Background.pdf>.
22. Soft power 30 URL: <https://softpower30.com/wp-content/uploads/2017/07/The-Soft-Power-30-Report-2017-Web-1.pdf>.
23. Maiko Ichihara. Japan’s International Democracy Assistance as Soft Power: Neoclassical Realist Analysis. – Oxon, UK: Routledge, 2018, 150 p.

24. Korolev V., Kudryavtseva S. Soft Power of Modern Japan: Practice and Developments International Organisations Research Journal. 2014. Vol. 9. № 2. P. 190-208 URL: <https://iorj.hse.ru/en/2014-9-2/125048990.html>.
25. Asger Røjle Christensen. Cool Japan, Soft Power. Global Asia. 2011. Vol. 6. № 1.
26. Экспорт Турции за 10 месяцев 2019 года превысил 28 миллиардов долларов. URL: [https://profitrealestate.ru/news\\_single/Eksport\\_Turcii\\_za\\_10\\_mesjacev\\_prevysil\\_28\\_milliardov\\_dollarov](https://profitrealestate.ru/news_single/Eksport_Turcii_za_10_mesjacev_prevysil_28_milliardov_dollarov).
27. Tourism Statistics URL: <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=68&locale=en>
28. National statistics of education 2018-2019. URL: [http://sgb.meb.gov.tr/meb\\_iys\\_dosyalar/2019\\_09/30102730\\_meb\\_istatistikleri\\_orgun\\_egitim\\_2018\\_2019.pdf](http://sgb.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2019_09/30102730_meb_istatistikleri_orgun_egitim_2018_2019.pdf)
29. Strategic plan for the development of education 2019-2023. URL: [http://sgb.meb.gov.tr/meb\\_iys\\_dosyalar/2019\\_12/31105532\\_Milli\\_EYitim\\_BakanlYYY\\_2019-2023\\_Stratejik\\_PlanY\\_31.12.pdf](http://sgb.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2019_12/31105532_Milli_EYitim_BakanlYYY_2019-2023_Stratejik_PlanY_31.12.pdf).
30. Мавріна О. С. Стратегічне партнерство в зовнішньополітичній практиці Туреччини URL: [file:///C:/Users/Professional/Downloads/Skhodoz\\_2012\\_59\\_8.pdf](file:///C:/Users/Professional/Downloads/Skhodoz_2012_59_8.pdf).

Стаття надійшла до редакції 01.09.2020.

***Kudyrko L. «Soft power» strategies in conditions of global competition.***

***Background.*** In conditions of unprecedented aggravation of competition in the 21<sup>st</sup> century for strategic markets for goods and services, the practice of introducing not only traditional open methods but also latent ones for promoting national goods and brands on foreign markets, including strategies of so-called «soft power», is becoming more widespread.

***Analysis of recent research and publications.*** Despite the wide range of research on the issue of «soft power», the most of them are characterized by political and cultural dimension. Publications on the economic consequences of using «soft power» resources mostly focus on their individual elements and components.

The ***aim*** of this article is to assess the potential impact of «soft power» strategies onto strengthening the position of countries in global trade and economic competition and to evaluate some successful international regulatory practices based on «soft power» strategies as the part of a system of latent external expansion.

***Materials and methods.*** The information base for the study were scientific publications of foreign and domestic scientists, data of analytical services and international rankings. The combinatorics of the institutional approach and the Case method were used to assess the results of the implementation of «soft power» strategies into the regulatory practice of individual states.

***Results.*** The article identifies the channels of impact of «soft power» strategies onto strengthening the position of countries in the global trade and economic environment. Some successful international regulatory practices for the implementation of «soft power» strategies in the system of state regulation have been assessed.

***Conclusion.*** The generalization of the results of the international rankings of the TOP-10 countries of the world testifies to the dominance of traditional



*leaders – countries from the group of the so-called Golden Billion. The use of Case method approaches to the latest strategic priorities of China, Japan and Turkey allows us to assess the focus of national rebranding programs on modernizing the economies of these countries and their external sector, achieving balance between import dependence and export orientation during the post-industrial challenges.*

*Keywords:* «soft power» strategy, country brand, import substitution strategy, international trade, competition.

## REFERENCES

1. The Covid-19 Study – The Impact on Nation Brands Retrieved from <https://www.bloom-consulting.com/journal/the-covid-19-study-the-impact-on-nation-brands/> [in English].
2. Abbott, A. (2011). Immanuel Wallerstein on World-Systems, the Imminent End of Capitalism and Unifying Social Science’, Theory Talks, Publisher: University of California Press [in English].
3. Robert, O. Keohane, Nye Jr., & Joseph S. (2011). Power & Interdependence (4th Edition), Publisher: Pearson [in English].
4. Gallarotti, Giulio (2010). Cosmopolitan Power in International Relations: A Synthesis of Realism, Neoliberalism, and Constructivism, NY: Cambridge University Press [in English].
5. Gallarotti, G. M., & Chatin, M. (2016). «The BRICS and Soft Power-An Introduction». *Journal of Political Power*. (Vol. 9), (Iss. 3), (pp. 1–35) [in English].
6. Korolev, V., & Kudryavtseva, S. (2014). «Soft Power of Modern Japan: Practice and Developments». *International Organisations Research Journal*, (Vol. 9), 2. Retrieved from: <https://iorj.hse.ru/en/2014-9-2/125048990.html>. [in English].
7. Huq, S. (2019). Soft-power, culturalism and developing economies: the case of Global Ibsen. *Palgrave Commun* 5, 48. Retrieved from: <https://doi.org/10.1057/s41599-019-0255-4> [in English].
8. Carminati, D. (2020). The State of China’s Soft Power in 2020. Retrieved from <https://www.e-ir.info/2020/07/03/the-state-of-chinas-soft-power-in-2020> [in English].
9. Fedun, I., & Kudyrko, L. (2019). Intangible determinants of competitiveness between countries during post-industrial age: the theoretical aspect. *Infrastruktura rynku*. 37. Retrieved from: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/37\\_2019\\_ukr/18.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/37_2019_ukr/18.pdf) [in English].
10. Mazaraki, A., Boiko, M., Bosovska, M., Vedmid, N., & Okhrimenko, A. (et al.) (2018). Formation of National Tourism System of Ukraine. A. Mazaraki (Ed.). *Problems and Perspectives in Management*, 16 (1), 68-84. Retrieved from [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(1\).2018.07](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(1).2018.07). [https://doi.org/10.21511/ppm.16\(1\).2018.07](https://doi.org/10.21511/ppm.16(1).2018.07) [in English].
11. Bokhan, A. (2016). Ekolohichna dyplomatiia: kompromisy mizhnarodnoi torhivli [Environmental diplomacy: compromises in international trade]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law*, 4. Retrieved from [http://zt.knute.edu.ua/files/2016/4\(87\)/5.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2016/4(87)/5.pdf) [in Ukrainian].
12. Chala, V. S., & Rybina, K. V. (2019). Stratehii stymuliuвання eksportu produktsii kreatyvnykh industrii v krainakh YeS [Strategies to stimulate the export of products of creative industries in EU countries]. *Ekonomichnyi prostir – Economic area*, 147. Retrieved from DOI 10.30838/P.ES.2224.040719.64.548 [in Ukrainian].
13. Mel'nyk, T., & Varibusova, A. (2018). Natsionalni brendy u hlobalnii ekonomitsi: komparatyvnyi analiz [National brands in the global economy: a comparative

- analysis]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law*, 3. Retrieved from DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2018\(100\)03](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2018(100)03) [in Ukrainian].
14. Nye, J. (1990). Soft power. *Foreign Policy*, 80, 153-171. [in English].
  15. Nye, J. (2004). Soft Power: The Means to Success in World Politics, by Joseph S. Nye, Jr. NY: PublicAffairs, (pp. 175) [in English].
  16. Soft power 30. Retrieved from <https://softpower30.com/wp-content/uploads/2019/10/The-Soft-Power-30-Report-2019-1.pdf> [in English].
  17. Bloom consulting country brand ranking. Retrieved from <https://www.bloom-consulting.com/en/country-brand-ranking> [in English].
  18. Global Presence Index. Retrieved from <https://explora.globalpresence.realinstitutoelcano.org/en/ranking/iepg/global/2019/2013/null/null/0> [in English].
  19. Brand Finance Nation Brands 2019. Retrieved from: <https://brandirectory.com/rankings/nation-brands/table> [in English].
  20. US Chamber of Commerce, Made in China 2025: Global Ambitions Built on Local Protections Retrieved from [https://www.uschamber.com/sites/default/files/final\\_made\\_in\\_china\\_2025\\_report\\_full.pdf](https://www.uschamber.com/sites/default/files/final_made_in_china_2025_report_full.pdf) [in English].
  21. Made in China 2025. Retrieved from <https://isdpeu.com/content/uploads/2018/06/Made-in-China-Backgrounder.pdf> [in English].
  22. Soft power 30. Retrieved from: <https://softpower30.com/wp-content/uploads/2017/07/The-Soft-Power-30-Report-2017-Web-1.pdf> [in English].
  23. Maiko, Ichihara (2018). Japan's International Democracy Assistance as Soft Power: Neoclassical Realist Analysis. Oxon, UK [in English].
  24. Korolev, V., & Kudryavtseva S. (2014). Soft Power of Modern Japan: Practice and Developments. *International Organisations Research Journal*. (Vol. 9), 2, 190-208. Retrieved from <https://iorj.hse.ru/en/2014-9-2/125048990.html> [in English].
  25. Asger Røjle, Christensen (2011). Cool Japan, Soft Power. *Global Asia*, (Vol.6), 1 [in English].
  26. Eksport Turcii za 10 mesjacev 2019 goda prevysil 28 milliardov dollarov [Turkey's exports exceeded \$ 28 billion in 10 months of 2019]. Retrieved from [https://profitrealestate.ru/news\\_single/Eksport\\_Turcii\\_za\\_10\\_mesjacev\\_prevysil\\_28\\_milliardov\\_dollarov](https://profitrealestate.ru/news_single/Eksport_Turcii_za_10_mesjacev_prevysil_28_milliardov_dollarov) [in Russian].
  27. Tourism Statistics. Retrieved from <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=68&locale=en> [in English].
  28. National statistics of education 2018-2019. Retrieved from [http://sgb.meb.gov.tr/meb\\_iys\\_dosyalar/2019\\_09/30102730\\_meb\\_istatistikleri\\_orgun\\_egitim\\_2018\\_2019.pdf](http://sgb.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2019_09/30102730_meb_istatistikleri_orgun_egitim_2018_2019.pdf) [in English].
  29. Strategic plan for the development of education 2019-2023. Retrieved from [http://sgb.meb.gov.tr/meb\\_iys\\_dosyalar/2019\\_12/31105532\\_Milli\\_EYitim\\_BakanlyYY\\_2019-2023\\_Stratejik\\_PlanY\\_\\_31.12.pdf](http://sgb.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2019_12/31105532_Milli_EYitim_BakanlyYY_2019-2023_Stratejik_PlanY__31.12.pdf) [in English].
  30. Mavrina O. S. Stratehichne partnerstvo v zovnishnopolitychnii praktytsi Turechchyny [Strategic partnership in Turkey's foreign policy practice]. Retrieved from: [file:///C:/Users/Professional/Downloads/Skhodoz\\_2012\\_59\\_8.pdf](file:///C:/Users/Professional/Downloads/Skhodoz_2012_59_8.pdf) [in Ukrainian].

---

---

# МІЖНАРОДНІ ФІНАНСИ

---

---

УДК 339.7:339.9

DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(113\)05](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(113)05)

JEL Classification: F 30; F 65

**ЧУГУНОВ Ігор**

E-mail: [i.chugunov@knute.edu.ua](mailto:i.chugunov@knute.edu.ua)

ORCID: 0000-0003-4915-1267

д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів  
Київського національного торговельно-економічного  
університету  
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

**КУЧЕР Галина**

E-mail: [h.kucher@knute.edu.ua](mailto:h.kucher@knute.edu.ua)

ORCID : 0000-0002-1714-5623

д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів Київського  
національного торговельно-економічного університету  
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

## МІЖНАРОДНІ ФІНАНСИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Розкрито особливості розвитку міжнародних фінансів під впливом загальних і специфічних чинників національного та загальносвітового розвитку. Визначено детермінанти впливу глобалізаційних процесів на міжнародні фінанси. Узагальнено вплив трансформаційних процесів на світову фінансову систему. Розглянуто регулюючу роль міжнародних інституцій у забезпеченні розвитку, упередженні та подоланні кризових явищ у системі міжнародних фінансів.*

*Ключові слова:* міжнародні фінанси, глобалізація, доларизація, валютні відносини, міжнародний рух капіталу, світові фінансові центри, національна банківська система, міжнародні фінансово-кредитні інституції.

**Постановка проблеми.** Загальносвітові тенденції свідчать про поглиблення міжнародної співпраці в різних сферах суспільного та приватного життя, зростання обсягів зовнішньоторговельних операцій, зокрема малого та середнього бізнесу, активізація наявних і створення наддержавних інтеграційних інституцій, інформатизація, розвиток цифрових транспортних коридорів тощо. Провідну роль у цьому відіграє співпраця в процесі виробництва, реалізації та споживання товарів, робіт, послуг, руху капіталів, робочої сили, технічного, технологічного, військового та культурного обміну, надання допомоги, ліквідації наслідків стихійних лих, техногенних катастроф, пандемій та інше. Міжнародна співпраця й економічна діяльність супроводжуються рухом фінансових потоків між учасниками та опосередковують фінансові відносини, пов'язані з формуванням,

розподілом і використанням відповідних фондів фінансових ресурсів, що регулюються положеннями, угодами, зобов'язаннями, створеними й оформленими в нормах міжнародного та національного права. Важливим є узагальнення детермінант розвитку міжнародних фінансів і визначення напрямів підвищення результативності фінансових відносин в умовах глобалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розв'язання питань функціонування та розвитку національних і міжнародних фінансово-грошових відносин й систем під впливом глобалізації мають наукові дослідження закордонних вчених Т. Ахнерта (T. Ahnert) [1], Дж. Баннистера (Bannister Geoffrey), М. Гардберга (M. Gardberg), Джером Х. Пауелла (Jerome H. Powell), К.-П. Джоржа (C.-P. Georg), Я. Турунена (J. Turunen) [1–3], а також вітчизняних науковців О. Довгаль, Н. Казакової, О. Кириленко, З. Луцишиної, О. Тулай, М. Радієвої, С. Шумської [4–9] та інших.

**Мета** статті – обґрунтування теоретико-методологічних підходів до визначення детермінант впливу глобалізаційних процесів на розвиток міжнародних фінансів.

**Матеріали та методи.** Застосування системи наукових методів і підходів дало змогу досягти поставленої мети дослідження. Так, завдяки системному методу розглянуто підхід до еволюції міжнародних фінансових відносин у процесі глобалізаційних трансформацій, обґрунтування детермінант їхнього розвитку; внаслідок наукового абстрагування, структурного методу, аналізу та синтезу досліджено динаміку та особливості функціонування окремих сегментів міжнародних фінансів.

**Результати дослідження** стали продовженням попереднього вивчення трансформаційних процесів у фінансово-бюджетній сфері суверенних країн, значення та впливу розвитку інституту держави на рух міжнародних фінансових потоків [10; 11].

Еволюція міжнародних фінансів показує тенденції, особливості формування загальних та особливих факторів національного й загальносвітового розвитку, а також характеризується чинниками, що пов'язані з потенціалом, ступенем відкритості, конкурентоспроможності, інтегрованості та інформатизації національних економічних систем, рівнем інституційного, технологічного й економічного розвитку суверенних держав, специфікою їхньої зовнішньоекономічної діяльності, узгодженістю національних і загальносвітових стратегічних цілей, довгострокових пріоритетів та досконалістю норм національного й міжнародного права. Зазначене впливає на сфери фінансових відносин, що мають відмінність у характеристиках прояву, механізмах реалізації, рівнях та особливостях розвитку, строковості впливу й наслідках як для окремих міжнародних суб'єктів, суверенних держав, так і для світової спільноти загалом. Найзначущими з них є валютні системи й валютні відносини, міжнародний рух капіталу та

інвестиційних ресурсів, світовий фінансовий ринок, міжнародні двосторонні та багатосторонні фінансові відносини, міжнародні розрахунки.

Розвиток міжнародних фінансів передусім визначається збільшенням фінансового потенціалу окремих країн, міжнародних суб'єктів і світу загалом, зокрема зростанням сукупного ВВП за період 1980–2018 рр. у понад десять разів з урахуванням циклічності розвитку. За даними МВФ 2019 року, «найпродуктивнішим» став період 1986–1987 рр., коли сукупний ВВП мав найбільші щорічні темпи приросту – 17.84 і 15.13 % відповідно. З 2000 р. найбільший темп приросту виявлено у 2007 р. – 12.86 %. Найнижчий показник за 1980–2018 рр. зафіксовано у 2009 р., який скоротився на 5.27 % відповідно до попереднього року. За результатами аналізу п'ятирічної динаміки середніх щорічних показників приросту сукупного світового ВВП найбільші – 13.61 % – засвідчено у 1986–1990 рр. та 7.16 % – у 2001–2005 рр., а найменший – 1.78 % – у 1996–2000 рр. Остання світова фінансова криза (її дві хвили) вплинула на динаміку сукупного світового продукту, проте значні темпи приросту попередніх років і потенціал світової фінансової системи забезпечили його зростання у подальші роки. Так, за статистикою приріст у 2010–2011 роках становив 9.32, або 10.93 %, однак у 2012 р. зафіксовано уповільнення динаміки, тож приріст досяг лише 1.9 %, хоча загальні обсяги сукупного світового ВВП у 2011–2012 рр. зросли на 1394.44 млрд дол. США. У 2019 р. скорочення темпів приросту становили 4.59 %, цьогогоріч через пандемію *COVID-19* очікується скорочення сукупного світового ВВП на 2.57 % [12].

Еволюція міжнародних фінансів пов'язана з удосконаленням підходів до формування національної й міжнародної фінансової політики та механізму її реалізації. Важливим в умовах глобалізації стає запровадження принципів відкритості, стійкості, узгодженості заходів із національною соціальною та екологічною політикою, гнучкості, ефективності, спрямованості на забезпечення загальносвітових пріоритетів суспільного розвитку, готовності до фінансування інноваційних проєктів та інклюзивності їхнього фінансування. Затвержені ООН 17 глобальних Цілей сталого розвитку світу, що спрямовані на підвищення добробуту й захист навколишнього середовища та боротьбу зі зміною клімату на Землі, забезпечення економічного розвитку, якості освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, працевлаштування тощо. Їхнє вирішення передбачає акумулювання та ефективне використання національних і глобальних фінансових ресурсів. Світова спільнота забезпечує узгодження механізмів фінансового співробітництва, що дають змогу багатим країнам отримувати вигоди міжнародного співробітництва, а бідним та таким, що розвиваються, – зовнішню фінансову й технічну допомогу, кредитні ресурси на вигідних (узгоджених) умовах, що в сукупності сприятиме розв'язанню загальносвітових цілей суспільного розвитку [13; 14].

Розвиток міжнародних фінансів позначився на поглибленні фінансово-економічних, зовнішньоторговельних, соціальних, культурних, безпекових та інших відносин. Це суттєво впливає на міжнародний рух капіталу, виробництво та зайнятість у суверенних країнах і забезпечує «стирання кордонів», миттєвість розрахунків й переміщення капіталів між учасниками світового фінансового середовища, що реалізується через механізм фінансових інновацій і цифрової економіки. Глобалізаційні процеси, які формують нову матрицю світового розвитку, поглибили систему взаємозв'язків архітекtonіки міжнародних фінансів, що прискорює отримання прямого та зворотного ефектів їхнього впливу, визначає динаміку та динамічність економічних процесів, руху міжнародних фінансових потоків, виникнення та дію національних і геополітичних ризиків.

Важливу роль у прискоренні міжнародного руху капіталів відіграють інтереси учасників світового фінансового середовища, які за його допомогою намагаються забезпечити власні (виробничо-торговельні, інвестиційні, споживчі, безпекові тощо) й загальні (загальнонаціональні, міжнародні, загальносвітові) цілі й інтереси. Водночас в умовах глобалізації роль суверенних країн змінюється відповідно до умов світового розвитку, що забезпечує формування й розвиток як наддержавних і наднаціональних, так і міжнародних організацій, інституцій, союзів, альянсів та утворень, транснаціональних корпорацій (ТНК), банків (ТНБ), багатонаціональних підприємств (БНП) тощо. Удосконалюються та уніфікуються формат їхнього співробітництва, моделі функціонування та взаємозв'язків, фінансово-банківські технології розрахунків і переміщення капіталів. Акумуляція значних фінансових ресурсів у розпорядженні ТНК, БНП, ТНБ дає їм змогу формувати конкурентні переваги, порівнюючи з іншими учасниками національних та світового ринків, оптимізувати менеджмент-процеси, технології, виробництво, реалізацію продукції та послуг, фінансові потоки тощо. Одночасно держави можуть впливати на діяльність окремих з них та використовувати їх для реалізації своїх геополітичних інтересів та як механізм тиску на країни, де розміщуються філії або інші структурні підрозділи таких суб'єктів. Ці процеси можуть супроводжуватися різними політичними, економічними, військовими та іншими заходами, але обов'язково передбачають фінансову компоненту та мають негативні соціально-економічні наслідки для країн, де розміщуються «компанії-диверсанти», оскільки фінансовий потенціал останніх і «донорська підтримка» з боку країни-джерела, що веде «гібридну війну», формують додаткові ризики, дестабілізуючий вплив на політичну, фінансову та суспільну стабільність.

