

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І БІЗНЕСУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач випускової кафедри
_____ Леся ПОБОЧЕНКО
«_____» _____ 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ
«МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»

Тема: «Тенденції розвитку світового ринку послуг в умовах турбулентності»

Виконавець: Параца Олександр Олександрович, група
МЕВ-203М

(підпис виконавця)

Керівник: к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних
економічних відносин і бізнесу ФМВ НАУ
Прокоп'єва Аліна Анатоліївна

(підпис керівника)

Нормоконтролер: Набок Інна Іванівна

(підпис нормоконтролера)

Київ – 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Кафедра міжнародних економічних відносин і бізнесу

спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Побоченко Л.М.

« ____ » _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ

на виконання магістерської роботи Параці Олександра Олександровича

1. Тема роботи «Тенденції розвитку світового ринку послуг в умовах турбулентності» затверджена наказом ректора від «22» вересня 2023 р. №1903/ст.
2. Термін виконання роботи: з 25 вересня 2023 року по 24 грудня 2023 року.
3. Вихідні дані до роботи: офіційні статистичні дані, публікації в економічних виданнях, аналітичні матеріали, законодавчі та нормативно-правові акти України, розробки наукових установ та організацій, монографічні дослідження, статті вітчизняних і зарубіжних авторів, а також нормативно-правові та статистичні матеріали Кабінету Міністрів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Державної служби статистики України, Державної митної служби України, Національного банку України, СОТ, ЮНКТАД, ООН, СБ, МВФ.
4. Зміст пояснювальної записки: теоретико-методологічні основи дослідження світового ринку послуг, дослідження сучасного стану міжнародної торгівлі у сфері послуг в умовах турбулентності, проблеми та перспективи розвитку світового ринку послуг в умовах турбулентності.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: у роботі розміщено 6 таблиць, 16 рисунків та 3 додатки.
6. Презентація основних результатів кваліфікаційної роботи в електронному вигляді. Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point, складає 25 слайдів.

7. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Вивчити літературні джерела з предмету дослідження та написати заяву про затвердження теми магістерської роботи	28.08.2023	Виконано
2.	Затвердити план дослідження та отримати завдання до виконання кваліфікаційної роботи	29.08.2023	Виконано
3.	Розкрити теоретико-методологічні основи дослідження міжнародної торгівлі послуги	25.09.2023 – 15.10.2023	Виконано
4.	Дослідити сучасний стан міжнародної торгівлі у сфері послуг	16.10.2023 – 05.11.2023	Виконано
5.	Визначити проблеми та перспективи розвитку міжнародної торгівлі послугами в Україні	06.11.2023 – 26.11.2023	Виконано
6.	Написати реферат, вступ, висновки та оформити список використаних джерел і додатки	27.11.2023 – 04.12.2023	Виконано
7.	Оформити кваліфікаційну роботу та пройти перевірку на плагіат	05.12.2023	Виконано
8.	Оформити кваліфікаційну роботу	06.12.2023-10.12.2023	Виконано
9.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	11.12.2023	Виконано
10.	Передати кваліфікаційну роботу рецензенту для рецензування (за 10 днів до захисту)	15.12.2023	Виконано
11.	Передати кваліфікаційну роботу науковому керівникові для написання відгуку (за 7 днів до захисту)	18.12.2023	Виконано

8. Дата видачі завдання: «29» серпня 2023 р.

Керівник кваліфікаційної роботи _____
(підпис керівника)

Прокоп'єва А.А.

Завдання прийняв до виконання _____
(підпис випускника)

Параца О.О.

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Тенденції розвитку світового ринку послуг в умовах турбулентності»: 146 с., 18 рис., 6 табл., 105 літературних джерел, 3 додатки.

Перелік ключових слів (словосполучень): СВІТОВИЙ РИНОК, ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ, МІЖНАРОДНІ ПОСЛУГИ, ТОРГІВЛЯ, ЕКСПОРТ, ІМПОРТ, ГЛОБАЛЬНІ КРИЗИ, МІЖНАРОДНА ІНТЕГРАЦІЯ, ТУРБУЛЕНТНІСТЬ.

Об'єкт дослідження: місце України на світовому ринку послуг в умовах турбулентності (ковід, війна, криза).

Предмет дослідження: теоретико-методичні та практичні засади міжнародної торгівлі послугами України на світовому ринку в умовах турбулентності.

Мета кваліфікаційної роботи: дослідження участі України на світовому ринку послуг в умовах турбулентності.

Методи дослідження: методи аналізу та синтезу; метод системного узагальнення; інституціональний метод, загальнонаукові та специфічні методи, системний підхід, діалектичний метод наукового пізнання, у тому числі наукової абстракції, метод поєднання історичного і логічного, структурно-функціональний метод, метод кількісного та якісного аналізу, метод порівняльного аналізу.

Отримані результати та їх новизна: у роботі здійснено прогнозування розвитку зовнішньої торгівлі послугами України в умовах трансформації експортно-імпортного режиму.

Значущість виконаної роботи та висновки: Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці та економічному обґрунтуванні заходів щодо збільшення присутності України на світовому ринку послуг в умовах турбулентності.

Рекомендації щодо використання результатів: матеріали роботи доцільно використовувати при написанні аналітичних звітів, доповідей, наукових робіт різних рівнів, присвячених світовому ринку послуг в умовах турбулентності.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПОСЛУГ.....	10
1.1. Теоретичні засади створення і функціонування світового ринку послугами... 10	
1.2. Характеристика сегментів світового ринку послуг	19
1.3. Концептуальні засади турбулентності ринку.....	30
РОЗДІЛ 2	
ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ У СФЕРІ ПОСЛУГ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ	39
2.1. Дослідження стану міжнародної торгівлі послугами у світі в умовах турбулентності	39
2.2. Оцінка зовнішньої торгівлі послугами на окремих сегментах українського ринку в умовах турбулентності.....	51
2.3. Місце України на міжнародному ринку ІТ-послуг	67
РОЗДІЛ 3	
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПОСЛУГ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ.....	83
3.1. Специфіка функціонування світового ринку послуг в умовах турбулентності.....	83
3.2. Проблеми розвитку міжнародного ринку послуг України в умовах війни та подолання наслідків військової агресії	97
3.3. Перспективи ефективної інтеграції України до світового ринку послуг.....	106
ВИСНОВКИ.....	124
СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	128
ДОДАТКИ	141

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сучасний глобальний економічний простір характеризується збільшенням розбіжностей та розходженням шляхів розвитку між основними регіонами. Світова економіка рухається на "швидкості застою", з передбачуваним невеликим зростанням на рівні 2,4 % у 2023 році, що вказує на можливість глобальної рецесії. З обережністю можна очікувати невелике поліпшення у 2024 році, де зростання може досягти 2,5%, в залежності від відновлення єврозони та уникнення негативних ударів інших провідних економік.

Умови, коли багато економік зазнають труднощів у відновленні, збільшення нерівностей та зростання боргових тисків, глобальне зростання, швидше за все, не відновиться до рівнів, характерних для попередньо-пандемійних періодів. Це вказує на те, що найважливіші питання, такі як продовольча безпека, соціальний захист та адаптація до змін клімату, можуть залишитися невирішеними.

У багатьох країнах світу, незалежно від їхнього типу економіки, за останні десятиліття відзначається одна загальна тенденція: зі зростанням рівня доходу на душу населення збільшується частка сектору послуг у структурі ВВП, тоді як частки промисловості і сільського господарства зменшуються. Розвиток сектору послуг і національної економіки взаємодіють: розвиток економіки сприяє розвитку послуг, що в свою чергу підвищує продуктивність праці, покращує ефективність виробництва і сприяє економічному зростанню. У багатьох країнах світу зовнішня торгівля послугами відіграє ключову роль у загальному експорті, становлячи від 49 % в країнах Південної Азії до 77% в США.

Транснаціональні корпорації (ТНК) мають величезне значення у сфері послуг, оскільки саме тут формуються ключові фактори економічного зростання, такі як наукові знання, нематеріальні активи та інформаційні технології. Більшість з 100 найбільших ТНК світу діють у сфері послуг.

Глобальний досвід свідчить, що торгівля послугами менше піддатлива впливу глобальних криз, і це важливо враховувати для України, яка намагається уникнути катастрофічного спаду економіки під час воєнних подій.

Україна, хоча і займає своє місце на світовому ринку послуг, виступає менш активно в порівнянні з розвиненими та розвиваючимися країнами. Однак, враховуючи цю ситуацію, важливо визначити сектор послуг як потенційно стратегічний для розвитку української економіки в період воєнних та післявоєнних подій.