Значну роль у прискоренні розвитку міжнародних фінансів відіграло формування та функціонування *світових фінансових центрів*. З одного боку, їхній розвиток показує процеси концентрації

банківських і спеціалізованих фінансово-кредитних установ, що широко використовують прогресивні фінансові та банківські технології, акумулюють значні фінансові ресурси, здійснюють міжнародні валютно-кредитні й фінансові операції з цінними паперами, їхніми похідними інструментами, золотом в окремих країнах і містах. З іншого – їхня поява засвідчує високий і сталий розвиток країн світу, в яких вони формуються, що забезпечується комплексом чинників. Зокрема це: відкритість, розвиненість, прозорість, стійкість і стабільність функціонування національної фінансової системи та фінансового ринку; наявність інвестиційних ресурсів і вільних капіталів; використання національної валюти як міжнародні резерви; високий рівень розвитку інформаційних технологій, засобів зв'язку, фінансово-банківської та іншої суспільної інфраструктури, міжнародних комунікацій; сприятливий правовий, інвестиційний і соціальний клімат тощо.

Дослідження ролі світових фінансових центрів потребує врахування їхніх видів та особливостей, що передбачає ранжування за такими ознаками: глобальні, регіональні, країни, міста, спеціалізація, сталі, нові, офшорні та інші, що використовують для визначення відповідних рейтингів, наприклад Global Financial Centers Index (GFCI). За даними міжнародних досліджень, що оприлюднені у 26 виданні GFCI світових фінансових центрів у вересні 2019 р., можна визначити, що в першій п'ятірці стабільно тримають рейтинги Нью-Йорк, Лондон, Гонконг, Сінгапур і Шанхай. Регіональна оцінка 10 лідерів показує, що у Північній Америці таким є світовий фінансовий центр США, у Західній Європі – Великої Британії, в Азійсько-Тихоокеанському регіоні – Китаю, Сінгапуру, Японії, Австралії, у регіоні Близький Схід та Африка – Об'єднаних Арабських Еміратів. Водночас аналітики зазначають незначне зниження впевненості в діяльності, що вплинуло на падіння загальних рейтингів майже на 2.5 %, порівнюючи з попередніми рейтингами GFCI 25, посилення відриву Нью-Йорку від Лондона, стабільно високі показники Азійсько-Тихоокеанського регіону за останні роки. Запровадження індексу FinTech визначило провідні позиції Пекину (Beiling) та Шанхаю, а також Нью-Йорку, Лондону, Сінгапуру, Сан-Франциско та Чикаго. Під час визначення рейтингів аналітики вказують на вплив технологічного розвитку та FinTech індустрії, торговельних війн, геополітичної нестабільності та Brexit [6; 15].

Функціонування та посилення потенціалу світових фінансових центрів сприяли активізації міжнародних фінансових потоків, зростанню можливостей і взаємозалежності світового ринку капіталів загалом і його сегментів зокрема. За умов фінансової глобалізації посилюється національна відірваність капіталів унаслідок діяльності офшорних центрів, що забезпечують ухилення від національного

оподаткування через механізм диверсифікації активів з урахуванням відмінностей податкових систем різних країн, приховування джерел походження доходів, зростання прибутковості вкладених капіталів. Це сприяє тінізації економік країн світу, окремих економічних суб'єктів, що в умовах прискорення інформаційно-банківських технологій формує окремі сфери міжнародного бізнесу.

Відкритість і лібералізація національних економік забезпечує активізацію національного та глобального фінансового середовища, що залежить від комплексу чинників, які визначають рівень суспільного та інформаційно-технологічного розвитку, стабільність курсу національної валюти й грошово-кредитної політики в державі. Тривалий час застереженнями до лібералізації валютно-фінансових відносин у трансформаційних економічних системах та Україні зокрема виступали ризики, які спричиняє явище «доларизації економіки». Рівень фінансової доларизації визначається співвідношенням депозитів в іноземній валюті та грошового агрегату МЗ. Протягом 2008–2019 рр. спостерігалось перевищення у 30 % у 2008–2009, 2011–2012 і 2014–2017 рр. Найбільші значення показника зафіксовано у 2012 р. – 32.08 та у 2016 р. – 32.86 %. У цей період збільшились обсяги та частка цінних паперів в іноземній валюті, крім акцій. Станом на кінець 2018 р. показники їхніх абсолютних розмірів зросли більше, ніж у 8 разів, але у 2019 р. відбулося їхнє значне скорочення – на 776.69 млн грн, спадна тенденція зберігається й у 2020 р. Значення їхньої частки засвідчили зростання з 0.08 % у 2008 до 0.28 % у 2018 р. Тренд змін показує динамічність показника, найбільші їхні значення у 2013 р. – 0.16, 2014 р. – 0.13 та 2018 р. – 0.28 %, а падіння – у 2019 р. на 0.08 %. На кінець січня 2019 р. їх частка перевищила показник 2008 р. більше, ніж утричі [16].

Як явище доларизація економіки країни формує ризики та негативно впливає на курс національної валюти, грошово-кредитну систему держави, стабільність її функціонування; деформує грошовий обіг, впливає на доходи центрального банку від сеньйоражу, стабільність та динаміку валютного ринку, інвестиційний клімат у державі, що пов'язано з валютними ризиками та інфляційними очікуваннями, тінізацією економіки, управлінням державним та приватним боргом; ускладнює механізм реалізації грошово-кредитної і фінансової політики, використання важелів та дієвості макроекономічного й монетарного регулювання, створює додатковий тиск на валютні резерви країни та залежність емітента валюти від ситуації в країні, що в сукупності формує ризики національної безпеки.

Водночас доларизація економіки може визначається економічними суб'єктами як інструмент захисту від інфляційних втрат і ризиків, заощадження та страхування інвестицій, капіталів, оскільки пов'язана з використанням ними більш стійких і стабільних валют провідних країн світу.



Закордонні експерти, досліджуючи взаємозв'язок доларизації та фінансового розвитку в умовах глобалізації, зазначають, що в країнах, які розвиваються, вона може розглядатися як складова процесу інтеграції фінансового ринку [2]. До того ж, вони виокремлюють її позитивні сторони в контексті інтеграції з міжнародними ринками, забезпечення доступності та повноти активів для внутрішніх інвесторів і застереження щодо поглиблення доларизації: ускладнення проведення політики грошово-кредитного таргетування, слабкість банківської системи, потреби посилення контролю за позиками та ризиками комерційних банків в іноземній валюті, накопичення обсягів міжнародних резервів. Важливим для країни, в якій є доларизація, вважають проведення політики забезпечення макроекономічної стійкості, удосконалення системи розрахунків у національній валюті для уникнення ризиків витоку капіталів за кордон.

Високий рівень середнього показника частки резервів в іноземній валюті в Україні свідчить про його суттєвий вплив на забезпечення макрофінансової стабільності (у 2008–2018 рр. у середньому він становив 91.11 %) [16]. Через значний зв'язок використання іноземних валют в економічних системах трансформаційного типу та країн, що розвиваються, перед національними урядами та регуляторами постають питання щодо врахування комплексу факторів, які забезпечують розвиток і стабільність функціонування національних економік, а також дієвість інструментів фінансово-кредитного регулювання в умовах відкритих економік та відповідних ризиків і загроз.

Важливим чинником розвитку міжнародних фінансів в умовах глобалізації є участь національних суб'єктів господарювання в міжнародних економічних розрахунках, за винятком країн із закритою економікою та «сірих зон». Визначну роль у цьому відіграє стрімкий розвиток інтернет-цифрових комунікацій і технологій. Це посилює обсяги зовнішньоекономічної діяльності, поживило експортно-імпорتنі операції та відповідні перекази, розрахунки, трансферти, рух капіталів і послуг, але водночас вплинуло на індивідуальні, суверенні та глобальні ризики завдяки зростанню взаємозалежності учасників фінансових відносин, заборгованості домогосподарств, суб'єктів господарювання та суверенних країн тощо.

Значну роль в забезпеченні сталого розвитку в світі відіграє транспарентність, стабільність функціонування та розвиток національних банківських систем і міжнародних фінансово-кредитних інституцій, що за своєю діяльністю функціонують як міжнародні (регіональні) та глобальні. Під час світових фінансових криз 1933, 1973, 1982, 1992, 1997, 1999, 2000, 2007 та 2019–2020 рр. спостерігались не лише відмінності в їхніх першопричинах, глибині та масштабах поширення, але в умовах глобалізації вони посилюються взаємозалежністю національних економічних систем світу, швидкістю механізму передачі кризових процесів через високу вразливість до

нестабільності банківських і платіжних систем і міжбанківського ринку, значним впливом потенціалу економік розвинених країн на світове фінансове середовище тощо. Формування ефектів «доміно» та «зараження» спричинять поглиблення фінансових дисбалансів у країнах світу, особливо з трансформаційною економікою [1].

Важливою складовою глобалізації виступає *діяльність ТНК*, яка не лише впливає на динаміку та обсяги перерозподілу сукупного світового продукту, а й на загальносвітовий та національний розвиток відповідно до особливостей та сукупного потенціалу країн, що приймають. Специфіка участі ТНК у глобальному світі характеризується концентрацією та централізацією капіталу. Розвиток та розміщення ТНК відбувається нерівномірно, при цьому 36 % ТНК отримують 95 % коштів, а 150 акціонерів контролюють 40 % їхньої власності [17].

Глобалізаційні процеси неоднозначно впливають на самостійність розвитку суверенних країн. Процес формування загальносвітових цінностей і суспільних стандартів сприяє об'єднанню суверенних країн в інтеграційні утворення регіонального та глобального рівня, діяльність яких удосконалює та уніфікує підходи до таких цінностей і стандартів, а також виконує безпекові функції. Це потребує запровадження на міждержавному рівні базових засад співробітництва, що обмежують певним чином державний суверенітет, оскільки частина функцій передається на наддержавний рівень. Одночасно формуються регуляторні системи міжнародних фінансово-кредитних інституцій, які сприяють забезпеченню дієвості їхнього функціонування. Це дає змогу комплексно вирішувати та фінансувати спільно визначені поточні завдання, спільні стратегії розвитку, але одночасно обмежує частину національних повноважень. Останнє може призвести до непорозумінь, суперечок і конфліктів. Розвинена глобальна інституційна система потребує подальшого розвитку та удосконалення, оскільки не всі конфліктні питання вирішено в інституціях міжнародного суду та арбітражу. У разі незгоди щодо політики певного наддержавного інституту та прийнятого національною спільнотою рішення країна може вийти з інтеграційного утворення, прикладом є вихід Великої Британії з ЄС (*Brexit*). Складнощі виникають у випадках недотримання міжнародних договорів і зобов'язань їх підписантами, що формує ризики стосовно суверенітету, територіальної цілісності, життя громадян іншої країни. Це призводить до необхідності не лише розглядати та вирішувати спори в міжнародних судах, але й формувати й удосконалювати глобальну систему захисту національного суверенітету й безпеки. Наразі серед інструментів такого захисту застосовуються лише система міжнародних фінансових санкцій та вступ країни до міжнародних безпекових інституцій. Поглиблення міжнародних суперечностей і конфліктів у

сучасних умовах пов'язано з явищем «гібридної війни», що ускладнює формування стабілізаційних й безпекових механізмів.

Запровадження міжнародної практики щодо інформаційної прозорості та відкритості суспільного розвитку дає можливість вивчати та узагальнювати провідний досвід країн і формувати сучасні й дієві національні моделі стимулювання розвитку.

Глобалізація визначає новий рівень і формат фінансових відносин, що розширює відносини між міжнародними глобальними (як за сферою функціонування, так і за цілями й напрямками діяльності) і міжнародними регіональними інституціями та іншими суб'єктами фінансового середовища. Узгодження таких взаємовідносин, визначення провідних завдань і цілей на глобальному рівні, адаптованих до сьогодення, сприяє стабілізації світових фінансів, удосконаленню механізму їхнього функціонування.

Дослідження інституційного розвитку як окремої країни, так і глобального фінансового середовища вписується в наукові підходи, що окреслюють формування «інституційної матриці», яка визначається «як сукупність базових установ, що формують основу збереження основної підсистеми середовища, що забезпечують відтворення та інституційну динаміку» [7]. Проте більш повним можна вважати формування глобальної фінансової архітекτονіки, яка передбачає адаптивний інституційний розвиток, водночас останній враховує детермінанти фінансової компоненти.

Система міжнародних інституцій, діяльність яких спрямована на вирішення окремих завдань в межах цілей та напрямів функціонування, впливає на стабілізаційні процеси загалом і сприяє удосконаленню глобальної фінансової системи. Міжнародні фінансові інституції як міжурядові об'єднання держав для здійснення міжнародного співробітництва в фінансовій сфері, що проводять діяльність уже на глобальному рівні, розширяють власні фінансові системи, запроваджують дієві механізми функціонування та співпраці з зовнішнім середовищем. Визначення їх провідними інституціями в певній сфері накладає зобов'язання у вирішенні глобальних завдань розвитку.

У сучасних умовах функціонування таких інституцій, як МВФ, Світовий банк, Банк міжнародних розрахунків та інші, спрямоване на формування загальних і специфічних підходів до розв'язування актуальних проблем сьогодення. Це стосується як забезпечення стабільності глобальної фінансової системи, так і визначення шляхів, підходів і механізмів подолання певних ризиків й загроз, що виникають та мають загальносвітове значення. Пандемія *COVID-19* засвідчила важливість міжнародної співпраці щодо її зупинення, вагому роль міжнародних інституцій у виробленні спільних дій і заходів для протидії її негативним наслідкам для національних економік, у забезпеченні стабільності фінансування протиепідемічних заходів, фінансово-гуманітарної допомоги постраждалим країнам тощо.

Для захисту найбільш вразливих країн світу від негативних наслідків пандемії *COVID-19* та за підтримки групи СБ, МВФ, інших країн, країнами G20 прийнято рішення щодо тимчасового зупинення обслуговування державних боргів. Одночасно Світовий банк спільно з МВФ намагаються збільшити фінансову підтримку найбільш вразливих країн. Група СБ планує надати 160 млрд дол. США протягом наступних 15 місяців на подолання соціальних, економічних та інших потрясінь понад 100 країнам світу, де мешкають 70 % населення Землі [19].

Базельський комітет з питань банківського нагляду зазначає, що центральні банки та міжнародні фінансові інститути намагаються пом'якшити вплив негативних наслідків пандемії *COVID-19* на реальну економіку шляхом фіскальних, монетарних і макропроденційних заходів; також, враховуючи важливість забезпечення стабільності світової банківської системи у фінансовому та операційному напрямках, він сформував рекомендації, відповідні технічні роз'яснення щодо нормативних і наглядових заходів для пом'якшення впливу пандемії на економіку та підтвердив тезу про те, що за таких умов банки мають використовувати капітальні ресурси для підтримки реальної економіки та покриття збитків [20].

Міжнародна організація комісій з цінних паперів (*IOSCO*) розробила робочу програму щодо стабілізації ринків цінних паперів, які постраждали внаслідок пандемії [21]. Рада з фінансової стабільності (*FSB*), діяльність якої спрямована на координацію діяльності національних фінансових органів та міжнародних органів, що розробляють стандарти ефективних політик у фінансовій сфері, визначила слабкі місця, ризики та вплив *COVID-19* на фінансову стабільність, здійснила аналіз заходів, проведених країнами G-20 стосовно кредитування реальної економіки, підтримки фінансового посередництва та стабілізації глобальної фінансової системи. *FSB* поширює ознайомлювальні матеріали про результативність заходів, що спрямовані на оцінку їхніх макрофінансових наслідків в умовах швидкого розвитку ринкового середовища. Це дасть змогу удосконалювати дії національних фінансових органів [22].

Суспільний устрій, розвиток економічного та фінансового середовища, технологічного й управлінського укладів дає змогу суверенним країнам використовувати фінансовий потенціал для забезпечення національного розвитку та реалізації національних інтересів у світі. Важливим є застосування адаптаційних механізмів запровадження уніфікованих світових стандартів і підходів, що прискорять суспільний розвиток. Суверенні країни забезпечують реалізацію власної зовнішньої політики через фінансовий механізм держави, шляхом якого можна не лише здійснювати регулювання руху фінансових потоків, інвестицій, участі в міжнародній торгівлі, а й забезпечувати зовнішнє фінансування національної економіки та виконання боргових зобов'язань.

Циклічність економічного розвитку, взаємозалежність національного та світового фінансового ринку потребують посилення інституту держави та її фінансового регулювання. Наддержавні інститути, що функціонують за міждержавними угодами, дозволяють забезпечити формування спільних політик, реалізацію інтересів і цілей інтеграційних утворень.

Процеси інтеграції України та деяких інших країн до європейської спільноти показують інституційні особливості її функціонування. Проходження певних етапів такого співробітництва передбачає не лише реалізацію заходів «політики сусідства» (*TACIS/ЄІСП*), зокрема через механізм секторальної бюджетної підтримки, але й адаптацію національного законодавства, реалізацію угод про партнерство, проведення структурних реформ, зміцнення державних фінансів тощо. Реалізація узгоджених з ЄС проєктів передбачає беззворотність та безоплатність таких ресурсів завдяки грантовим механізмам надання, що є надзвичайно корисним для трансформаційних країн і нестійких економічних систем. Надходження ресурсів відбувається в межах фінансування стратегічних пріоритетів розвитку та напрямів залучення міжнародної технічної допомоги; важливими є прозорість, передбачуваність, бюджетний і суспільний контроль за їхнім рухом і ефективність використання, зокрема через низьку вартість залучення.

Секторальна підтримка для України набула значного поживлення в останні роки, що забезпечує реалізацію понад 250 проєктів ЄС. З 2016 року реалізується Програма *U-LEAD*, що спільно фінансується Європейським Союзом та його країнами-членами – Данією, Естонією, Німеччиною, Польщею та Швецією. Вона передбачає формування багаторівневої системи управління на місцевому рівні, реформування регіональної політики та децентралізацію (*GIZ*) для вертикальної та горизонтальної координації управління по всій Україні, розширення прав і можливостей об'єднаних громад з метою надання високоякісних послуг громадянам України (*Sida*) шляхом створення центрів надання адміністративних послуг (ЦНАП) [23].

Європейська інтеграція України визначає особливості її внутрішньої та зовнішньої політики. Стратегія «Європа 2020» орієнтує на інтелектуальне, стале та соціально інтегроване зростання, що передбачає реалізацію інноваційної, соціальної (зайнятість, освіта, соціальна та територіальна згуртованість) складових, врахування кліматичних змін, обмеженості енергетичних та інших ресурсів [24].

Розвиток глобальних фінансів супроводжується не лише циклічністю економічного розвитку, але й загостренням міждержавних конфліктів, екологічних, техногенних, демографічних та інших проблем. Об'єднання зусиль світової спільноти дало змогу визначити цілі, пріоритети та засади її розвитку, принципи та підходи надання міжнародної одно- та двосторонньої допомоги, спрямованої на подолання

національних фінансових дисбалансів, реформування економічних систем, розвиток галузей, інфраструктури та підвищення суспільної активності територіальних громад.

Важливим є поширення цінностей розвитку, визначених світовою спільнотою, через механізм міжнародних фінансів. Інтеграція національних економік до світового простору визначається демократизацією управління в державі, розвитком інституційного, економічного та фінансового середовища, рівнем технологічного та управлінського укладів. Це впливає на сфери, фінансово-економічні потоки, механізми, відкритість, прозорість, результативність та ефективність такої співпраці. Серед таких пріоритетів виступають людський і технологічний розвиток, транспарентність суспільства, охорона навколишнього середовища, економічний добробут, що розглядаються авторами цієї статті як індикатори суспільного розвитку [11; 18].

Інституційний розвиток міжнародних фінансів забезпечує удосконалення механізмів їх функціонування, фінансовий суверенітет і національну безпеку шляхом вступу до міждержавних блоків і союзів, уніфікацію заходів щодо підвищення фінансової стійкості учасників та обмеження ймовірності виникнення ризиків і загроз. Це впливає на особливості міждержавного співробітництва, формування наддержавних утворень і делегування їм певних державних функцій, рух міжнародних фінансових потоків, отримання міжнародної допомоги, а також потребує удосконалення національних адаптаційних механізмів захисту від зовнішніх шоків і ризиків, які виникають унаслідок такої співпраці.

Система *державного кредиту* забезпечує формування та перерозподіл фінансових активів через систему державних фінансів шляхом отримання та надання державою кредитів і гарантій для фінансування програм і проектів, що впливає на показники бюджетного дефіциту, його фінансування, платіжний баланс, стан золотовалютних резервів країни та є дієвим інструментом забезпечення економічного розвитку в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

Розвиток *світового фінансового ринку* зменшує обмеженість національних і дає змогу посилити їхній потенціал завдяки інвестиційно-кредитним інструментам, використанню національної та іноземної валют, фондів фінансових ресурсів урядів, приватних суб'єктів, міжнародних інституцій і відповідних трастових фондів, поглиблює фінансову складову співробітництва між суб'єктами глобального середовища. Враховуючи розвиток фінансових та інноваційних технологій, суб'єкти міжнародних фінансів збільшують потенціал розвитку із застосуванням прогресивних і уніфікованих правил, процедур, механізмів адаптації національних економічних відносин до світових стандартів.

**Висновок.** Важливим є формування адаптованого фінансового механізму міжнародного співробітництва, врахування його особливостей залежно від сучасних потреб країни та суспільних пріоритетів. Розвиток інституційного середовища має забезпечити результативність такої співпраці, ефективність використання бюджетних ресурсів,

дотримання критеріїв національної безпеки. Поглиблення інтеграційних процесів у міжнародних фінансах посилює вплив загальних та особливих факторів і чинників, адаптивність системи міжнародних фінансів, забезпечує формування нової глобальної матриці фінансових взаємовідносин, її інституційної архітекtonіки; визначає створення нових важелів впливу на загальносвітові тенденції та процеси з урахуванням фінансового потенціалу та інтересів їхніх учасників; проте потребує підвищення дієвості міжнародного співробітництва та подальшої уніфікації механізмів і підходів до управління процесами руху та перерозподілу міжнародних фінансових ресурсів.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ahnert T., Georg C.-P. (Toni Ahnert, Co-Pierre Georg) (2018). Information contagion and systemic risk. *Journal of Financial Stability* 35 (2018). 159–171 pp. URL: <http://www.toniahnert.com/InformationContagion.pdf>.
2. Geoffrey J. Bannister; Jarkko Turunen; Malin Gardberg (2018). Dollarization and Financial Development International Monetary Fund. *Working Paper* No. 18/200 11.09.2018. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/09/11/Dollarization-and-Financial-Development-46164>.
3. Jerome H. Powell (2019). Mapping the Financial Frontier: What Does the Next Decade Hold? 24th Annual Financial Markets Conference, sponsored by the Federal Reserve Bank of Atlanta Amelia Island, Florida, May 20, 2019, 21 p. URL: <https://www.bis.org/review/r190521a.pdf>.
4. Довгаль О. А., Казакова Н. А. Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. 540 с.
5. Кириленко О. П., Тулай О. І. Формування фінансового механізму сталого розвитку України. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 414 с.
6. Луцишин З., Мехтієв Е. Офшорні фінансові центри у глобальному русі капіталів. *Міжнародна економічна політика*. 2017. № 2. С. 62–94.
7. Radieva M. (2018) Institutional modernization of the global economy. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 4, No. 5, 2018. pp. 283–290.
8. Шумська С. Фінансові інструменти розвитку: світова практика та уроки для України. *Причорноморські економічні студії*. 2016. № 10. С. 242-249.
9. Шумська С. С. Гроші та економічна динаміка в Україні: теорія та емпіричні оцінки взаємозв'язку. *Економіка і суспільство*. 2017. 11. С. 603–611. URL: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11\\_ukr/97.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/97.pdf).
10. Мазаракі А. А., Чугунов І. Я., Канєва Т. В. та ін. Державне фінансове регулювання економічних перетворень. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 376 с.
11. Кучер Г. В. Державні фінансові ресурси. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 608 с.
12. International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/external/pubs>.
13. World Investment Report 2018 - Investment and New Industrial Policies. URL: [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf).

14. Transforming our world: the 2030. Agenda for Sustainable Development. Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015: Rezolyuciya OON. 25.09.2015. A/RES/70/1. URL: [https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A\\_RES\\_70\\_1\\_E.pdf](https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_RES_70_1_E.pdf).
15. The Global Financial Centres Index 26. Executive Summary. URL: <https://www.longfinance.net/publications/long-finance-reports/global-financial-centres-index-26>.
16. Грошово-кредитна та фінансова статистика НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms>.
17. Vitali S., Glattfelder JB., Battiston S. (2011). Сеть глобального корпоративного контролю. PLOS ONE 6(10):e25995. URL: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0025995>.
18. Chugunov I., Makohon V. Fiscal strategy as an instrument of economic growth. Baltic Journal of Economic Studies. 2019. Vol. 5. No 3. pp. 213-217.
19. Світовий банк. Офіційний сайт. URL: <https://www.worldbank.org/>.
20. Bank for International Settlements, BIS. URL: <https://www.bis.org/topic/coronavirus.htm?m=5%7C435%7C702>.
21. IOSCO. Офіційний сайт. Available at: <https://www.iosco.org/>.
22. Рада з фінансової стабільності (FSB). Офіційний сайт. URL: <https://www.fsb.org/source/fsf/>.
23. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Офіційний сайт. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
24. ЄВРОПА 2020: Стратегія для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання. Європейська Комісія. URL: <https://www.old.minjust.gov.ua/file/31493.doc>.

Стаття надійшла до редакції 23.11.2020.

***Chugunov I., Kucher G. International finance in the conditions of globalization.***

***Background.*** The international finance in the conditions of globalization is providing the strengthening for international cooperation and activity of supranational institutions, up growth volumes of foreign trade, and development of digital technology. It is important to identify the factors that influence and determine the development of international finance.

The ***aim*** of the paper is to develop the theoretical and methodological approaches to defining the determinants of globalization's impact on the development of international finance.

***Materials and methods.*** It was used a system of scientific methods and approaches, which allowed to achieve the study goal, in particular: system method – for disclosing approaches to the evolution of international financial relations and substantiation of the determinants of their development; methods of scientific abstraction, structural, analysis and generalization are used for the study of the dynamics and features of the functioning of individual segments of international finance.

***Results.*** The development of international finance reflects the growth of financial potential countries and the global GDP. The new general principles in society development are forming in the condition of globalization. The



*international finance makes for “blurring the borders”, acceleration of calculations and the movement of capital. It has deepened the system of interrelations of the architectonics of international finance and it is forming a new matrix of their relations. The financial and banking technologies of settlements play an important role in the conditions of globalization.*

*The emergence and functioning of global financial centers accelerated the movement of international financial flows. There is an accumulation of significant financial resources at the disposal of TNCs, TNPs, TNBs in the world. The dollarization of the nation's economy and rapid development of Internet digital technologies affect the volumes of foreign economic activity, and individual sovereign and global risks.*

*International financial institutions play an important role in stabilizing global development, financing the strategic goals of the world community, counteracting and overcoming financial-banking crises, etc.*

**Conclusion.** *The deepening of integration processes in international finance strengthens the influence of general and specific factors. The adaptability of the international finance system provides a new global matrix of financial relations and its institutional architecture. Transparency, stability, and development of national financing and banking systems and international financial-credit institutions play a significant role in ensuring sustainable development in the world.*

*The development of the institutional environment should ensure the effectiveness of international cooperation and the use of financial resources, the protection of national sovereignty, and national security.*

**Keywords:** international finance, globalization, dollarization, currency relations, international capital movement, global financial centers, national banking system, international financial and credit institutions.

## REFERENCES

1. Ahnert, T., & Georg, C.-P. (2018). Information contagion and systemic risk. *Journal of Financial Stability*, 35, 159-171. Retrieved from <http://www.toniahnert.com/InformationContagion.pdf> [in English].
2. Geoffrey, J. Bannister, Jarkko, Turunen, & Malin, Gardberg (2018). Dollarization and Financial Development International Monetary Fund. *Working Paper*, 18 (200). Retrieved from <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/09/11/Dollarization-and-Financial-Development-46164> [in English].
3. Jerome, H. Powell (2019). Mapping the Financial Frontier: What Does the Next Decade Hold? 24th Annual Financial Markets Conference, sponsored by the Federal Reserve Bank of Atlanta Amelia Island, Florida, May 20, 2019. Retrieved from <https://www.bis.org/review/r190521a.pdf> [in English].
4. Dovgal', O. A., & Kazakova, N. A. (Eds.) (2018). Globalizaciya ta regionalizaciya yak vektori rozvitku mizhnarodnih ekonomichnih vidnosin [Globalization and regionalization as vectors of development of international economic relations]. Harkiv: HNU imeni V. N. Karazina [in Ukrainian].
5. Kyrylenko, O. P., & Tulaj, O. I. (2017). Formuvannya finansovogo mehanizmu stalogo rozvitku Ukrayini [Formation of the financial mechanism of sustainable development of Ukraine]. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].
6. Lutsyshyn, Z., & Mehtiyev, E. (2017). Ofshorni finansovi centri u globalnomu rusi kapitaliv [*Offshore financial centers in the global movement of capital*] [Offshore

- financial centers in the global movement of capital]. *Mizhnarodna ekonomichna politika – International economic policy*, 2, 62-94. [in Ukrainian].
7. Radieva M. (2018) Institutional modernization of the global economy. *Baltic Journal of Economic Studies*. (Vol. 4), 5, 283-290 [in English].
  8. Shums'ka, S. (2016). Shumska S. Finansovi instrumenti rozvitku: svitova praktika ta uroki dlya Ukrayini [Financial instruments of development: world practice and lessons for Ukraine]. *Prichornomorski ekonomichni studiyi – Black Sea Economic Studies*, 10, 242-249 [in Ukrainian].
  9. Shums'ka, S. S. (2017). Shumska S. S. Groshi ta ekonomichna dinamika v Ukrayini: teoriya ta empirichni ocinki vzayemozvyazku [Money and economic dynamics in Ukraine: theory and empirical estimates of the relationship]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and society*, 11, 603-611. Retrieved from [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11\\_ukr/97.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/97.pdf) [in Ukrainian].
  10. Mazaraki, A. A., Chugunov, I. Ja., & Kanjeva, T. V. (et al). (2018). Derzhavne finansove reguljuvannja ekonomichnyh peretvoren' : monografija [State financial regulation of economic transformations]. Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics [in Ukrainian].
  11. Kucher, G.V. (2018) Derzhavni finansovi resursy` [Public financial resources]. Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics [in Ukrainian].
  12. International Monetary Fund. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs> [in English].
  13. World Investment Report 2018 - Investment and New Industrial Policies. Retrieved from [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018\\_en.pdf/](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf/) [in English].
  14. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015 : Rezolyuciya OON. 25.09.2015. A/RES/70/1. Retrieved from [https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A\\_RES\\_70\\_1\\_E.pdf](https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_RES_70_1_E.pdf) [in English].
  15. The Global Financial Centres Index 26. Executive Summary. Retrieved from <https://www.longfinance.net/publications/long-finance-reports/global-financial-centres-index-26>. [in English].
  16. Groshovo-kredy`tna ta finansova staty`sty`ka NBU [Monetary and financial statistics of the NBU]. Retrieved from [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#1](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1). [in Ukrainian].
  17. Vitali, S., Glattfelder, JB., & Battiston, S. (2011). Set' global'nogo korporativnogo kontrolja [Global corporate control network]. *PLOS ONE* 6(10): e25995. Retrieved from <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0025995> [in English].
  18. Chugunov, I., & Makohon, V. (2019). Fiscal strategy as an instrument of economic growth. *Baltic Journal of Economic Studies*, (Vol. 5), 3, 213-217 [in English].
  19. The World Bank Group. Official site [The World Bank. Official site]. Retrieved from <https://www.worldbank.org/> [in English].
  20. Bank for International Settlements, BIS. Retrieved from <https://www.bis.org/topic/coronavirus.htm?m=5%7C435%7C702> [in English].
  21. The International Organization of Securities Commissions (IOSCO). Official site. Retrieved from [https://www.iosco.org.](https://www.iosco.org/) [in English].
  22. The Financial Stability Board (FSB). Official site. Retrieved from <https://www.fsb.org/source/fsf>. [in English].
  23. Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torgivli ta sil'skogo gospodarstva Ukrai'ny. Oficijnyj sajт [Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine. Official site]. Retrieved from <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>. [in Ukrainian].
  24. YeVROPA 2020: Strategiya dlya rozumnogo, stalogo ta vseoxoplyuyuchogo zrostannya. Yevropejs`ka Komisiya [EUROPE 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. The European Commission]. Retrieved from <https://www.old.minjust.gov.ua/file/31493.doc>. [in Ukrainian].

УДК 001.891:658.14

DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(113\)06](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(113)06)

JEL Classification: O30

**АНДРЕЄВА Вікторія**

*E-mail:* [v.andryeyeva@knute.edu.ua](mailto:v.andryeyeva@knute.edu.ua)

ORCID: 0000-0002-9529-0543

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету  
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

**ЛАПТЄВА Вікторія**

*E-mail:* [v.lapteva@knute.edu.ua](mailto:v.lapteva@knute.edu.ua)

ORCID: 0000-0001-8218-7953

к. е. н., доцент кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету  
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

**АДАМЕНКО Віктор**

*E-mail:* [v.adamenko@knute.edu.ua](mailto:v.adamenko@knute.edu.ua)

ORCID: 0000-0002-6908-6522

ст. викладач кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету  
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

## НАУКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА РОЗРОБКИ (R&D): СТАН ФІНАНСУВАННЯ

*Розглянуто основні показники, що характеризують динаміку обсягу й структуру витрат на наукові дослідження та розробки (R&D), а також джерела їхнього фінансування в країнах Європейського Союзу. Надано оцінку відповідності витрат на R&D в Україні сучасним світовим тенденціям. Обґрунтовано необхідність запуску механізмів зростання витрат на R&D на підставі визначення ключових напрямів державної інноваційної політики.*

*Ключові слова:* інноваційна діяльність, фундаментальні наукові дослідження, прикладні наукові дослідження, експериментальні розробки, витрати на наукові дослідження та розробки, джерела фінансування витрат на наукові дослідження та розробки, державна інноваційна політика.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах у глобальному конкурентному середовищі інноваційний розвиток країни є основною передумовою її виживання та національної безпеки, динамічного економічного зростання та виходу на міжнародні ринки, про що свідчать світові економічні тренди. Вирішення цього завдання забезпечується передусім розробленням та реалізацією ефективних механізмів фінансування ключового індикатора інноваційності країни, зокрема наукових розробок й досліджень (*Research and Development, R&D*).

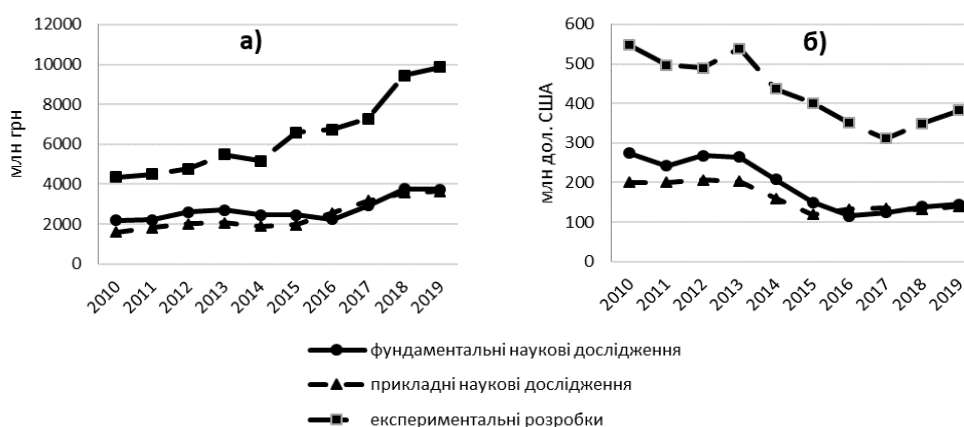
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Учені В. Геєць [1], С. Грицуленко [2], Ю. Грудцина [3], М. Денисенко та А. Бобровник [4], І. Рєпіна [5], І. Петрик [6], Т. Писаренко й Т. Кваша [7], В. Приймак і В. Романишин [8], Г. Уманців та І. Мартинів [9], І. Яненко, С. Позур, О. Катаєва [10] присвятили свої праці оцінці стану інноваційної діяльності підприємств і визначенню перспектив її розвитку.

Попри постійні трансформаційні процеси в економіці, стрімкий розвиток інноваційної діяльності, реальні виклики та можливості конкретного часу, подальше дослідження динаміки та структури витрат на *R&D* є надзвичайно важливим.

**Метою** статті є аналіз сучасних трендів витрат на наукові дослідження та розробки в Україні, оцінка їхньої відповідності світовим тенденціям для визначення перспектив розвитку інноваційної діяльності та її активізації.

**Матеріали та методи.** Теоретико-методологічною основою статті є наукові праці українських і закордонних учених щодо проблем розвитку інноваційної діяльності. Для аналізу основних тенденцій витрат на наукові дослідження та розробки, їхнього складу та джерел фінансування використано бази даних Державної служби статистики України, Національного банку України, Статистичної служби Європейського Союзу (*Eurostat*), Організації економічного співробітництва та розвитку (*OECD*), Світового банку (*The World Bank*), платформи бізнес-даних *Statista*, щорічних даних рейтингу журналу *Fortune*. Для визначення та узагальнення основних тенденцій витрат на наукові дослідження та розробки застосовано методи аналізу та синтезу, дедукції та індукції, порівняння та групування, узагальнення й систематизації, графічні та табличні методи.

**Результати дослідження.** Інноваційну діяльність суб'єктів національної економіки характеризує низка показників, зокрема обсяг витрат на *R&D*. Динаміку цих витрат в Україні починаючи з 2010 р. представлено на *рис. 1*, що загалом є свідченням рецесії в інноваційній діяльності.



**Рис. 1.** Динаміка витрат на виконання *R&D* за видами робіт в Україні за період 2010–2019 рр.:

а) у фактичних цінах, млн грн; б) у млн дол. США (за середньорічним офіційним курсом НБУ)

Джерело: розроблено автором за [11; 12].

У процесі дослідження визначено, що сукупні витрати на виконання *R&D* в Україні у 2019 р. (667 млн дол. США за офіційним середньорічним курсом НБУ) становлять лише приблизно 2 % суми сукупних витрат на виконання *R&D* компанії *Amazon* (35 931 млн дол. США), що є світовим лідером серед технологічних компаній за цим показником [13]. Отже, витрати на виконання *R&D* в Україні не перевищують величину статистичної похибки від суми окремих провідних технологічних компаній світу, тож порівняння України та найінноваційніших країн світу (США, Китай, Японія) за цим показником загалом не має сенсу.

За обсягами витрат на *R&D* Україну цілком можна порівнювати з окремими компаніями, що знаходяться наприкінці четвертої та початку п'ятої сотні найбільших у світі. Зокрема в *табл. 1* представлено порівняння сукупних обсягів витрат на *R&D* в Україні та компанії *L'Oréal*, яка згідно з рейтингом *Fortune «Global 500»* за 2018 р. посідала 392-гу сходинку серед найбільших світових компаній [14] (ця відома компанія належить до сектору побутових товарів (*House hold Products*), а її українське дочірнє підприємство «*L'Oréal Україна*» є стейкхолдером освітніх програм кафедри економіки та фінансів підприємства КНТЕУ).

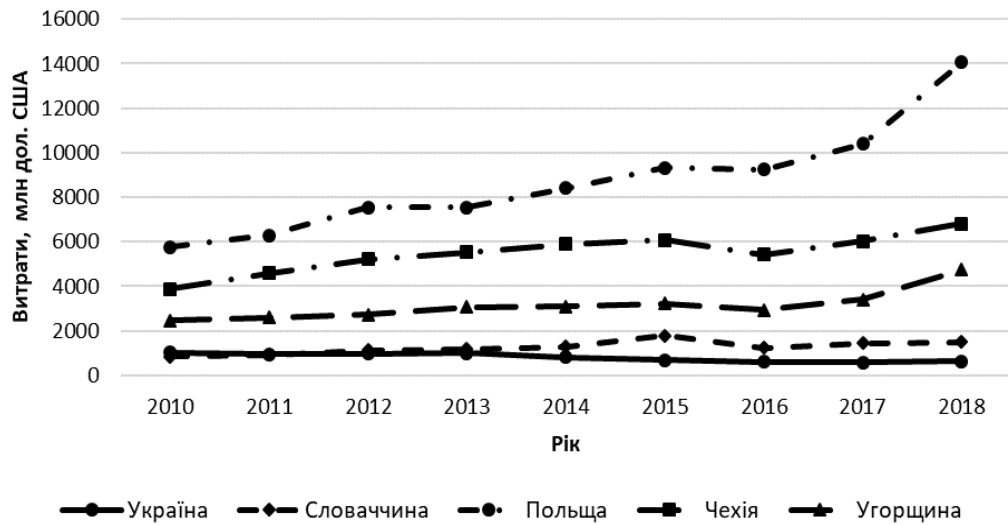
Після виходу з фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. в Україні так і не відновився повноцінний процес зростання витрат на виконання *R&D* на відміну від ЄС-28, де з 2010 р. спостерігається стійка тенденція до їхнього збільшення: з 247 млрд євро у 2010 році до 336.5 млрд євро у 2018 р. (це найбільший приріст – 5.1 %) [16]. За актуальними статистичними даними, що є в публічному доступі, в Україні поглиблюється відставання від країн-сусідів, які є членами ЄС, за витратами на виконання *R&D* (*рис. 2*).

*Таблиця 1*

**Сукупні витрати на *R&D* в Україні та у компанії *L'Oréal* за період 2010–2019 рр.**

Рік	Україна			<i>L'Oréal</i> , млн євро
	млн грн	офіційний курс, грн за 1 євро	млн євро	
2010	8107.1	10.5329	770	539
2011	8513.4	11.0918	768	624
2012	9419.9	10.2706	917	680
2013	10248.5	10.6122	966	748
2014	9487.5	15.7159	604	761
2015	11003.6	24.2287	454	794
2016	11530.7	28.2919	408	850
2017	13379.3	30.0042	446	877
2018	16773.7	32.1429	522	914
2019	17254.6	28.9518	596	985

*Джерело:* розроблено автором за [11; 12; 15].



**Рис. 2.** Динаміка загальної суми витрат на виконання R&D в Україні та країнах Вишеградської групи за 2010–2018 р., млн дол. США (у постійних цінах 2010 р.)

Джерело: розроблено автором за [11; 17].

Отже, за період дослідження Україна почала суттєво поступатися навіть найменшій країні Вишеградської групи – Словаччині як за загальною сумою витрат на R&D, так і за окремими видами робіт (рис. 3).



**Рис. 3.** Порівняння витрат на виконання R&D за видами робіт в Україні та Словаччині відносно Угорщини у 2010 та 2018 рр.

Джерело: розроблено автором за [11; 17].

Інноваційний розвиток країни безпосередньо залежить від наукоємності ВВП, що характеризується відношенням витрат на виконання R&D до обсягу ВВП (табл. 2).

Таблиця 2

**Витрати на виконання R&D, % від ВВП**

Країна	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Україна</b>	0.83	0.74	0.75	0.76	0.65	0.61	0.48	0.45	0.47
ЄС-28 (у цілому)	1.92	1.97	2.00	2.02	2.04	2.04	2.05	2.06	–
<b>Вишеградська група</b>									
Польща	0.72	0.75	0.88	0.87	0.94	1.00	0.97	1.04	1.21
Чехія	1.34	1.56	1.78	1.90	1.97	1.93	1.68	1.79	1.93
Словаччина	0.62	0.66	0.80	0.82	0.88	1.18	0.79	0.88	0.83
Угорщина	1.14	1.19	1.26	1.39	1.35	1.36	1.21	1.35	1.55
<b>Балтія</b>									
Естонія	1.58	2.31	2.12	1.72	1.45	1.49	1.28	1.32	1.43
Латвія	0.61	0.70	0.66	0.61	0.69	0.63	0.44	0.51	0.63
Литва	0.78	0.90	0.89	0.95	1.03	1.04	0.85	0.89	0.94
<b>Причорномор'я</b>									
Румунія	0.46	0.50	0.48	0.39	0.38	0.49	0.48	0.50	0.51
Болгарія	0.56	0.53	0.60	0.63	0.79	0.96	0.78	0.77	0.77
Туреччина	0.80	0.80	0.83	0.82	0.86	0.88	0.94	0.96	н/д
Грузія	н/д	н/д	н/д	0.08	0.18	0.32	0.30	0.29	0.30
<b>Пострадянський простір</b>									
Білорусь	0.67	0.68	0.65	0.65	0.51	0.50	0.50	0.59	0.61
Російська Федерація	1.13	1.01	1.03	1.03	1.07	1.10	1.10	1.11	0.99
Молдова	0.44	0.40	0.42	0.35	0.37	0.37	0.33	0.30	0.25

Джерело: розроблено автором за [18].

Як свідчать дані *табл. 2*, за показником витрат на R&D у відсотках до ВВП Україна з країн найближчого оточення випереджає лише Грузію та Молдову. Крім того, варто зазначити, що практично всі країни збільшили фінансування витрат на R&D. Так, в Європейському Союзі показник наукомісткості з 1.92 % у 2010 р. зріс до 2.06 % у 2017 р., натомість цей показник в Україні починаючи з 2014 р. демонстрував постійне зниження: у 2013 р. відношення витрат на R&D до ВВП становило 0.76 %, а у 2017 р. – лише 0.47 %.

Основними джерелами фінансування R&D є підприємницький та державний сектори. У ЄС-28 у 2018 р. вони разом забезпечували 87.7 % фінансування інноваційних досліджень (*табл. 3*).

Таблиця 3

**Структура основних джерел фінансування витрат на R&D у 2018 р., %**

Країна	Державні кошти	Власні кошти підприємств	Інші джерела
ЄС-28 (у цілому)	29.3	58.4	12.3
Словаччина	38.0	48.8	13.2
Польща	35.4	53.2	11.4
Чехія	34.1	33.0	32.9
Угорщина	32.3	52.4	15.3

Джерело: розроблено автором за [16].

У період 2010–2018 рр. державне фінансування науки скорочувалося на користь підприємницького сектору майже в усіх країнах, зокрема в ЄС – з 34.9 до 29.3 %. Відповідно, сектор комерційного фінансування у ЄС-28 має тенденцію до зростання з 55.2 % у 2010 р. до 58.4 % у 2018 р., а його найбільша частка спостерігається у Німеччині – 66.0 % та Словенії – 62.6 % [16]. Привертає увагу висока частка в фінансуванні *R&D* Чехії іноземних інвестицій – 31.8 %, це єдина країна, де спостерігається така висока інвестиційна привабливість для залучення іноземного капіталу, починаючи з 2012 р. (в ЄС-28 у 2018 р. цей показник становив 9.7 % та не перевищував 11 %, починаючи з 2010 р.).

Варто зазначити, що серед усіх країн світу найбільша частка фінансування *R&D* у державному секторі впродовж останнього десятиліття стабільно належить Росії (66.2 – 70 %), а найменша – Японії (14.6 – 17.7 %) [16].

Дані про джерела фінансування *R&D* в Україні надаються тільки щодо промислових підприємств, частка яких у загальних витратах на інноваційну діяльність у 2019 р. становила 82.42 %, що не дає змогу порівняти їх з показниками інших країн. Однак за наявної інформації можна стверджувати, що майже єдиним джерелом фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств у нашій країні є їхні власні кошти, частка яких стрімко зростала – з 63.9 % у 2012 р. до 97.2 % у 2015 р., а за підсумками діяльності 2019 р. частка власних коштів цих підприємств становила 87.7 %, що на 0.5 відсоткових пункти нижче за показник попереднього року. Відповідно й без того незначна частка державних коштів у фінансуванні інноваційної діяльності промислових підприємств зменшилася у 2019 р. на 1.3 % порівняно з попереднім роком і становила 3.9 %. Практично нульова частка фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств завдяки іноземним інвестиціям у 2019 р. зменшилась як в абсолютному (у 2.5 раза), так і відносному (на 0.6 %) визначенні та становила тільки 0.3 % (42.5 млн грн), частка інших джерел фінансування – 8.1 %. До того ж у 2019 р. тільки 22.2 % всіх витрат на інноваційну діяльність припадало на наукові дослідження й розробки, а більшу частку витрат промислових підприємств зафіксовано на придбання машин й обладнання та програмного забезпечення – 71.6 % (це співвідношення є відносно стабільним за останні три роки) [10].

Щодо фінансування внутрішніх витрат на виконання НДР у період дослідження (2010–2018 рр.), тут традиційно переважає частка державних коштів: від 33.9 до 45 % (чітко визначеної динаміки не спостерігається), а частка коштів організацій підприємницького сектору коливається від 15.3 до 23.53 %, утім варто зазначити її скорочення у 2017 р. до 22.5 % та у 2018 р. – до 23.5 % [19].

Попри комплекс чинників негативного впливу, очевидно є необхідність запуску механізмів зростання витрат на *R&D* в Україні,



що неможливо без розроблення та реалізації відповідної державної політики: забезпечення пріоритету фінансування інноваційного розвитку вітчизняних підприємств під час розробки проєкту державного бюджету; фінансування завдяки державному бюджету інноваційних розробок, що мають пріоритетне значення для держави, виходячи з їхнього прогнозу світового та національного розвитку (разом зі спільним фінансуванням проєктів за наявності реального корпоративного замовника); удосконалення законодавства щодо венчурного інвестування для забезпечення фінансування інвестиційних проєктів новостворених підприємств унаслідок інвестицій учасників фонду; створення пільгових умов для банківського кредитування інноваційної діяльності підприємств; створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій; посилення зв'язку інновацій, досліджень і бізнесу через доступ до державного наукового потенціалу; сприяння практичній реалізації усіх нормативно-правових документів, що розроблені для активізації інноваційного процесу на мікро- та макрорівнях. Варто зауважити, що фінансові ресурси держави, які доцільно спрямувати б на фінансування витрат на наукові дослідження та розробки, як зараз, так і в найближчій перспективі будуть вкрай обмежені внаслідок падіння економіки, спричинене карантинними заходами через пандемію *COVID-19*, значний дефіцит державного бюджету, необхідність виплат за державним боргом. Це потрібно враховувати під час формування державної інноваційної політики.

Через те, що власні кошти є практично єдиним джерелом фінансування інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, найпріоритетнішими є розробка та впровадження інструментів податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств: *податкова знижка* (зменшення бази оподаткування на величину інвестиційних витрат інноваційного характеру, що відповідають критеріям, установленим державою); *податкові канікули* (для підприємств, що працюють винятково у сфері певних пріоритетних напрямів інноваційного розвитку та для новостворених підприємств у разі виробництва ними високотехнологічної продукції); *податкове списання* (скорочення оподатковуваного доходу); *податковий кредит* (зменшення суми податкового зобов'язання); застосування *диференційованих ставок податків* або їхнє зменшення відповідно до обсягів та напрямів інноваційної діяльності для підприємств, що експортують високотехнологічну продукцію.

**Висновки.** Збільшення витрат на наукові дослідження та розробки у світовому масштабі свідчить, що саме інноваційна діяльність є ключовим фактором економічного зростання, і країни ЄС, незалежно від рівня своїх доходів, здебільшого роблять ставку саме на них. Наведені результати аналізу динаміки та структури витрат на

виконання *R&D* в Україні не відповідають світовим тенденціям і дають підстави для серйозного занепокоєння щодо розвитку інноваційної діяльності, без якої зростання економіки та повноцінна євроінтеграція є нездійсними. Збільшення витрат на *R&D* в Україні неможливо без розробки та реалізації адекватної державної інноваційної політики.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь; за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. Київ, 2015. 336 с.
2. Грицуленко С. І. Оцінка інноваційної діяльності як інструмент інноваційної політики господарської системи. *Ефективна економіка*. 2016. № 3. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2016\\_3\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_3_19).
3. Грудцина Ю. В. Інноваційна діяльність в Україні: аналіз та прогнозування. *Бізнес Інформ*. 2019. № 2. С. 78-84. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2019\\_2\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2019_2_13).
4. Денисенко М. П., Бобровник А. В. Конкурентоспроможність України на міжнародному рівні. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Економіка та менеджмент*. 2017. № 12. С. 4-10.
5. Репіна І. М. Трансформаційний аналіз та прогноз розвитку інноваційного підприємництва в Україні. *Економіка України*. 2018. № 11-12 (684-685). С. 19-28.
6. Петрик І. В. Інноваційна діяльність в Україні: сучасні тенденції, проблеми, заходи з активізації. *Молодий вчений*. 2019. № 4 (2). С. 510-516. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2019\\_4\(2\)\\_72](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2019_4(2)_72).
7. Писаренко Т. В., Кваша Т. К. та ін. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка. Київ: УкрІНТЕІ, 2018. 98 с.
8. Приймак В., Романишин В. Інноваційна діяльність підприємств в умовах глобалізаційних трансформацій. *Вісник КНТЕУ*. 2019. №3 (125). С. 98-113.
9. Уманців Г., Мартинів І. Глобальний вимір розвитку інтелектуальної власності. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2019. № 2 (103). С. 86-99.
10. Яненко І. Г., Позур С. С., Катаєва О. А. Інноваційна діяльність промислових підприємств України: стан та перспективи розвитку. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»*. Економіка. 2016. Т. 285. Вип. 273. С. 89-94.
11. Статистична інформація. *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Офіційний курс гривні до іноземних валют та показники валютного ринку України. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-external/data-sector-external#6>.
13. Amazon Research and Development Expenses 2006-2019. *Macrotrends*. URL: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/AMZN/amazon/research-development-expenses>.

14. Global 500. *Fortune*. URL: <https://fortune.com/global500/2018/search>.
15. Research and development (R&D) expenditure of L'Oréal world wide from 2009 to 2018. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/517825/global-randd-spending-of-l-oreal>.
16. Eurostat. URL: [https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=rd\\_e\\_fundgerd&lang=en](https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=rd_e_fundgerd&lang=en).
17. Research and Development Statistics. *Organisation for Economic Co-operation and Development*. URL: <https://www.oecd.org/sti/inno/researchanddevelopmentstatisticsrds.htm>.
18. DataBank: World Development Indicators. *THE WORLD BANK*. 2020. URL: <http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#>.
19. Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2018 р.: Статистичний збірник Державна служба статистики України. Київ. 2019. URL: [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm).

*Стаття надійшла до редакції 12.10.2020.*

***Andryeyeva V., Laptieva V., Adamenko V. Scientific research and development (R&D): state of funding.***

***Background.*** Ensuring the innovative development of the country is the main prerequisite for its survival and national security, dynamic economic growth and access to international markets. An important indicator of the development of innovative activity is the expenditure of research and development.

The ***aim*** of the article is to analyze current trends in research and development expenditure in Ukraine, assess their compliance with global trends to determine the prospects for innovation and its activation

***Results.*** The dynamics of R&D expenditures in Ukraine indicates a recession in innovation in contrast to the EU, where there is a steady upward trend in these expenditures. The gap between Ukraine and European countries is deepening both in terms of total R&D expenditures and certain types of work, as well as in terms of science-intensive GDP. Practically the only source of financing the enterprises innovative activity in Ukraine is their own funds, the share of which is growing rapidly.

***Conclusion.*** Increasing spending on research and development worldwide indicates that innovation is a key factor in economic growth. The results of the analysis of the dynamics and structure of R&D expenditures in Ukraine do not correspond to global trends and give grounds for serious concern about the development of innovation. The growth of R&D expenditures in Ukraine is impossible without the development and implementation of an adequate state innovation policy.

***Keywords:*** innovation activity, basic scientific researches, applied scientific researches, experimental developments, expenditures on scientific researches and developments, sources of funding expenditures on scientific researches and developments, state innovation policy.

REFERENCES

1. Gejec', V. M. (Ed.). (2015). Innovacijna Ukrai'na 2020: nacional'na dopovid' [Innovative Ukraine 2020: national report]. Kyi'v: NAN Ukrai'ny [in Ukrainian].
2. Gryculenko, S. I. (2016). Ocinka innovacijnoi' dijal'nosti jak instrument innovacijnoi' polityky gospodars'koi' systemy [Evaluation of innovation activity as a tool of innovation policy of the economic system]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 3. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2016\\_3\\_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_3_19) [in Ukrainian].
3. Grudcyna, Yu. V. (2019). Innovacijna diyalnist' v Ukrayini: analiz ta prognozuvannya [Innovative activity in Ukraine: analysis and forecasting]. *Biznes Inform – Business Inform*, 2, 78-84. Retrieved from [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2019\\_2\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2019_2_13) [in Ukrainian].
4. Denysenko, M. P., & Bobrovnyk, A. V. (2017). Konkurentospromozhnist' Ukrai'ny na mizhnarodnomu rivni [Ukraine's competitiveness at the international level]. *Problemy innovacijno-investycijnogo rozvytku. Ekonomika ta menedzhment – Problems of innovation and investment development. Economics and management*, 12, 4-10 [in Ukrainian].
5. Rjepina, I. M. (2018). Transformacijnyj analiz ta prognoz rozvytku innovacijnogo pidpryjemnytva v Ukrai'na [Transformational analysis and forecast of innovative entrepreneurship development in Ukraine]. *Ekonomika Ukrai'ny – Ukraine economy*, 11-12 (684-685), 19-28 [in Ukrainian].
6. Petryk, I. V. (2019). Innovacijna diyalnist v Ukrayini: suchasni tendenciyi, problemy, zahody z aktyvizaciyi [Innovative activity in Ukraine: current trends, problems, activation measures]. *Molodyj vchenyj – A young scientist*, 4 (2), 510-516 [in Ukrainian].
7. Pysarenko, T. V., & Kvasha, T. K. (et al.) (2018). Stan innovacijnoi' dijal'nosti ta dijal'nosti u sferi transferu tehnologij v Ukrai'ni u 2017 roci: analitychna dovidka [The state of innovation activity and technology transfer activities in Ukraine in 2017: an analytical reference]. Kyi'v: UkrINTEI [in Ukrainian].
8. Pryjmak, V., & Romanyshy'n, V. (2019). Innovacijna diyalnist pidpryemstv v umovax globalizacijnyh transformacij [Innovative activity of enterprises in the conditions of globalization transformations]. *Vісник КНТЕУ – Herald of KNUTE*, 3 (125), 98-113 [in Ukrainian].
9. Umanciv, G., & Martyniv, I. (2019). Globalnyj vymir rozvytku intelektualnoyi vlasnosti [The global dimension of intellectual property development]. *Zovnishnja torgivlya: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law*, 2 (103), 86-99 [in Ukrainian].
10. Janenkova, I. G., Pozur, S. S., & Katajeva, O. A. (2016). Innovacijna dijal'nist' promyslovyh pidpryjemstv Ukrai'ny: stan ta perspektyvy rozvytku [Innovative activity of industrial enterprises of Ukraine: state and prospects of development]. *Naukovi praci Chornomors'kogo derzhavnogo universytetu imeni Petra Mogyly kompleksu «Kyjevo-Mogylyans'ka akademija». Ekonomika – Scientific works of the Petro Mohyla Black Sea State University of the «Kyiv-Mohyla Academy» complex. Economy*, (Vol. 285), (Is. 273), (pp. 89-94) [in Ukrainian].
11. Oficijnyj sajт Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrai'ny [Statistical information. State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
12. Oficijnyj kurs hryvni do inozemnyh valyut ta pokaznyky valyutnogo rynku Ukrayiny. Nacionalnyj bank Ukrayiny. [Official exchange rate of hryvnia to foreign currencies and indicators of the foreign exchange market of Ukraine. National Bank of Ukraine]

- Retrieved from <https://bank.gov.ua/statistic/sector-external/data-sector-external#6a/> [in Ukrainian].
13. Amazon Research and Development Expenses 2006-2019. Macrotrends. Retrieved from <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/AMZN/amazon/research-development-expenses> [in English].
  14. Global 500. Fortune. Retrieved from <https://fortune.com/global500/2018/search/> [in English].
  15. Research and development (*R&D*) expenditure of L'Oréal world wide from 2009 to 2018. Statista. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/517825/global-randd-spending-of-l-oreal/> [in English].
  16. Eurostat. Retrieved from [https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=rd\\_e\\_fundgerd&lang=en/](https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=rd_e_fundgerd&lang=en/) [in English].
  17. Research and Development Statistics. Organisation for Economic Co-operation and Development. Retrieved from <https://www.oecd.org/sti/inno/researchanddevelopmentstatisticsrds.htm/> [in English].
  18. DataBank: World Development Indicators. THE WORLD BANK. 2020. Retrieved from <http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#/> [in English].
  19. Statystychnyj zbirnyk «Naukova ta innovacijna diyalnist v Ukrayiny 2018 rik», Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. Kyiv 2019 [Scientific and innovative activity in Ukraine 2018: Statistical collection State Statistics Service of Ukraine. Kyiv 2019], Retrieved from [http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm) [in Ukrainian].

---

---

# МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

---

---

УДК 339.5(477):614.4

DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(113\)07](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(113)07)

JEL Classification: F 43; O 11

**ДЬЯЧЕНКО Ольга**

E-mail: [o.diachenko@knute.edu.ua](mailto:o.diachenko@knute.edu.ua)

ORCID: 0000-0002-2191-1685

к. е. н., доцент кафедри публічного управління та адміністрування Київського національного торговельно-економічного університету  
вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна

**ГОНЧАРЕНКО Олена**

E-mail: [o.v.goncharenko@knute.edu.ua](mailto:o.v.goncharenko@knute.edu.ua)

ORCID: 0000-0003-2563-810X

к. е. н., доцент кафедри міжнародного менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету  
вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна

## ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ У ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ COVID-19

*Досліджено тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України товарами в умовах пандемії COVID-19. Ідентифіковано групи країн, які запровадили обмежувальні заходи в торговельній політиці. Проаналізовано комплекс заходів, що вживаються країнами світу для стимулювання економіки під час коронавірусу. Виокремлено системні та кризові перепони в розвитку зовнішньої торгівлі України. Визначено заходи для нівелювання наслідків пандемії в торговельно-економічному співробітництві України на міжнародній арені.*

*Ключові слова:* зовнішня торгівля, експорт, імпорт, пандемія.

**Постановка проблеми.** Пандемія COVID-19 зумовила проблеми в усіх галузях світової економіки. Провідні компанії світу намагаються адаптувати свою діяльність до карантинних заходів, зберегти робочі місця й мінімізувати втрати через рецесію.

Пандемія матиме масштабні негативні наслідки як для світової, так і для національних економік, зокрема й для України. Передбачати економічні наслідки спалаху вірусу COVID-19 – завдання складне через невизначеність та брак вірогідної інформації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Прогнозні наслідки коронавірусу для економіки світу проаналізовано у публікаціях багатьох експертів [1–5]. Вплив COVID-19 на зовнішню торгівлю України розглянуто вченим О. Шепотило [6]. Заходи та фінансові інструменти подолання економічних наслідків пандемії висвітлено

---

© Дьяченко О., Гончаренко О., 2020

в працях вітчизняних науковців [7–9]. Карантин в Україні продовжено, і невідомо, що відбуватиметься восени та взимку. Тому питання подолання наслідків для зовнішньої торгівлі товарами України потребують подальшого дослідження.

**Мета** статті – дослідження тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України товарами в умовах пандемії *COVID-19* та аналіз заходів, що вживаються країнами світу для подолання хвороби за цих умов.

**Матеріали та методи.** Інформаційну базу статті становлять аналітичні звіти міжнародних і національних організацій, статистичні дані, прогнози експертів. Дослідження проведено шляхом загальнонаукових методів: системного аналізу, синтезу, теоретичного узагальнення та порівняння.

**Результати дослідження.** У ході дослідження карантинних заходів, як-от: закриття державних кордонів, припинення транспортного сполучення, обмеження діяльності великої кількості підприємств, введення обмежень для бізнесу виявлено причини глибокої рецесії в економіці світу. До кінця 2020 р. країни з найстійкішою економікою втратять не менше ніж 2.4 % ВВП, знизяться темпи приросту світового ВВП на 2020 р. – з 2.9 % до 2.4 % [10, с. 4]. За прогнозами МВФ, очікується падіння світової економіки на 3 % [11, с. 4].

Через зростання темпів поширення вірусу ймовірні збитки від пандемії збільшуються у геометричній прогресії. У лютому 2020 р. фахівці оцінювали збитки у 170 млрд дол. США [1], у березні – 2.7 трлн дол. США [2], у квітні – 4.1 трлн дол. США [3], у травні – 5.8–8.8 трлн дол. США [12].

Експерти вважають, що пандемія *COVID-19* – це глобальна криза, яка є каталізатором глибинних процесів та явищ, проте наразі аналізувати їх ще зарано. За розрахунками науковців, для нейтралізації її негативних наслідків всесвітня економіка потребує вливання 20–30 % світового ВВП, що становить майже 26 трлн дол. США [7].

Карантинні заходи розірвали налагоджені глобальні ланцюги постачань, що може спричинити перехід від вільної зовнішньої торгівлі до політики протекціонізму. До початку пандемії *COVID-19* у світі спостерігалось посилення протекціоністських тенденцій у сфері міжнародної торгівлі, що призвело до суттєвих змін традиційних виробничих ланцюгів і вплинуло на коливання цін на товари на міжнародних ринках.

Пандемія *COVID-19* спричинила повне, тимчасове або часткове зупинення діяльності підприємств у різних галузях. Скорочується світовий попит на некритично необхідні товари, що зумовлює формування аномально великих їхніх запасів, обсяги реалізації яких неможливо передбачити. Цілком слушна думка експерта М. Стадник щодо сировинних ринків: за даними ЮНКТАД, частка Китаю у 2019 р. становила 10.8 % світового товарного імпорту сировини [13], утім,

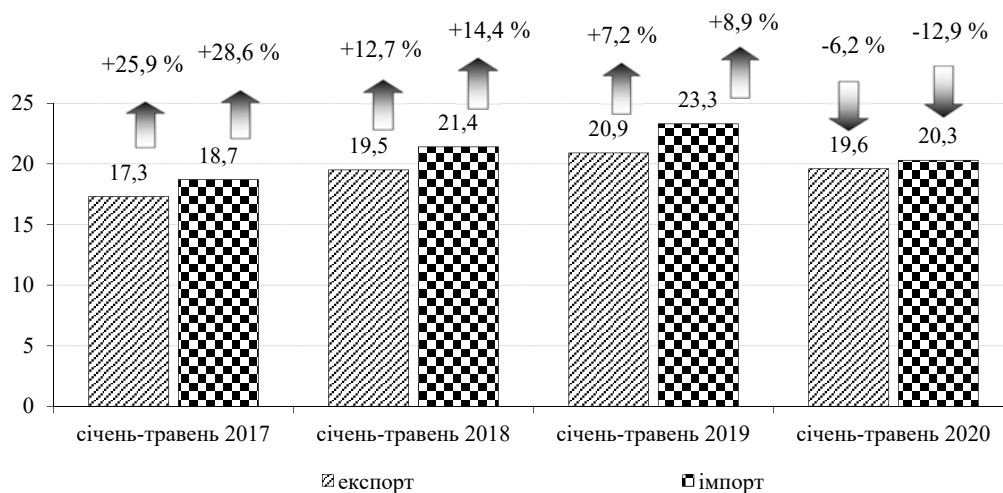
наприкінці лютого – на початку березня китайська економіка працювала на 65.5 % свого нормального рівня [5] і впала на 7 %, що позначилось на розвитку зовнішньої торгівлі країн усього світу.

В Україні активна фаза пандемії *COVID-19* розпочалася 25 березня 2020 р. За оцінками НБУ, реальний ВВП у I кв. 2020 р. знизився на 0.5 %. Основні причини – це падіння інвестиційного та зовнішнього попиту, а також очікуване скорочення обсягів транзиту газу [14].

За експертними оцінками, у 2020 р. порівняно з 2019 р. ВВП скоротиться на 4–8 %, експорт – на 10 %, імпорт – на 14.5 %; відбудеться повна або часткова зупинка підприємств, зростатиме дефіцит бюджету (8 % ВВП), стрімко збільшиться рівень безробіття (до 9.5 %). Через значну залежність економіки України від експортних надходжень (30 % ВВП у 2019 р.) прогнозується, що [11]:

- скорочуватиметься попит і поширяться обмеження на українську продукцію на ринках країн світу;
- збільшуватимуться обсяги імпорту товарів, попит на які в Україні може бути задоволений коштом вітчизняного виробництва.

За даними Державної митної служби України, обсяг зовнішньої торгівлі товарами за січень-травень 2020 р. скоротився на 10 % порівняно з аналогічним періодом 2019 р., зокрема експорт – понад 6 %, імпорт – майже на 13 % (рисунк).



**Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі товарами України у січні-травні 2017–2020 рр., млн дол. США**

Джерело: складено авторами за [15; 16].

Ключову роль в економіці України відіграє агросектор, забезпечуючи 9 % ВВП, 40 % експорту, 18 % зайнятості суб'єктів господарювання та 6 % податкових надходжень [2]. Україна є одним із лідерів з виробництва й експорту багатьох видів сільськогосподарської та харчової продукції у світі, зокрема частка України у світовому



виробництві сої становить 1 %, у світовому експорті – 2 %; кукурудзи – 2 % та 12 % відповідно; пшениці – 3 % та 10 %; ячменю – 6 % й 15 %; соняшникової олії – 32 % і 55 % відповідно.

За оцінками НБУ [14], внесок чистого експорту в зростання реального ВВП у I кв. 2020 р. нейтральний, тож експорт товарів залишився на рівні 2019 р. Обсяги експорту підтримувалися значними врожайми зернових та олійних культур. Карантинні обмеження спричинили ажіотажний попит окремих країн, що зумовило суттєве збільшення обсягів експорту пшениці в січні-лютому, проте зменшилися постачання соняшникової олії та насіння олійних.

На початку року відновилося зростання експорту залізних руд, зокрема до Китаю, проте через істотне падіння цін на нафту скоротився попит на трубну продукцію. Нерегулярні замовлення зменшили обсяги експорту машинобудівної продукції в березні на 12 % порівняно з 2019 р.

Фізичні обсяги експорту практично не змінилися завдяки експорту агропромислової продукції (передусім зернових) і подальшому зростанню ІТ-послуг, однак фізичні обсяги експорту металургійної продукції та транзиту газу українською територією нижчі.

Через запобіжні заходи щодо занесення й поширення на території України *COVID-19* урядом введено тимчасові обмеження експорту таких товарів:

- *спирту* 80 % або більше, спирту етилового та інших спиртових дистилатів з установленням нульового обсягу квоти. Таке рішення зумовлено потребою забезпечення закладів охорони здоров'я та українських виробників фармацевтичної продукції необхідною сировиною [17];
- *гречки та зерна гречки луценого* (без плодової оболонки) для захисту внутрішнього ринку [18];
- *товарів протиепідемічного призначення* [19], як виняток у рамках ГАТТ для запобігання або полегшення критичної нестачі продуктів, що мають велике значення для країни-експортера. За даними СОТ, заборону або обмеження на експорт таких товарів введено 80 країнами світу [20].

Обмеження каналів дистрибуції й експортних ринків для бізнесу призвело до тимчасового припинення торгівлі агропродукцією в країнах Азії та ЄС, на які припадало 75 % українського експорту. За обсягами експортованої органічної продукції до ЄС у 2019 р. Україна посіла перше місце в Європі та друге – у світі (зі 123 країн) [21]. Наразі важливо мінімізувати вплив обмежень на транспортування товарів та їх продаж через традиційні канали збуту [11].

Крім бар'єрів у міжнародних ланцюгах збуту, падіння цін на світових ринках і зменшення попиту ситуація в Україні ускладнюється через:

- неналежну якість і відсутність сертифікації продукції;
- гальмування перемовин щодо виходу на ринки;

- негармонізованість українського законодавства з нормами ЄС;
- технічні бар'єри для експорту промислової продукції до ЄС;
- недостатність експортних квот для безмитного постачання агропродукції на ринки ЄС;
- відсутність ефективного механізму представництва зовнішньо-економічних інтересів України за кордоном;
- рівень якості транспортної інфраструктури;
- складність визначення походження товару;
- безпідставне збільшення митної вартості товарів;
- тривале очікування оформлення експорту на митниці;
- складність електронної комунікації з державними органами;
- брак системи нетарифного захисту від неякісної імпортованої продукції.

Імпорт товарів у I кв. 2020 р. знизився вперше з 2016 р. (на 3.9 %), на початку 2020 р. він залишився майже на рівні 2019 р. (-0.2 %) завдяки зменшенню попиту на продукцію машинобудування та низькі ціни на енергоносії. Зокрема скоротилися закупівлі комплектуючих для альтернативної енергетики через невизначеність щодо змін у відповідному законодавстві. Також не відбувалися закупівлі ядерного палива та газовидобувного обладнання. Поширення *COVID-19* у Китаї та певне звуження внутрішнього попиту на товари не першої необхідності сповільнило зростання імпорту мобільних телефонів і комп'ютерів у лютому-березні. Запровадження карантинних заходів стимулювало закупівлі продовольчих та фармацевтичних продуктів.

Карантинні заходи згруповано за такими напрямками: обмеження на переміщення населення, заходи з охорони здоров'я, заходи у сфері управління та соціально-економічній сфері, соціальне дистанціювання, ізоляція [22]. У соціально-економічній сфері країни обмежили зовнішню торгівлю харчовими продуктами та товарами для здоров'я.

Під час дослідження здійснено моніторинг змін у торговельній політиці в умовах поширення *COVID-19*. За даними Міністерства закордонних справ України, в країнах, як-от: Австрія, Велика Британія, Австралія, Азербайджан, Вірменія, В'єтнам, Алжир, Грузія, Данія, Ізраїль, Італія, Йорданія, Латвія, Молдова, Нідерланди, ОАЕ, Польща, Румунія, Сінгапур, Таджикистан, Туніс, Туреччина, Фінляндія, Швеція відмовились від експортно-імпортних обмежень. В Аргентині, Греції, Єгипті, Іспанії, Катарі, Канаді, Кіпрі, Кореї, Литві, Марокко, Португалії, Словенії, Туркменістані, Угорщині, Узбекистані, Хорватії, Чехії, Чорногорії, Швейцарії впроваджувались непрямі заходи для захисту економіки. До групи країн, в яких відбулися зміни в торговельній політиці, належать Іран, Німеччина, Північна Македонія, Сербія, Японія. У КНР та Перу стимулювалась зовнішня торгівля [23].

Жодна з країн ТОП-15 торговельних партнерів України в експорті не змінила своєї торговельної політики. Для нівелювання

негативних наслідків для бізнесу уряди країн розробляють пакети допомоги, спрямовані на його підтримку. Це такі три інструменти: кредитування за зниженими ставками, пільговий період зі сплати податкових зобов'язань, грошові дотації.

У США для підприємців виділено 1.8 млрд дол. США за програмою захисту оплати праці для покриття витрат на заробітну плату. У Німеччині розроблено програми фінансової допомоги бізнесу (до 15 тис. євро для збереження робочих місць) [7].

Для підтримки малого та середнього бізнесу уряди розвинених країн виділили кошти для виплати грантів і забезпечення гарантій по кредитах. Чимало країн надають допомогу малим підприємствам з виплати заробітної плати працівникам, змушеним припинити роботу в період пандемії. У країнах, що розвиваються, надається відстрочка податкових виплат і знижуються ставки податків найпостраждалішим галузям економіки. Так, у Туреччині зниження ставки ПДВ і відстрочка сплати соціальних внесків поширюються тільки на авіаперевізників, підприємства роздрібної торгівлі й туризму. У розвинених країнах вживають заходи грошово-кредитної політики та програми купівлі активів. В умовах нульових або негативних відсоткових ставок центральні банки перейшли до купівлі й корпоративних облігацій. У країнах, що розвиваються, знижуються ключові відсоткові ставки та розширюються операції РЕПО. У розвинених і країнах, що розвиваються, пом'якшені резервні вимоги до комерційних банків, нормативи щодо достатності капіталу й ліквідності для розширення кредитної пропозиції [24].

У сфері торговельно-економічного співробітництва з країнами світу Україні доцільно реалізувати такі заходи [11]:

- для визначення умов застосування заходів, спрямованих на забезпечення захисту національних інтересів України в умовах посиленого протекціонізму інших країн, а також у надзвичайних ситуаціях (з урахуванням норм СОТ) удосконалити національне законодавство;

- удосконалити правове поле у частині застосування інструментів торговельного захисту (антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні), що підвищить ефективність і транспарентність проведення торговельних розслідувань з використанням сучасних технологій обміну даними;

- розробити механізми захисту національних виробників від проявів недобросовісного та зростаючого імпорту шляхом використання інструментів торговельного захисту та заходів протекціоністської політики інших держав через попередження, лібералізацію та скасування торговельних бар'єрів щодо українських товарів на зовнішніх ринках;

- удосконалити правове поле захисту інтересів України з використанням механізмів СОТ та міжнародних договорів;

• запровадити постійний моніторинг внутрішнього ринку, експорту й імпорту продукції АПК і харчової промисловості, товарів індивідуального захисту населення, медичного обладнання, виробів медичного призначення, лікарських препаратів.

Формуючи пакет допомоги найпостраждалішим галузям, держава повинна передбачити як монетарні, так і фіскальні інструменти. Насамперед адекватно фінансувати систему охорони здоров'я. Цілком слушна думка О. Шепотило [6], що монетарна політика потребує пом'якшення. Облікова ставка Національного банку України становить 8 % [8], її варто знизити синхронно з центробанками провідних країн світу. Таким шляхом пішов центробанк Великої Британії – Банк Англії, знизивши базову ставку до 0.1 %, базова ставка Банку Канади після двократного зниження становить 0.75 %, Банк Кореї зменшив облікову ставку до 0.75 %, Банк Австралії – до 0.25 %, Центральний банк Індонезії – до 4.5 % [9, с. 9]. Європейський центральний банк зберіг базову відсоткову ставку на історичному мінімумі в розмірі 0 %, а депозитну – на рівні –0.5 % [9, с. 7]. Зниження базової ставки Національного банку України допоможе скоротити вартість і збільшити доступність грошових коштів.

**Висновки.** Наразі економічні збитки від пандемії *COVID-19* ще не оцінено через подальше поширення вірусу. Дослідження заходів, що вживаються країнами світу для стимулювання економіки за умов коронавірусу, показали, що розвинені країни намагаються відновити свою економіку через мобілізацію фінансових ресурсів, запровадження масштабних програм з підтримки виробників та податкових послаблень. Проте окремі країни, що розвиваються, запроваджують тимчасові зовнішньоторговельні обмеження, аби уникнути дефіциту продукції на внутрішньому ринку, застосовують інші економічні стимули для нівелювання наслідків пандемії.

В Україні впроваджують економічні заходи протидії пандемії та тимчасові торговельні обмеження. *COVID-19* майже не впливає на експорт товарів, однак разом з іншими світовими тенденціями призвів до зниження критичного імпорту. Наявність системних і кризових прогалин у торговельній політиці України вимагає застосування нагальних заходів у сфері торговельно-економічного співробітництва з країнами світу.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Обух В. Не помремо, так збанкрутуємо?.. Економічні збитки через *COVID-19* у кілька разів перевищать обсяги українського ВВП. Укрінформ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2881684-uroki-kitajskogo-koronavirusu-castina-1.html> (дата звернення 07.06.2020).

2. Coronavirus Could Cost the Global Economy \$2.7 Trillion. Here's How / T. Orlik, J. Rush, M. Cousin, J. Hong (дата оновлення 06.03.2020) URL: <https://www.bloomberg.com/graphics/2020-coronavirus-pandemic-global-economic-risk/?srnd=premium-europe&sref=6G2RWwOr> (дата звернення 08.06.2020).
3. Азіатський банк розвитку підрахував збитки світової економіки від коронавірусу. URL: <https://vezha.net.ua/economy/aziatskij-bank-rozvitku-pidrahuvav-zbitki-svitovoyi-ekonomiki-vid-koronavirusa/> (дата звернення 05.06.2020).
4. Хара О. Як глобальна криза, COVID-19, Китай та Росія вплинуть на американську політику та економіку. URL: [https://dt.ua/international/viyna-trampa-z-virusom-i-za-bilij-dim-342186\\_.html](https://dt.ua/international/viyna-trampa-z-virusom-i-za-bilij-dim-342186_.html) (дата звернення 05.06.2020).
5. Стадник М. Вплив COVID-19 на світову економіку. Вісник МСФЗ. 2020. № 3. URL: [https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/FZ002118](https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ002118) (дата звернення 05.06.2020).
6. Шепотило О. Вплив COVID-19 на світову економіку та зовнішню торгівлю України. VoxUkraine. URL: <https://voxukraine.org/uk/vpliv-covid-19-na-svitovu-ekonomiku-ta-zovnishnyu-torgivlyu-ukrayini/> (дата звернення 05.06.2020).
7. Паляничко В. Фінансові інструменти для підтримки бізнесу під час карантину: що треба знати? (дата оновлення: 6.05.2020) URL: <https://blog.liga.net/user/vpalianychko/article/36799> (дата звернення 07.06.2020).
8. Облікова ставка Національного банку. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/stages/archive-rish> (дата звернення 05.06.2020).
9. Огляд заходів, що вживаються країнами світу для боротьби з пандемією та подоланням її наслідків. Центр зовнішньополітичних досліджень Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-04/svitova-ekonomika-ta-pandemiya.pdf> (дата звернення 05.06.2020).
10. COVID-19 та світова економіка: врятувати неможливо ліквідувати? URL: <https://kreston-gcg.com/ua/covid-19-ta-svitova-ekonomika-vryatuvati-nemozhливо-likviduvati/> (дата звернення 05.06.2020).
11. Додаток до Державної програми стимулювання економіки для подолання негативних наслідків, спричинених обмежувальними заходами щодо запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) на 2020-2022 роки. Інформаційно-аналітичні матеріали. Кабінет міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/Prezentacii/Programa%20Ekonomichne%20stymylyuvannia/progr-covid19-analytics.pdf> (дата звернення 07.06.2020).
12. Песимістичний прогноз: збитки світової економіки від коронавірусу оцінили в \$6-9 трильйонів. Інформаційне агентство «Уніан». URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/pandemiya-koronavirusu-zbitki-svitovoji-ekonomiki-ocinili-v-6-9-trilyoniv-novini-ukrajina-10997906.html> (дата звернення 05.06.2020).
13. Офіційний веб-сайт UNCTADstat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (дата звернення 12.06.2020).

14. Інфляційний звіт. Квітень 2020 / Національний банк України. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/IR\\_2020-Q2.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2020-Q2.pdf?v=4) (дата звернення 20.06.2020).
15. Зовнішньоекономічна діяльність. Державна служба статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/zed.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm) (дата звернення 05.06.2020).
16. Статистичний експорт та імпорт товарів. Державна митна служба України. URL: <http://www.customs.gov.ua/?p=343> (дата звернення 05.06.2020).
17. COVID-19: тимчасово – до 01.06.2020 р. – обмежено експорт спирту. Вісник. Офіційно про податки. (дата оновлення: 25.03.2020) URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100017020-covid-19-timchasovo-do-01-06-2020-r-obmezhenno-eksport-spirtu> (дата звернення 12.06.2020).
18. Уряд ввів квотування на експорт гречки до 1 липня 2020 року. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-vviv-kvotuvannya-na-eksport-grechki-do-1-lipnya-2020-roku> (дата звернення 05.06.2020).
19. Рішення Уряду щодо тимчасового обмеження експорту товарів протиепідемічного призначення. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України (дата оновлення: 11.03.2020) URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=ef2fe920-a5fa-41b4-9981-bc136ed436be&title=RishenniaUriaduSchodoTimchasovogoObmezheniaEksportuTovarivProtiepidemiologichnogoPriznachennia>.
20. Експорт засобів захисту від коронавірусу заборонили або обмежили 80 країн світу, що перешкоджає боротьбі з інфекцією. Інформаційне агентство «Інтерфакс-Україна». URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/657397.html> (дата звернення 08.06.2020).
21. Україна посіла 1 місце в Європі за обсягами експортованої органічної продукції та 2-ге місце у світі. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=28478e1e-eaa9-4143-808a-f258bd33dab9&title=UkrainaPosila1-MistseVvropiZaObsiagamiImportovanoiOrganichnoiProduksiiTa2-geMistseUSviti> (дата звернення 08.06.2020).
22. The #COVID-19 Government Measures Dataset. May 2020. URL: [https://www.acaps.org/sites/acaps/files/key-documents/files/acaps\\_-\\_covid-19\\_government\\_measures\\_dataset\\_readme.pdf](https://www.acaps.org/sites/acaps/files/key-documents/files/acaps_-_covid-19_government_measures_dataset_readme.pdf) (дата звернення 05.06.2020).
23. Дізнайтеся більше про зміни в торговельній політиці іноземних країн у зв'язку із COVID-19. Міністерство закордонних справ України (дата оновлення: 18.03.2020) URL: <https://mfa.gov.ua/news/diznajtesya-bilshe-pro-zmini-v-torgovelnij-politici-inozemnih-krayin-u-zvyazku-iz-covid-19> (дата звернення 08.06.2020).
24. Інформація щодо впливу заходів з підтримки національних економік в умовах пандемії COVID-19 на умови експорту української продукції. Львівська Торгово-промислова палата. URL: <https://lcci.com.ua/wp-content/uploads/2020/04/Informatsiia-shchodo-vplyvu-zakhodiv-z-pidtrymky-natsionalnykh-ekonomik-v-umovakh-pandemii-COVID-19-na-umovy-eksportu-ukrainskoi-produksii.pdf>

*Стаття надійшла до редакції 15.07.2020.*

**Diachenko O., Honcharenko O. Foreign trade of Ukraine in the conditions of the COVID-19 pandemic.**

**Background.** *The COVID-19 pandemic led to problems in all sectors of the global economy. The world's leading companies are focused on how to adapt their activities to quarantine measures, save jobs and minimize losses due to the recession. There is no doubt that the pandemic will have far-reaching negative consequences for the world economy, including Ukraine. The economic consequences predicting of an outbreak of the COVID-19 virus is a difficult task due to uncertainty and lack of reliable information.*

*The aim of the article is to study the development trends of Ukraine's foreign trade in goods in the context of the COVID-19 pandemic and to analyze the measures taken by countries around the world to stimulate it under these conditions.*

**Materials and methods.** *The information base of the article is presented by analytical reports of international and national organizations, statistical data, forecasts of experts. The research was conducted using general scientific methods: system analysis, synthesis, theoretical generalization and comparison.*

**Results.** *Trends in the development of Ukraine's foreign trade in goods in the context of the COVID-19 pandemic were studied. Groups of countries that have introduced restrictive measures in trade policy were identified. The complex of measures taken by the countries of the world to stimulate the economy in the conditions of a coronavirus pandemic was analyzed. Systemic and crisis obstacles in the development of Ukraine's foreign trade were highlighted. Measures to mitigate the effects of the pandemic were identified in trade and economic cooperation of Ukraine in the international arena.*

**Conclusion.** *The economic damage from the pandemic has not yet been estimated due to the further spread of the virus. Research of measures taken by countries around the world to stimulate the economy in the context of the COVID-19 pandemic have shown that developed countries are trying to restore its economies, primarily through the mobilization of financial resources, the introduction of large-scale programs to support producers and tax breaks. It was found that only some developing countries introduce temporary foreign trade restrictions to avoid shortages in the domestic market. Most other countries use economic incentives to the leveling effects of the pandemic. Ukraine has implemented economic measures against the pandemic and temporary trade restrictions. COVID-19 has a neutral effect on exports of goods, but together with other global trends has led to a reduction of critical imports. The existence of systemic and crisis gaps in Ukraine's trade policy requires immediate action in the field of trade and economic cooperation with the countries of the world.*

*Keywords:* foreign trade, export, import, pandemic.

## REFERENCES

1. Obuh, V. Ne pomremo, tak zbankrutujemo?.. Ekonomichni zbytky cherez COVID-19 u kil'ka raziv perevyshhat' obsjagy ukrai'ns'kogo VVP. Ukrinform [We will not die, so we will go bankrupt? Economic losses through COVID-19 will be several times higher than Ukraine's GDP. Ukrinform]. Retrieved from

- <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2881684-uroki-kitajskogo-koronavirusu-castina-1.html> (date of request 07.06.2020) [in Ukrainian].
2. Orlik, T., Rush, J., Cousin, M., & Hong, J. Coronavirus Could Cost the Global Economy \$2.7 Trillion. Here's How / (update date 06.03.2020). Retrieved from <https://www.bloomberg.com/graphics/2020-coronavirus-pandemic-global-economic-risk/?srnd=premium-europe&srref=6G2RWwOr> (date of request 08.06.2020) [in English].
  3. Aziats'kyj bank rozvytku pidrahuvav zbytky svitovoi' ekonomiky vid koronavirusa [The Asian Development Bank has calculated the losses of the world economy from the coronavirus]. Retrieved from <https://vezha.net.ua/economy/aziatskij-bank-rozvytku-pidrahuvav-zbitki-svitovoyi-ekonomiki-vid-koronavirusa/> (date of request 05.06.2020) [in Ukrainian].
  4. Hara, O. Jak global'na kryza, COVID-19, Kytaj ta Rosija vplynut' na amerykans'ku polityku ta ekonomiku [How the global crisis, COVID-19, China and Russia will affect American politics and economics]. Retrieved from [https://dt.ua/international/viyna-trampa-z-virusom-i-za-biliy-dim-342186\\_.html](https://dt.ua/international/viyna-trampa-z-virusom-i-za-biliy-dim-342186_.html) (date of request 05.06.2020) [in Ukrainian].
  5. Stadnyk, M. (2020). Vplyv COVID-19 na svitovu ekonomiku. [The impact of COVID-19 on the world economy]. *Visnyk MSFZ – Bulletin of IFRS*, 3. Retrieved from [https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/FZ002118](https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ002118) (date of request 05.06.2020) [in Ukrainian].
  6. Shepotylo, O. Vplyv COVID-19 na svitovu ekonomiku ta zovnishnju torgivlju Ukrai'ny. VoxUkraine [The impact of COVID-19 on the world economy and foreign trade of Ukraine. VoxUkraine]. Retrieved from <https://voxukraine.org/uk/vpliv-covid-19-na-svitovu-ekonomiku-ta-zovnishnyu-torgivlyu-ukrayini/> (date of request 05.06.2020) [in Ukrainian].
  7. Paljanychko, V. Finansovi instrumenty dlja pidtrymky biznesu pid chas karantynu: shho treba znaty? (data onovlennja: 6.05.2020) [Financial instruments to support business during quarantine: what you need to know? (update date: 6.05.2020)] Retrieved from <https://blog.liga.net/user/vpalianychko/article/36799> (date of request 07.06.2020) [in Ukrainian].
  8. Oblikova stavka Nacional'nogo banku. Nacional'nyj bank Ukrai'ny [The discount rate of the National Bank. National Bank of Ukraine]. Retrieved from <https://bank.gov.ua/ua/monetary/stages/archive-rish> (date of request 05.06.2020) [in Ukrainian].
  9. Ogljad zahodiv, shho vzhvyajut'sja krai'namy svitu dlja borot'by z pandemijeju ta podolannjam i'i' naslidkiv. Centr zovnishn'opolitychnyh doslidzhen' Nacional'nogo instytutu strategichnyh doslidzhen' [Overview of measures taken by countries around the world to combat the pandemic and overcome its consequences. Center for Foreign Policy Studies of the National Institute for Strategic Studies]. Retrieved from <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-04/svitova-ekonomika-ta-pandemiya.pdf> (date of request 05.06.2020) [in Ukrainian].
  10. COVID-19 ta svitova ekonomika: vrjatuvaty nemozhlyvo likviduvaty? [COVID-19 and the world economy: can't it be saved?]. Retrieved from <https://kreston-gcg.com/ua/covid-19-ta-svitova-ekonomika-vryatuvati-nemozhlyvo-likviduvati/> (date of request 05.06.2020) [in Ukrainian].
  11. Dodatok do Derzhavnoi' programy stymuljuvannja ekonomiky dlja podolannja negatyvnyh naslidkiv, sprychynenyh obmezhuval'nymy zahodamy shhodo zapobigannja vynyknennju i poshyrennju koronavirusnoi' hvoroby (COVID-19) na 2020-2022 roky. Informacijno-analitychni materialy / Kabinet ministriv Ukrai'ny [Annex to the State Program of Economic Stimulation to Overcome the Negative Consequences of Restrictive Measures to Prevent the Occurrence and Spread of Coronavirus Disease (COVID-19) for 2020-2022. Information and analytical



- materials. Cabinet of Ministers of Ukraine]. Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/Prezentacii/Programa%20Ekonomichne%20stymyluvannia/progr-covid19-analytics.pdf> (date of request 07.06.2020) [in Ukrainian].
12. Pesymistychnyj prognoz: zbytky svitovoi' ekonomiky vid koronavirusu ocynily v \$6-9 tryl'joniv. Informacijne agentstvo «Unian» [Pessimistic forecast: the losses of the world economy from the coronavirus were estimated at \$ 6-9 trillion]. UNIAN News Agency. Retrieved from <https://www.unian.ua/economics/finance/pandemiya-koronavirusu-zbitki-svitovoji-ekonomiki-ocinili-v-6-9-trilyoniv-novini-ukrajina-10997906.html> (date of request 05.06.2020) [in Ukrainian].
  13. Oficijnyj veb-sajt UNCTADstat [Official website UNCTADstat]. Retrieved from <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (date of request 12.06.2020) [in Ukrainian].
  14. Inflacijnyj zvit. Kviten' 2020. Nacional'nyj bank Ukrai'ny [Inflation report. April 2020. National Bank of Ukraine]. Retrieved from [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/IR\\_2020-Q2.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2020-Q2.pdf?v=4) (date of request 20.06.2020) [in Ukrainian].
  15. Zovnishn'oekonomichna dijal'nist'. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny [Foreign economic activity. State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/zed.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm) (date of request 05.06.2020)
  16. Statystychnyj eksport ta import tovariv. Derzhavna mytna sluzhba Ukrai'ny. [Statistical exports and imports of goods. State Customs Service of Ukraine]. Retrieved from <http://www.customs.gov.ua/?p=343> (date of request 05.06.2020) [in Ukrainian].
  17. COVID-19: tymchasovo – do 01.06.2020 r. – obmezhenno eksport spyrtu // Visnyk. Oficijno pro podatky. (data onovlennja: 25.03.2020) [COVID-19: temporarily - until 01.06.2020 - export of alcohol is limited. Visnyk. Officially about taxes. (update date: 25.03.2020)]. Retrieved from <http://www.visnyk.com.ua/uk/news/100017020-covid-19-tymchasovo-do-01-06-2020-r-obmezhenno-eksport-spyrtu> (date of request 12.06.2020) [in Ukrainian].
  18. Urjad vviv kvotuvannja na eksport grechky do 1 lypnja 2020 roku. Urjadovyj portal [The government introduced quotas on buckwheat exports until July 1, 2020]. Government portal. Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-vviv-kvotuvannja-na-eksport-grechki-do-1-lipnja-2020-roku> (date of request 05.06.2020) [in Ukrainian].
  19. Rishennja Urjadu shhodo tymchasovogo obmezhennja eksportu tovariv protyepidemichnogo pryznachennja. Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torgivli ta sil'skogo gospodarstva Ukrai'ny (data onovlennja: 11.03.2020) [Decision of the Government on temporary restriction of exports of anti-epidemic goods. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine (update date: 11.03.2020)] Retrieved from <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=ef2fe920-a5fa-41b4-9981-bc136ed436be&title=RishenniaUriaduSchodoTymchasovogoObmezhennjaEksportuTovarivProtiepidemiologichnogoPriznachennja> [in Ukrainian].
  20. Eksport zasobiv zahystu vid koronavirusu zaboronyly abo obmezhyly 80 kraj'n svitu, shho pereshkodzhaje borot'bi z infekcijeju. Informacijne agentstvo «Interfaks-Ukrai'na» [The export of coronavirus protection products has been banned or restricted in 80 countries, which hinders the fight against infection. Interfax-Ukraine News Agency]. Retrieved from <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/657397.html> (date of request 08.06.2020) [in Ukrainian].
  21. Ukrai'na posila 1 misce v Jevropi za obsjagamy eksportovanoi' organichnoi' produkcii' ta 2-ge misce u sviti. Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torgivli ta sil'skogo

- gospodarstva Ukrai'ny [Ukraine ranked 1st in Europe in terms of exported organic products and 2nd in the world. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine]. Retrieved from <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=28478e1e-eea9-4143-808a-f258bd33dab9&title=UkrainaPosila1-MistseVvropiZaObsiagamiImportovanoiOrganichnoiProduktsiiTa2-geMistseUSviti> (date of request 08.06.2020) [in Ukrainian].
22. The #COVID-19 Government Measures Dataset. May 2020. Retrieved from [https://www.acaps.org/sites/acaps/files/key-documents/files/acaps\\_-\\_covid-19\\_government\\_measures\\_dataset\\_readme.pdf](https://www.acaps.org/sites/acaps/files/key-documents/files/acaps_-_covid-19_government_measures_dataset_readme.pdf) (date of request 05.06.2020) [in English].
  23. Diznajtesja bil'she pro zminy v torgovel'nij polityci inozemnyh krai'n u zv'jazku iz COVID-19 / Ministerstvo zakordonnyh sprav Ukrai'ny (data onovlennja [Learn more about changes in foreign trade policy in connection with COVID-19 / Ministry of Foreign Affairs of Ukraine (update date: 18.03.2020)]. Retrieved from <https://mfa.gov.ua/news/diznajtesya-bilshe-pro-zmini-v-torgovelnij-politici-inozemnih-krayin-u-zvyazku-iz-covid-19> (date of request 08.06.2020) [in Ukrainian].
  24. Informacija shhodo vplyvu zahodiv z pidtrymky nacional'nyh ekonomik v umovah pandemii COVID-19 na umovy eksportu ukrai'ns'koi produktsii. L'vivs'ka Torgovopromyslova palata [Information on the impact of measures to support national economies in the context of the COVID-19 pandemic on the conditions of export of Ukrainian products]. Lviv Chamber of Commerce and Industry. Retrieved from <https://lcci.com.ua/wp-content/uploads/2020/04/Informatsiia-shhodo-vplyvu-zakhodiv-z-pidtrymky-natsionalnykh-ekonomik-v-umovakh-pandemii-COVID-19-na-umovy-eksportu-ukrainskoi-produktsii.pdf> [in Ukrainian].

УДК 339.5:[004:658.64] DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020\(113\)08](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2020(113)08)

JEL Classification: F14

**КРАСНИКОВА Наталія**  
E-mail: [krasnikova.n@ef.dnu.edu.ua](mailto:krasnikova.n@ef.dnu.edu.ua)  
ORCID: 0000-0002-6484-2050

к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара  
просп. Гагаріна, 72, м. Дніпро, 49010, Україна

**ДЗЯД Олена**  
E-mail: [dzyad@ef.dnu.edu.ua](mailto:dzyad@ef.dnu.edu.ua)  
ORCID: 0000-0002-0869-599X

к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара  
просп. Гагаріна, 72, м. Дніпро, 49010, Україна

**ГРЕЧИН Кирило**  
E-mail: [khrechyn@gmail.com](mailto:khrechyn@gmail.com)  
ORCID: 0000-0002-1567-0977

здобувач вищої освіти ступеня магістра Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара  
просп. Гагаріна, 72, м. Дніпро, 49010, Україна

## МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ІКТ-ПОСЛУГАМИ: КЕЙС УКРАЇНИ

*Шляхом регресійного аналізу перевірено наявність прямої залежності між ВВП та обсягами міжнародної торгівлі ІКТ-послугами в десяти країнах різних рівнів розвитку, зокрема в Україні. Визначено заходи політики стимулювання національних ІКТ-секторів, які необхідні для забезпечення економічного зростання внаслідок міжнародної торгівлі ІКТ-послугами. Надано рекомендації щодо політики розвитку українського ІКТ-сектору, що потрібно для становлення експорту ІТ-послуг як драйвера економічного розвитку країни.*

*Ключові слова:* ІКТ-послуги, цифрова економіка, міжнародна торгівля, економічний розвиток, політика розвитку українського ІТ-сектору.

**Постановка проблеми.** Протягом останніх 30 років основним драйвером економічного зростання країн є інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) і як наслідок – найдинамічніша галузь світового ІКТ-сектору – ІКТ-послуги. Наразі за обсягами експорту ІКТ-послуги посідають друге місце в розвитку української економіки. Виробництво та торгівля товарами й послугами в сфері ІКТ та їхнє використання мають значний позитивний вплив на економічний розвиток країн, зокрема створення робочих місць, економічне зростання, підвищення продуктивності праці, поява нових видів економічної діяльності тощо. Тож нині актуальним є вивчення позитивного досвіду країн різних рівнів розвитку щодо стимулювання національних ІКТ-секторів та участі в міжнародній торгівлі ІКТ-послугами з метою розробки рекомендацій для реалізації конкурентних переваг української галузі ІТ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Визначення *ІКТ*-послуг, їхнє місце та роль у сучасній цифровій економіці стали предметом дослідження низки закордонних дослідників. Так, Р. Бухт та Р. Хікс [1] систематизували наявні визначення та розробили структуру світової цифрової економіки, досліджуючи *ІКТ*-послуги як її центральну частину. Аналіз впливу *ІКТ* та цифрової економіки на економічно-соціальний розвиток країн є предметом щорічних «Доповідей про цифрову економіку» ЮНКТАД [2]. У доповідях ОЕСР «Перспективи розвитку цифрової економіки» [3] розглянуто політику країн-членів, спрямовану на використання потенціалу *ІКТ* та цифрової економіки як рушійної сили інновацій та сталого розвитку. Дослідники ОЕСР «Інвестиції в *ІКТ* у країнах ОЕСР та країнах-партнерах» [4] систематизували заходи щодо політики стимулювання розвитку *ІКТ*-сектору, які практикуються у країнах – членах ОЕСР та країнах-партнерах. Серед вітчизняних науковців учена І. Тернова обґрунтувала роль *ІТ*-сектору в розвитку зовнішньоекономічної діяльності України [5]; водночас Ю. Вдовиченко в своїх працях зосередила увагу на особливості розвитку *ІКТ*-сектору в розвинутих країнах світу [6].

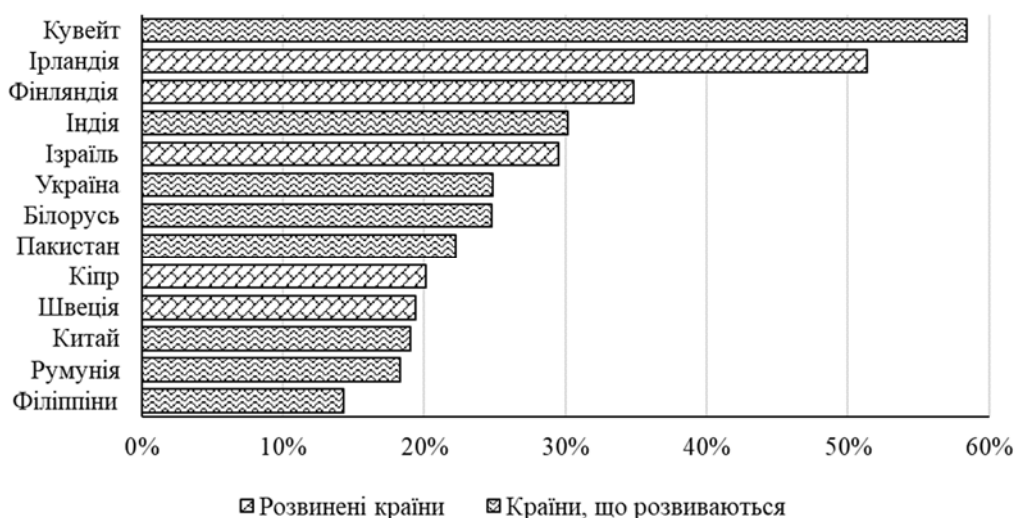
Проте вченими досі не повною мірою досліджено вплив торгівлі *ІКТ*-послугами на економіку країн з урахуванням рівнів їхнього розвитку та особливостей національних політик розвитку *ІКТ*-сектору. Тож ця проблема не втрачає актуальності.

**Метою** цієї статті є дослідження впливу міжнародної торгівлі *ІКТ*-послугами на економіку країн різних рівнів розвитку з урахуванням національних політик просування *ІКТ*-сектору та розробка рекомендацій щодо української політики розвитку *ІКТ*-сектору, ґрунтуючись на досвіді інших країн.

**Матеріали та методи.** Інформаційною базою для дослідження стали інформаційні дані ЮНКТАД, ОЕСР, Євростату, а також Державної служби статистики України. Використано методи статистичного, структурного, регресійного, компаративного аналізу.

**Результати дослідження.** Для досягнення поставленої мети розглянуто особливості розвитку галузі *ІКТ*-послуг десятих країн (п'ять розвинених і п'ять країн, що розвиваються). Досліджувані країни обрано за принципом найбільшої частки *ІКТ*-послуг у загальному експорті послуг та з урахуванням класифікації країн за рівнем розвитку МВФ [6]. Серед розвинених країн щодо загального експорту послуг у 2019 р. варто зазначити Ірландію, Фінляндію, Ізраїль, Кіпр і Швецію (рис. 1). Серед п'яти країн, що розвиваються, з найбільшими частками *ІКТ*-послуг в експорті три країни (Кувейт, Білорусь і Пакистан) взагалі не мають важливої для аналізу статистики з бази даних ОЕСР з торгівлі доданою вартістю (*TiVA*) [8], тож вони не стали предметом дослідження. Замість них поряд з Індією та Україною розглянуто найближчі за часткою експорту *ІКТ*-послуг країни, що розвиваються (Румунія, Китай та Філіппіни). Цей вибір обґрунтовано такими

причинами: *по-перше*, приклад Кувейту не можна вважати показовим, адже в багатій на нафту країні економічний розвиток завдяки експорту нафтопродуктів є драйвером зростання торгівлі *ІКТ*-послугами, а не навпаки [6]; *по-друге*, Індія та Україна (а також розглянута іншими дослідниками Ірландія) – єдині країни в світі, які у розпал пандемії *COVID-19* (станом на березень 2020 р.) зберегли позитивні темпи зростання експорту послуг завдяки спеціалізації на *ІКТ*-послугах [9], отже, дослідження *ІКТ*-секторів цих країн стає актуальним. *По-третє*, Китай як країна, що розвивається, водночас є світовим інноваційним лідером за багатьма показниками [9], тож КНР має показовий приклад ефективного використання *ІКТ*, що доцільно включити у предмет дослідження.



**Рис. 1. Країни з найбільшою часткою експорту *ІКТ*-послуг у загальному обсязі експорту послуг у 2019 р., % [13]**

З метою оцінки впливу міжнародної торгівлі *ІКТ*-послугами на економіку країн побудовано моделі множинної лінійної регресії, що описують залежність обсягу ВВП (залежна змінна *Y*) від обсягів експорту та імпорту *ІКТ*-послуг (незалежні змінні *X* та *I* відповідно) аналізованих країн. Рівняння множинної лінійної регресії матимуть вигляд:

$$Y = b_1X + b_2I + c, \tag{1}$$

де *Y* – обсяги ВВП;

*X* – обсяги експорту *ІКТ*-послуг;

*I* – обсяги імпорту *ІКТ*-послуг;

*b*<sub>1</sub>, *b*<sub>2</sub> – розрахункові коефіцієнти рівняння регресії;

*c* – вільний член регресійного рівняння.

Вихідними даними для побудови моделей є річні обсяги у млн дол. США ВВП, експорту, та імпорту *ІКТ*-послуг десяти досліджених країн у 2008–2019 рр. За допомогою надбудови «Пакет аналізу» програми *Microsoft Excel* розраховані коефіцієнти рівнянь регресії, а також коефіцієнти детермінації ( $R^2$ ) та фактичні значення критерію Фішера, які характеризують адекватність побудованих моделей та значимість зв'язку між обсягами ВВП та обсягами експорту та імпорту *ІКТ*-послуг (табл. 1).

Таблиця 1

**Результати регресійного аналізу залежності ВВП від обсягів торгівлі *ІКТ*-послугами для країн різних рівнів розвитку\***

Країна	Рівняння множинної регресії	Коефіцієнт детермінації	Критерій Фішера	
			фактичний	табличний
Розвинені країни				
Ірландія	$Y = 1.1E + 17.8I + 162246$	0.93	57.4	4.26
Ізраїль	$Y = 8.8E + 49.7I + 146217$	0.93	57.0	
Фінляндія	$Y = 1.9E + 22.3I + 134153$	0.90	41.2	
Швеція	$Y = 12.4E + 10.6I + 238440$	0.85	26.2	
Кіпр	$Y = -1.2E - 0.4I + 26409$	0.16	0.8	
Країни, що розвиваються				
Індія	$Y = 38E + 106I - 375616$	0.89	36.7	4.26
Україна	$Y = -16.7E + 139.9I - 96672$	0.22	1.2	
Румунія	$Y = 8.7E + 22.2I + 135811$	0.76	13.9	
Китай	$Y = 148.8E + 101I + 4965961$	0.85	26.3	
Філіппіни	$Y = 14.9E + 117.6I + 140211$	0.94	68.9	

\* розраховано авторами за [11–13].

За результатами розрахунків, наданих у таблиці, встановлено наявність прямої залежності між обсягами ВВП та обсягами експорту й імпорту *ІКТ*-послуг у всіх аналізованих країнах, окрім Кіпру та України. Досліджувані показники обсягу експорту та імпорту отримали позитивні коефіцієнти регресії, зокрема маємо пряму залежність між ВВП та обома показниками. Отже, можна стверджувати, що торгівля *ІКТ*-послугами сприяє економічному розвитку не лише шляхом отримання прибутків від експорту, а й завдяки імпорту *ІКТ*-послуг, впровадження яких підвищує продуктивність праці та ефективність національного виробництва як в *ІКТ*-секторі, так і в інших галузях економіки. Адекватність моделей, що пройшли тест Фішера, підтверджують високі значення коефіцієнтів детермінації. З метою визначення причин та передумов існування прямого зв'язку між обраними показниками варто детальніше розглянути особливості торгівлі *ІКТ*-послугами кожної з розглянутих країн.

Сприятливі умови, що має *Ірландія*, разом з низькою ставкою корпоративного податку (12.5 %) та програмою державної підтримки експортно-орієнтованих компаній дають можливість цій країні стати місцем реєстрації великих американських транснаціональних корпорацій (ТНК), що працюють у сфері *IT*. Як наслідок, Ірландія стала ланкою у глобальних ланцюгах доданої вартості у наданні *IKT*-послуг. Експорт та імпорт *IKT*-послуг Ірландії здебільшого є внутрішніми трансферами між підрозділами зареєстрованих у країні ТНК [10]. Це є показником участі Ірландії в ланцюгах доданої вартості (ЛДВ) у наданні *IKT*-послуг: країна одночасно має найвищий показник вмісту іноземної доданої вартості в національному експорті (показник зворотної інтеграції) і найнижчий показник національної доданої вартості в закордонному експорті (показник прямої інтеграції) серед усіх розглянутих країн (табл. 2). Національне агентство інновацій *Enterprise Ireland* підтримує інвестиції в *IKT* і науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) через гранти на дослідження та залучення закордонних учених, ваучери на консультаційні послуги та тренінги, пряму фінансову підтримку стартапів і мережі бізнес-інкубаторів.

Таблиця 2

**Показники участі аналізованих країн у глобальних ланцюгах доданої вартості у виробництві *IKT*-послуг станом на 2016 р., %\***

Країна	Індекс участі в ЛДВ	Пряма інтеграція	Зворотна інтеграція
Розвинені країни			
Ірландія	63.41	0.52	62.89
Ізраїль	4.11	0.91	3.20
Фінляндія	17.93	1.06	16.87
Швеція	14.08	0.73	13.35
Кіпр	29.84	0.65	29.19
Країни, що розвиваються			
Індія	8.58	0.64	7.94
Україна	7.87	0.24	7.64
Румунія	12.52	0.53	11.99
Китай	7.76	0.33	7.43
Філіппіни	14.83	0.54	14.29

\* розраховано авторами за [8; 14; 15].

З 1970-х рр. інноваційна політика *Ізраїлю* спрямована на формування власного інноваційного потенціалу та створення сприятливого для венчурних фондів інвестиційного клімату. Національна інноваційна система *Ізраїлю* готує стартапи для поглинання глобальними *IT*-компаніями, переважно американськими. Державою фінансується програма *Tnufa* (бюджет 3 млн дол. США) та мережа інкубаторів й акселераторів (41 млн дол. США), що спрямовані на щорічну підтримку

понад 1 тис. стартапів. З бюджету компенсується до 24 % інвестицій компаній в ІКТ-обладнання; діє спеціальна візова програма для підприємців-новаторів [16]. Показники участі країни в глобальних ЛДВ демонструють позицію, протилежну Ірландії: Ізраїль має одночасно найменший вміст іноземної доданої вартості в національному експорті (лише 3.2 %, хоча в Ізраїлі також розташовані підрозділи найкрупніших ІТ-гігантів) один з найвищих показників вмісту національної доданої вартості в закордонному експорті ІКТ-послуг серед розглянутих країн.

Фінляндія є прикладом країни, що переорієнтувалась з експорту ІКТ-товарів на експорт ІКТ-послуг після поглинання у 2014 р. частини *Nokia* американською *Microsoft* та зменшення обсягів фінського експорту електроніки майже в 6 разів у 2008–2019 рр. Нині ІКТ-послуги частково компенсували зменшення фінського експорту електроніки, додана вартість, яку створювали програмісти *Nokia* та яка раніше втілювалась в вартості експортованих мобільних телефонів, з 2014 р. стала експортом ІКТ-послуг до головного офісу *Microsoft* у США. Колишні програмісти фінської корпорації переорієнтувались у новостворений підрозділ китайської компанії *Huawei* та в індустрію відеоігор, яка за 2008–2018 рр. розрослася в 25 разів – до 2.1 млрд євро [10]. Серед розглянутих країн Фінляндія має найбільший показник прямої участі в ЛДВ у виробництві ІКТ-послуг – 1.06 %. Уряд країни підтримує ІКТ-сектор через агентство *Business Finland* (у 2014–2018 рр. інвестовано 330 млн євро на НДДКР в ІКТ) та освітню програму з підготовки ІКТ-фахівців *LUMA* (бюджет 5 млн євро).

Натомість Швеція за період 2008–2019 рр. демонструє стабільне зростання експорту ІКТ-послуг – у середньому на 4.6 % щороку. Національна інноваційна система Швеції поєднала найбільшу в світі на час свого створення мережу інтернет-комунікацій, побудовану за підтримки державних субсидій, із ефективною стартап-інфраструктурою, включаючи технопарки, бізнес-інкубатори, державні програми грантової підтримки та фінансування співробітництва освіти та бізнесу. Як наслідок, упродовж 2000–2015 рр. Швеція стала найбільшою країною Північної Європи за кількістю ІТ-стартапів – майже 33 % усіх стартапів-єдинорогів, що оцінюються в 1 млрд дол. США або більше, походять саме зі Швеції [17]. Попри малі розміри національного ринку шведські стартапи та малі ІТ-компанії з перших днів існування змушені орієнтуватись на глобальні. Фінансову та інформаційну підтримку ІКТ-сектору, зокрема стартапи, здійснює державне агентство інновацій (*Vinnova*) – річний бюджет на підтримку галузі у 2020 р. становив 106 млн дол. США. До того ж, Швеція є країною походження високотехнологічних компаній *Ericsson* та *Electrolux*. Зазначені чинники обумовлюють важливість міжнародної торгівлі ІКТ-послугами та її значний внесок в економічне зростання Швеції. ІКТ-послуги забезпечили 37.2 % приросту ВВП країни за 2017 р. (табл. 3).



**Внесок ІКТ-послуг в економічне зростання аналізованих країн  
за 2017 р.\***

Країна	Приріст доданої вартості ІКТ-послуг (a)	Приріст ВВП (b)	Внесок ІКТ до економічного зростання, % (a/b)
<b>Розвинені країни</b>			
Ірландія (млн євро)	6 640.4	27 965.3	23.7
Ізраїль (млн шекелів)	6 145.0	48 655.6	12.6
Фінляндія (млн євро)	601.0	7 945.0	7.6
Швеція (млн євро)	305.9	12 040.6	2.5
Кіпр (млн євро)	143.1	985.9	14.5
<b>Країни, що розвиваються</b>			
Індія (млрд рупій)	105.3	13907.0	0.76
Україна (млрд грн)	21.0	598.5	3.51
Румунія (млн євро)	1583.9	17464.7	9.07
Китай (млрд юань)	450.2	8069.4	5.58
Філіппіни (млрд песо)	17.2	1424.3	1.21

\* розраховано авторами за [12; 18].

Серед розвинених країн тільки для Кіпру не виявлено залежності між ВВП та показниками міжнародної торгівлі ІКТ-послугами – регресійна модель не пройшла тест Фішера. ІКТ-послуги на Кіпрі здебільшого орієнтуються на національне споживання – основними замовниками ІКТ-послуг на Кіпрі є уряд (у 2018 р. забезпечував 22.3 % національного споживання) і банківський сектор (21.9 %), тож більша частка ІКТ-послуг використовується на національному ринку. Як і Ірландія, Кіпр, через низьку ставку корпоративного податку (12.5 %), є привабливою країною для реєстрації бізнесу, особливо в сфері ІКТ. 80 % отриманого від продажу об'єктів інтелектуальної власності прибутку, зокрема програмного забезпечення (ПЗ), звільняється від податків. Ефективна податкова ставка на послуги з розробки програмного забезпечення становить всього 2.5 % [19]. Як і Ірландія, Кіпр бере участь в міжнародній торгівлі послугами через присутні в країні міжнародні ІТ-компанії – NCR, Viber та інші, про що свідчить висока частка іноземної доданої вартості в кіпрському експорті ІКТ-послуг (29.2 %).

Оскільки заходи з підтримки інновацій (наприклад, фінансова підтримка до 35 % витрат бізнесу на НДДКР) та залучення спеціалістів (спеціальна візова програма) впроваджені на Кіпрі нещодавно (наприкінці 2010-х рр.), то на відміну від Ірландії рівень розвитку кіпрської стартап-екосистеми залишається низьким, а попит на кваліфіковані кадри в ІТ значно перевищує можливості національної системи освіти. До того часу, як інноваційна екосистема Кіпру не досягне зрілості, основними статтями експорту залишатимуться фінансовий сектор і туризм.

Спеціалізація *Індії* на експорті *ІКТ*-послуг підтверджується їхньою часткою в загальному експорті товарів і послуг (12 % за 2019 р.). Індія також є одним зі світових лідерів офшорного програмування, що підтверджує висока частка індійської доданої вартості в експорті *ІКТ*-послуг інших країн (0.64 % – найвищий показник серед розглянутих країн). Індія очолює рейтинг *Global Services Location Index*, що оцінює привабливість країн для аутсорсингу бізнес-послуг [20]. Перевагами Індії як країни аутсорсингу є численна кількість *ІТ*-спеціалістів (майже 500 тис.) та невисока вартість їхніх послуг (табл. 4), потужна система освіти (випускає приблизно 2.6 млн технічних спеціалістів щороку). Станом на 2019 р. у країні діяло понад 270 спеціальних економічних зон та 50 технопарків, у рамках яких експортно-орієнтованим компаніям надаються податкові канікули на 10 років. Окрім цього, урядом пропонуються програми компенсації до 50 % інвестицій *ІТ*-компаній в обладнання, схеми фінансування та податкові кредити для НДДКР, тренінги та освітні програми з підготовки *ІТ*-спеціалістів.

Таблиця 4

**Середньорічні зарплати розробників ПЗ в аналізованих країнах, що розвиваються, у 2019 р., дол. США [21; 22]**

Країна	Зарплата	Дохід на душу населення
Індія	7016.8	2104.1
Україна	16192.6	3659.0
Румунія	21969.8	12919.5
Китай	38327.6	10261.7
Філіппіни	8077.8	3485.1

Україна є єдиною країною серед розглянутих, в якій не виявлено залежність між ВВП та обсягами експорту та імпорту *ІКТ*-послуг, адже регресійна модель не пройшла тест Фішера. Аналогічно Індії Україна є одним з провідних центрів *ІТ*-аутсорсингу. Перевагами аутсорсингу в Україні вважають сильну освітню базу та відносно недорогого вартість – середня зарплата програміста в Україні порівняна з аналогічною в Індії. Проте, хоча обсяги експорту *ІКТ*-послуг демонстрували швидкі темпи зростання (у середньому 24.8 % щороку впродовж 2008–2019 рр.), їхня частка в загальному експорті товарів і послуг становить лише 6.4 % – значно менше, ніж у провідних експортних галузях України – сільськогосподарства та металургії, а ВВП країни й досі не відновився до докризового рівня (153.7 млрд дол. США у 2019 р. порівняно з 179.8 млрд дол. США у 2008 р.) [12; 15].

Відсутність вагомого позитивного впливу торгівлі *ІКТ*-послугами на економічне зростання України можна пояснити декількома причинами:

- невеликий попит на *ІКТ*-послуги на внутрішньому ринку, який обумовлений низьким рівнем використання *ІКТ* у бізнесі, відсутність податкових преференцій для підприємств, що проходять цифровізацію;

- брак державних стимулів розвитку сфери *ІКТ* (та інноваційної системи в цілому) у вигляді податкових пільг, фінансування НДДКР, державних закупок та ін. створює менш сприятливі умови роботи українських *ІТ*-компаній проти, наприклад, з індійських. Окрім Українського національного фонду стартапів, який розпочав роботу лише у 2018 р. із бюджетом всього 2 млн дол. США, не існує жодних фінансових форм підтримки *ІКТ*-сектору урядом [23];

- українські компанії здебільшого співпрацюють зі спеціалістами як з фізичними особами-підприємцями (ФОП) на підставі господарських договорів, що, по-перше, забезпечує значно менші доходи бюджету порівняно з традиційними трудовими відносинами та, по-друге, створює додаткові ризики для самих компаній через невпевненість у довгостроковому функціонуванні поточних правил оподаткування;

- низька інвестиційна привабливість України зумовлена політичною нестабільністю та поширенням корупції (126-е місце в рейтингу сприйняття корупції 2019 р. та 64-е місце в рейтингу *Doing Business* 2020 р.). Найкрупніші українські компанії та стартапи зареєстровані за кордоном та орієнтуються передусім на глобальні ринки – це майже 40 % загальної кількості *ІТ*-компаній України [24].

*Румунія* – ще один східноєвропейський центр *ІТ*-аутсорсингу: приблизно 77 % доходів від *ІКТ*-послуг забезпечують закордонні клієнти. Інформаційні технології є спеціалізацією країни ще за часів СРСР (у відповідності з планом Ради економічної взаємодопомоги), а нині галузь *ІТ* об'єднує 105 тис. програмістів, понад 600 бізнес-інкубаторів та 300 стартапів. До переваг румунської *ІТ*-індустрії можна віднести звільнення розробників від сплати податку на доходи (16 %) та сприятливу економічну ситуацію – протягом останніх 20 років румунська економіка демонструє одні з найвищих темпів зростання серед країн ЄС. У рамках урядової програми *Start-up nation* частина інвестицій стартапів в *ІКТ*-обладнання (до 44 тис. євро) фінансуються з бюджету держави [25]. Регресійна модель Румунії також показала пряму залежність між ВВП та обсягами експорту й імпорту *ІКТ*-послуг. Коефіцієнт детермінації румунської моделі ( $R^2 = 0,76$ , табл. 1) виявився найнижчим серед розглянутих країн, не враховуючи України; хоча Румунія має значний кадровий та освітній потенціал, стартап-екосистема досі знаходиться на початковій стадії розвитку, а інвестиції в країну обмежуються бюрократичними бар'єрами (зокрема, відсутні програми отримання візи для стартапу, процедура відкриття бізнесу досить складна – у рейтингу *Doing Business* 2020 р. країна посідає 55-е місце [26]).

*Китайська* модель регресії отримала менший коефіцієнт детермінації, ніж Індія або Філіппіни, та нижчі індекси прямої інтеграції у ЛДВ з надання *ІКТ*-послуг. Це пояснюється тим, що Китай є прикладом країни, в якій сектор *ІКТ*-послуг забезпечує економічне зростання переважно завдяки задоволенню попиту компаній на

внутрішньому ринку, а не експорту (табл. 5). Додана вартість китайських ІКТ-послуг втілюється в кінцевій вартості експортованої країною електроніки. Наразі Китай є абсолютним лідером з виробництва ІКТ-товарів: країна відповідає за 32 % загальної доданої вартості та 38 % глобального експорту ІКТ-товарів. Хоча рівень зайнятості китайців у ІКТ-послугах залишається низьким, значна частка зайнятих у виробництві ІКТ-товарів – комп’ютерні послуги. Наприклад, 45 % працівників (або 80 тис. осіб) найбільшого китайського виробника електроніки – компанії *Huawei* – займаються розробкою ПЗ [10]. До того ж китайська галузь ІКТ-послуг захищена протекціоністською політикою уряду, що обмежує частку іноземного капіталу в підприємствах галузі на рівні 50 % (з 2014 р. збільшено до 55 % та скасовано для деяких телекомунікаційних послуг). Урядом створено 901 державний фонд підтримки НДДКР та запроваджена спеціальна «грін-карта» для імміграції фахівців з ІКТ [10]. За оцінками Китайської академії ІКТ, цифрова економіка формує від 8 % до 30 % ВВП країни за різними визначеннями.

Таблиця 5

**Обсяги виробництва, експорту та внутрішнього споживання ІТ-послуг та ПЗ у Китаї у 2015–2018 рр., млрд дол. США [27]**

Рік	Вартість вироблених ІТ-послуг та ПЗ	Реалізовано на внутрішньому ринку		Експортовано	
		у грошовому виразі	у % загального обсягу виробництва ІТ-послуг	у грошовому виразі	у % загального обсягу виробництва ІТ-послуг
2015	681.9	632.4	92.7	49.5	7.3
2016	726.1	676.1	93.1	49.9	6.9
2017	815.5	761.4	93.4	54.1	6.6
2018	896.0	844.9	94.3	51.1	5.7

*Філіппіни* проходять процес переорієнтації з аутсорсингу операційних бізнес-послуг (Філіппіни – провідний світовий ринок з послуг контакт-центрів) на експорт комп’ютерних послуг, особливо в сфері розробки та підтримки ПЗ. За прогнозами спеціалістів, автоматизація та технології штучного інтелекту мають витіснити до 29 % робочих місць у філіппінській галузі голосових послуг до 2022 р. Тому національна стратегія розвитку та «Дорожня карта 2022» Асоціації ІТ і бізнес-процесів Філіппін передбачають заходи щодо сприяння розвитку національної ІТ-індустрії [28]. Зокрема серед ключових переваг ІТ-аутсорсингу на Філіппінах можна зазначити: наявність спеціальних економічних зон, у рамках яких надаються численні податкові пільги, зокрема податкові кредити (повертаються 50 % витрат на оплату праці

та 50 % витрат на тренування персоналу) та 4-8-річні податкові канікули; а також надання громадянства особам, що інвестують у національну економіку 150 тис. дол. США або більше [29]. Національна ІТ-індустрія об'єднує 200 тис. спеціалістів та майже 20 бізнес-інкубаторів.

За 2008–2019 рр. філіппінський експорт ІКТ-послуг зростав швидше, ніж експорт операційних бізнес-послуг (у середньому на 14 % щороку проти 9.1 %), що свідчить про ефективність заходів у рамках національного плану розвитку ІТ. З іншого боку, залученню іноземних інвестицій заважають високий рівень сприйняття корупції (99-е місце у відповідному рейтингу [30]) та певні національні особливості організації бізнесу, зокрема непередбачуваність погодних умов необхідність виплачувати зарплату за додатковий 13-й місяць щороку.

Перспективи розвитку міжнародної торгівлі ІКТ-послугами пов'язані з двома пріоритетними напрямками національних політик розвитку ІКТ-сектору в найближчому майбутньому незалежно від рівня розвитку країн. *Перший* – концентрація уваги на новітніх інформаційних технологіях. У найближчі 5 років головними драйверами зростання традиційних витрат на ІКТ будуть лише чотири види технологій: хмарні обчислення, мобільні дані, соціальні мережі та «великі дані», які мають забезпечити зростання ІКТ-сектору на 5 % щороку у 2021–2023 рр. [31]. Підвищення продуктивності шляхом використання хмарних технологій та автоматизації має вивільнити кошти для інвестицій у нові технології: штучний інтелект (AI), «інтернет речей» (IoT), блокчейн, доповнена реальність (AR/VR) та ін. Протягом 5–10 років частка нових технологій у загальних витратах на ІКТ має збільшитись до 25 % та забезпечити зростання ІКТ-сектору з темпами, що вдвічі перевищують темпи зростання світового ВВП. За прогнозами Асоціації галузі інформаційних технологій (CompTIA – провідна торгова асоціація ІТ-індустрії в США), новітні технології мають забезпечити 46 % загального приросту доходів світового ІКТ-сектору у 2018–2023 рр., а традиційні ІКТ-послуги – лише 11 % [32]. *Другий вектор* розвитку політики сприяння ІКТ – це зміщення акценту з підтримки інновацій на заходи з професійної підготовки та освіти ІКТ-спеціалістів, нестача яких на глобальному ринку праці буде збільшуватись – до 2030 р. кількість робочих місць у світовому ІКТ-секторі має збільшитись на 395 тис., щодо країн ЄС, то тут відзначають дефіцит кадрів у ІТ та впроваджують відповідні заходи з професійної підготовки фахівців уже сьогодні [32; 33].

**Висновки.** Результати проведеного аналізу підтверджують позитивний вплив міжнародної торгівлі ІКТ-послугами на економічний розвиток досліджуваних країн, однак лише за умови проведення ними певної стимулюючої політики. Досвід розглянутих країн дає змогу зробити висновок, що для забезпечення економічного зростання через

торгівлю *ІКТ*-послугами країнам варто впроваджувати такі заходи з підтримки *ІКТ*:

*підтримка інновацій* передбачає передусім державне фінансування НДДКР у науці та бізнесі (зокрема через податкові кредити) та побудову національної стартап-екосистеми (державні інкубатори, акселератори та технопарки) з метою прискорення процесів розробки інновацій в *ІКТ* та їхньої комерціалізації;

*освіта та професійна підготовка спеціалістів* – включення *ІКТ*-навичок у програми середньої та вищої освіти, фінансування тренінгів з підвищення кваліфікації та інших освітніх проєктів, візові програми для залучення закордонних талантів;

*підтримка інвестицій* – податкові та/або адміністративні пільги, гранти та цільове фінансування стартапів і державні гарантії для отримання кредитів.

Впровадження перерахованих заходів стимулюючої політики (за умови достатнього рівня розвитку інформаційної інфраструктури – мережі інтернет) дає змогу національним економікам отримувати повні переваги від міжнародної торгівлі *ІКТ*-послугами у вигляді зростання загальних обсягів виробництва, торгівлі, зайнятості та продуктивності праці. З метою забезпечення економічного зростання української економіки завдяки експорту *ІТ*-послуг уряду України варто впровадити низку заходів стимулювання розвитку *ІКТ*-сектору:

*законодавчо закріпити наявний податковий режим і гарантувати свободу *ІТ*-компаній у виборі форми співпраці з *ІТ*-спеціалістами*, що зменшить ризики та підвищить інвестиційну привабливість української *ІТ*-галузі, узаконивши існуючі схеми співробітництва компаній з ФОП, які виступають важливою конкурентною перевагою галузі, та ліквідує податкову невизначеність;

*усунути невизначеності ділового середовища* – взяти на себе зобов'язання уникнути додаткового регулювання *ІТ*-галузі та законодавчо посилити захист від потенційно можливих протиправних дій з боку правоохоронних органів;

*забезпечити зростаючий попит на *ІТ*-фахівців через реформування освітніх програм*, фінансування університетів, розробку механізмів державно-приватного партнерства в сфері розвитку *ІТ*-освіти, спрощення процедур імміграції іноземних *ІТ*-спеціалістів;

*розробити схеми фінансової підтримки інновацій у науці та бізнесі*, зокрема грантові програми в університетах та державна підтримка існуючої приватної стартап-інфраструктури (інкубаторів та акселераторів).

Отже, перспективи перетворення *ІКТ*-послуг на драйвер економічного розвитку України здебільшого залежатимуть від здатності уряду запроваджувати політику стимулювання розвитку *ІКТ*-сектору у податковій, інвестиційній та освітній сферах, що відповідатиме практикам провідних світових експортерів *ІКТ*-послуг.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бухт Р., Хикс Р. Определение, концепция и измерение цифровой экономики. *Вестник международных организаций*, 2018. Т. 13. № 2. С. 143-172.
2. Digital Economy Report 2019 – UNCTAD. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/der2019\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_en.pdf).
3. OECD Digital Economy Outlook 2017 – OECD. URL: <https://read.oecd.org/10.1787/9789264276284-en?format=pdf>.
4. ICT investments in OECD countries and partner economies: Trends, policies and evaluation – *OECD Digital Economy Papers*, No. 280. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/deliver/bcb82cff-en.pdf?itemId=%2Fcontent%2Fpaper%2Fbcb82cff-en&mimeType=pdf>.
5. Тернова І. А. Роль ІТ-сектору України у розвитку зовнішньоекономічної діяльності. *Соціальна економіка*. 2016. № 1. С. 69-76.
6. Вдовиченко Ю. В. Цифрові технології як основа та рушійна сила розвитку сучасної глобальної економіки. *Економіка та держава*. 2018. № 1. С. 79-82.
7. World Economic Outlook April 2020 Statistical Appendix - International Monetary Fund URL: <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WEO/2020/April/English/StatsAppendixIntro.ashx>.
8. Trade in Value Added (TiVA): Principal indicators. URL: [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2018\\_C1](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1).
9. WTO World Trade Statistical Review 2020. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2020\\_e/wts20\\_toc\\_e.ht](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts20_toc_e.ht).
10. UNCTAD Digital Economy Report 2019. URL: [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_en.pdf).
11. Database – Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
12. GDP (current US\$) Data – World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.
13. UNCTADstat. URL: <https://unctadstat.unctad.org/EN>.
14. UNCTAD-Eora GVC Database. URL: <https://www.worldmrio.com/unctadgvc>.
15. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Innovation Report 2019 – Israel Innovation URL: <https://innovationisrael.org.il/en/reportchapter/innovation-report-2019>
17. Sweden Is A Tech Superstar From The North – TechCrunch. URL: <https://techcrunch.com/2016/01/26/sweden-is-a-tech-superstar-from-the-north>.
18. STAN Industrial Analysis. URL: [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STANI4\\_2016#](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STANI4_2016#).
19. Cyprus ICT 2019-2021 Forecast and 2018 Analysis – IDC White Paper. URL: <https://ccs.org.cy/downloads/get/file/59>.
20. 10 Best Countries to Outsource Software Development, Based on Data. URL: <https://www.codeinwp.com/blog/best-countries-to-outsource-software-development>.
21. Company Salaries: Search salaries and compensation – Glassdoor. URL: <https://www.glassdoor.com/Salaries/index.htm>.
22. GDP per capita (current US\$) – Data – World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>.

23. Tech Ecosystem Guide to Ukraine 2019 – UNIT.city. URL: [https://data.unit.city/tech-guide/Tech\\_Ecosystem\\_Guide\\_To\\_Ukraine\\_Ua.pdf](https://data.unit.city/tech-guide/Tech_Ecosystem_Guide_To_Ukraine_Ua.pdf).
24. Асоціація ІТ України. URL: <https://itukraine.org.ua>.
25. Software Development Report in, Poland, Belarus and Romania. URL: <https://software-development-cee-report.com>.
26. Doing Business 2020. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>.
27. China Statistical Yearbook 2018. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2018/indexeh.htm>.
28. Accelerate PH: Future-Ready Roadmap 2022 – the Philippine IT-BPM Sector. URL: [https://boi.gov.ph/wp-content/uploads/2018/03/Executive-Summary-Accelerate-PH-Future-Ready-Roadmap-2022\\_with-corrections.pdf](https://boi.gov.ph/wp-content/uploads/2018/03/Executive-Summary-Accelerate-PH-Future-Ready-Roadmap-2022_with-corrections.pdf).
29. Business Advantages of Outsourcing in the Philippines. URL: <https://boothandpartners.com/blog/business-advantages-outsourcing-philippines>.
30. Corruption Perception Index 2019 – Transparency.org. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi/2019>.
31. IDC – Global ICT Spending – Forecast 2020-2023. URL: <https://www.idc.com/promo/global-ict-spending/forecast>.
32. 2020 IT (Information Technology) Industry Trends Analysis – CompTIA. URL: <https://www.comptia.org/content/research/it-industry-trends-analysis>.
33. ICT professionals: skills opportunities and challenges (2019 update) – Skills Panorama. URL: [https://skillspanorama.cedefop.europa.eu/en/analytical\\_highlights/ict-professionals-skills-opportunities-and-challenges-2019-update#\\_tasks\\_and\\_skills](https://skillspanorama.cedefop.europa.eu/en/analytical_highlights/ict-professionals-skills-opportunities-and-challenges-2019-update#_tasks_and_skills).
34. The Digital Economy and Society Index (DESI) – Shaping Europe’s digital future. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>.

Стаття надійшла до редакції 17.11.2020.

**Krasnikova N., Dzyad O., Hrechyn K. International trade in ICT services: the case of Ukraine.**

**Background.** Today, the information and communications technology (ICT) sector is one of the most dynamic sectors of the world economy. Since IT services are the second largest export sector in Ukraine, the study of the impact of international trade in ICT services on economic growth becomes relevant.

**Analysis of recent research and publications.** Numerous papers have shown the positive impact of international trade in ICT goods and services on production volumes, employment and productivity of national economies. In particular, UNCTAD data show that the ICT services sector shows an increase in employment and international trade in all geographical regions and provides most of the added value in the ICT sector.

The **aim** of the article is to study the impact of international trade in ICT services on the development of economies of different levels of development, taking into account national policies of ICT sector, and to develop recommendations for Ukrainian policy of ICT sector, taking into account the experience of analyzed countries.

**Materials and methods.** The information base for the study was data from UNCTAD, OECD, Eurostat, and the State Statistics Service of Ukraine. Methods of statistical, structural, regression, comparative analysis are used.



**Results.** Regression analysis was used to identify the relationship between GDP and the volume of exports and imports of ICT services in the analyzed countries. The results showed that in order to ensure economic development through trade in ICT services, countries need to pursue a stimulating policy, which includes measures in three main areas: support for innovation (R&D funding and startup ecosystems); education and training of ICT specialists; and support for investments in ICT services (through preferential taxation and grant schemes).

**Conclusion.** In order to support the growth of the national IT industry, the Ukrainian government is proposed to legalize existing schemes of cooperation of IT companies with private individuals, to avoid additional regulation of the industry, and to develop schemes to financially support innovation in science and business.

**Keywords:** ICT services, digital economy, international trade, economic development, Ukrainian IT-sector development policy.

## REFERENCES

1. Buht, R., & Hiks, R. (2018). Opredelenie, koncepcija i izmerenie cifrovoj jekonomiki. [Definition, concept and measurement of the digital economy]. *Vestnik mezhdunarodnyh organizacij – Bulletin of international organizations.*, (Vol. 13), 2, 143-172 [in Ukrainian].
2. Digital Economy Report 2019 – UNCTAD. Retrieved from [https://unctad.org/system/files/official-document/der2019\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_en.pdf) [in English].
3. OECD Digital Economy Outlook 2017 – OECD. Retrieved from <https://read.oecd.org/10.1787/9789264276284-en?format=pdf> [in English].
4. ICT investments in OECD countries and partner economies: Trends, policies and evaluation – OECD Digital Economy Papers, No. 280. Retrieved from <https://www.oecd-ilibrary.org/deliver/bcb82cff-en.pdf?itemId=%2Fcontent%2Fpaper%2Fbcb82cff-en&mimeType=pdf> [in English].
5. Ternova, I. A. (2016). Rol' IT-sektoru Ukraïny u rozvytku zovnishn'oekonomichnoi' dijalnosti [The role of the IT sector of Ukraine in the development of foreign economic activity]. *Social'na ekonomika – Social economy*, 1, 69-76 [in Ukrainian].
6. Vdovychenko, Ju. V. (2018). Cyfrovi tehnologii' jak osnova ta rushijna syła rozvytku suchasnoi' global'noi' ekonomiky [Digital technologies as the basis and driving force of modern global economy] *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 1, 79-82 [in Ukrainian].
7. World Economic Outlook April 2020 Statistical Appendix - International Monetary Fund Retrieved from <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/WEO/2020/April/English/StatsAppendixIntro.ashx> [in English].
8. Trade in Value Added (TiVA): Principal indicators. Retrieved from [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2018\\_C1](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1) [in English].
9. WTO World Trade Statistical Review 2020. Retrieved from [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2020\\_e/wts20\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts20_toc_e.htm) [in English].
10. UNCTAD Digital Economy Report 2019. Retrieved from [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_en.pdf) [in English].
11. Database – Eurostat. Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [in English].
12. GDP (current US\$) Data – World Bank. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> [in English].
13. UNCTADstat. Retrieved from <https://unctadstat.unctad.org/EN> [in English].

14. UNCTAD-Eora GVC Database. Retrieved from <https://www.worldmrio.com/unctadgvc> [in English].
15. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
16. Innovation Report 2019 – Israel Innovation Retrieved from <https://innovationisrael.org.il/en/reportchapter/innovation-report-2019> [in English].
17. Sweden Is A Tech Superstar From The North – TechCrunch. Retrieved from <https://techcrunch.com/2016/01/26/sweden-is-a-tech-superstar-from-the-north> [in English].
18. STAN Industrial Analysis. Retrieved from [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STANI4\\_2016#](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STANI4_2016#) [in English].
19. Cyprus ICT 2019-2021 Forecast and 2018 Analysis – IDC White Paper. Retrieved from <https://ccs.org.cy/downloads/get/file/59> [in English].
20. 10 Best Countries to Outsource Software Development, Based on Data. Retrieved from <https://www.codeinwp.com/blog/best-countries-to-outsource-software-development> [in English].
21. Company Salaries: Search salaries and compensation – Glassdoor. Retrieved from <https://www.glassdoor.com/Salaries/index.htm> [in English].
22. GDP per capita (current US\$) – Data – World Bank. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD> [in English].
23. Tech Ecosystem Guide to Ukraine 2019 – UNIT.city. Retrieved from [https://data.unit.city/tech-guide/Tech\\_Ecosystem\\_Guide\\_To\\_Ukraine\\_Ua.pdf](https://data.unit.city/tech-guide/Tech_Ecosystem_Guide_To_Ukraine_Ua.pdf) [in English].
24. Asociacija IT Ukrai'ny [IT Association of Ukraine]. Retrieved from <https://itukraine.org.ua> [in Ukrainian].
25. Software Development Report in, Poland, Belarus and Romania. Retrieved from <https://software-development-cee-report.com> [in English].
26. Doing Business 2020. Retrieved from <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020> [in English].
27. China Statistical Yearbook 2018. Retrieved from <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2018/indexeh.htm> [in English].
28. Accelerate PH: Future-Ready Roadmap 2022 – the Philippine IT-BPM Sector. Retrieved from [https://boi.gov.ph/wp-content/uploads/2018/03/Executive-Summary-Accelerate-PH-Future-Ready-Roadmap-2022\\_with-corrections.pdf](https://boi.gov.ph/wp-content/uploads/2018/03/Executive-Summary-Accelerate-PH-Future-Ready-Roadmap-2022_with-corrections.pdf) [in English].
29. Business Advantages of Outsourcing in the Philippines. Retrieved from <https://boothandpartners.com/blog/business-advantages-outsourcing-philippines> [in English].
30. Corruption Perception Index 2019 – Transparency.org. Retrieved from <https://www.transparency.org/en/cpi/2019> [in English].
31. IDC – Global ICT Spending – Forecast 2020-2023. Retrieved from <https://www.idc.com/promo/global-ict-spending/forecast> [in English].
32. 2020 IT (Information Technology) Industry Trends Analysis – CompTIA. Retrieved from <https://www.comptia.org/content/research/it-industry-trends-analysis> [in English].
33. ICT professionals: skills opportunities and challenges (2019 update) – Skills Panorama. Retrieved from [https://skillspanorama.cedefop.europa.eu/en/analytical\\_highlights/ict-professionals-skills-opportunities-and-challenges-2019-update#\\_tasks\\_and\\_skills](https://skillspanorama.cedefop.europa.eu/en/analytical_highlights/ict-professionals-skills-opportunities-and-challenges-2019-update#_tasks_and_skills) [in English].
34. The Digital Economy and Society Index (DESI) – Shaping Europe’s digital future. Retrieved from <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi> [in English].