Україна має всі передумови для виробництва різноманітних послуг, оскільки володіє науковими розробками, технологіями та кваліфікованими кадрами, що є важливими в умовах становлення інформаційної економіки.

Для покращення своїх позицій на світових ринках послуг важливо зосередитися на диверсифікації експорту цих послуг. Також можна використовувати географічне положення країни для розвитку транспортної інфраструктури та туризму. Проте це можливо лише після завершення військових дій та процесів розмінування.

З цих причин вивчення тенденцій у світовому ринку послуг, його постійної диверсифікації, а також механізмів регулювання та функціонування в умовах глобалізації несе значення не тільки теоретичне, але й практичне для України.

Теоретичні аспекти розвитку ринку послуг у світовій економіці досліджують такі зарубіжні економісти як: Дж.Белл, Дж.Гелбрейт, Д.Джоббер, П.Друккер, М.Кастельс, С.Коен, Ф.Котлер, Дж.Куїнна, Дж.Ланкастер та ін.

Серед українських науковців доцільно виокремити О.Білоруса, А.Гальчинського, О.Зернецьку, Д.Лук'яненка, А.Мазаракі, Ю.Макогона, І.Набок, А.Олефіра, С.Осику, Ю.Пахомова, З. Пічурову, О.Плотнікова, Л. Побоченко, О.Рогача, А.Румянцева, В.Сіденка, С.Сіденко, К. Сидоренко, А.Старостіну, А.Філіпенка, Т.Циганкову, О.Шниркова тощо.

Актуальність дослідження проблем розвитку світового ринку послуг в умовах турбулентності та недостатність теоретичних і практичних розробок даної проблеми в Україні обумовили вибір теми й цільову спрямованість дослідження.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження тенденцій розвитку міжнародної торгівлі послугами України в умовах турбулентності.

Досягнення мети дослідження передбачає постановку та розв'язання таких **завдань:**

- визначити поняття та сутність міжнародної торгівлі послугами;
- розглянути класифікація та роль міжнародних послуг в сучасній світовій економіці;
- охарактеризувати особливості регулювання міжнародної торгівлі послугами;
- проаналізувати трансформацію світового ринку послуг в умовах глобалізації;
- дослідити тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами в Україні в умовах турбулентності;
- оцінити збалансованість зовнішньої торгівлі послугами на окремих сегментах українського ринку (зокрема, ІТ-послуг);
- розглянути регуляторні аспекти інтеграції України до міжнародного ринку послуг;
- запропонувати шляхи удосконалення міжнародної торгівлі послугами в Україні.

Об'єктом дослідження є сучасні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі послугами України в умовах турбулентності.

Предметом дослідження є закономірності й особливості розвитку зовнішньої торгівлі послугами України в контексті турбулентності.

Методи дослідження. Теоретичну та методологічну основу дослідження сформували фундаментальні праці провідних вітчизняних і зарубіжних учених з проблем розвитку міжнародної торгівлі послугами. У процесі вирішення поставлених завдань застосовувались методи аналізу та синтезу; метод системного узагальнення; інституціональний метод, загальнонаукові та специфічні методи, системний підхід, діалектичний метод наукового пізнання, у тому числі наукової

абстракції, метод поєднання історичного і логічного, структурно-функціональний метод, метод кількісного та якісного аналізу, метод порівняльного аналізу.

Інформаційною базою дослідження слугували офіційні статистичні дані, публікації в економічних виданнях, аналітичні матеріали, законодавчі та нормативно-правові акти України, розробки наукових установ та організацій, монографічні дослідження, статті вітчизняних і зарубіжних авторів, а також нормативно-правові та статистичні матеріали Кабінету Міністрів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Державної служби статистики України, Державної митної служби України, Національного банку України, СОТ, ЮНКТАД, ООН, СБ, МВФ.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та висновки кваліфікаційного дослідження висвітлено у наукових публікаціях:

Параца О. Аналіз торгівлі послугами між Україною та країнами ЄС /О. Параца/ Факультет міжнародних відносин Національний авіаційний університет; за загальною редакцією Ю.О. Волошина – Київ: Національний авіаційний університет, 2023. – С. 203-207.

Параца О.О. Тенденції розвитку медійних послуг у світі/О. Параца // XIV Міжнародна науково-практична конференція «Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі», 11 травня 2023 р., НАУ, м. Київ, 26 травня 2023 р.: тези доп. – К., 2023. – С.155-157.

Структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку бібліографічних посилань використаних джерел та додатків. В роботі розміщено 6 таблиць, 18 рисунків та 3 додатки на 6 сторінках. Список бібліографічних посилань використаних джерел включає 105 найменувань на 12 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПОСЛУГАМИ

1.1. Теоретичні засади створення і функціонування світового ринку послуг

Міжнародна торгівля послугами - система міжнародних товарно-грошових відносин між суб'єктами різних країн із приводу купівлі-продажу послуг. Міжнародну торгівлю товарами і послугами, інтелектуальною власністю регулює Світова організація торгівлі (СОТ).

В офіційній класифікації товарів СОТ міжнародної торгівлі послуги поділені на такі групи:

- комунальні послуги і будівництво;
- оптова і роздрібна торгівля, ресторани і готелі, туристичні бази і кемпінги;
- транспортування, збереження і зв'язок, фінансове посередництво;
- оборона та обов'язкові соціальні послуги;
- освіта, охорона здоров'я та суспільні роботи;
- інші комунальні, соціальні та особисті послуги.

Світовий ринок послуг сьогодні охоплює широкий спектр різноманітних сфер надання послуг на міжнародному рівні. На думку науковців L. Tajoli, F. Airoidi, та С. Riccardi «послуги є ключовим елементом процесу глобалізації, і ми можемо стверджувати, що їх роль лише зростатиме в майбутньому [7].

На світовому ринку послуг фактично фіксуються ті послуги, котрі реалізуються між резидентами та нерезидентами. Особливістю категорії «послуги» є те, що, по-перше, надання послуг часто вимагає безпосередньої участі продавця та покупця (однак сьогодні послуги все частіше надаються з використання електронних засобів комунікації), по-друге, послуги часто складно відокремити від

товарів, по-третє – послуги не підлягають зберіганню. Також для зазначеної категорії особливим є те, що «в міжнародній торгівлі послугами існує більше протекціоністських перешкод і конкурентних бар'єрів, ніж у торгівлі товарами» [4].

Статистична організація Європейської комісії (надалі – Євростат) класифікує послуги за таким основними категоріями [12]:

- послуги з переробки матеріальних ресурсів;
- послуги з технічного обслуговування та ремонту;
- транспортні послуги;
- туристичні послуги;
- послуги з будівництва;
- страхові та пенсійні послуги;
- послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю;
- плата за використання інтелектуальної власності;
- послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги;
- інші бізнес-послуги; – культурні та рекреаційні послуги; – державні та урядові послуги.

Вищезазначена класифікація підлягає періодичному перегляду, оскільки структура сфери послуг постійно змінюється. Насамперед зміни в класифікації відбуваються через виникнення абсолютно нових видів послуг або через виділення у самостійну галузь тих видів послуг, які раніше були допоміжними і з часом стали самостійними сферами діяльності.

Державною службою статистики України розроблено Класифікацію зовнішньоекономічних послуг, яка визначає категорії послуг, за якими відбувається збір даних щодо зовнішньої торгівлі послугами України. Останні зміни в класифікацію були внесені у 2022 році [13]. Класифікація розроблена у вигляді ієрархічної структури, в якій представлені код послуги, назва та її опис. Елементи класифікації збігаються з класифікацією, яку використовує Євростат.

За останні десятиліття фіксується значне зростання обсягів міжнародної торгівлі послугами. Під впливом лібералізації торгівлі та глобалізаційних процесів в більшості країн світу відбувається масштабування сфери послуг як для

внутрішнього споживання, так і для експортно-імпортних операцій. Особливо це стосується країн з розвинутою економікою.

Якщо 1980-ті та 1990-ті роки прийнято називати періодом лібералізації торгівлі, то останні три десятиліття ознаменувалися не стільки зниженням торговельних тарифів та інвестиційних бар'єрів, скільки зміною внутрішніх регуляторних стандартів і норм у межах національних юрисдикцій. Глобальна регуляторна архітектура, що виникла в результаті цих реформ, передусім відповідала інтересам великого бізнесу, такого як міжнародні банки та інші багатонаціональні підприємства (БНП) (Rodrik, 2023). Оскільки багато країн, що розвиваються, опинилися на узбіччі цих реформ, їхній простір для політичного маневру поступово звужувався внаслідок нещодавніх криз.

Асиметрія вигод від міжнародної торговельної системи, що спостерігається як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, призводить до негативної реакції на правила глобального управління і, дедалі частіше, на саму ідею вільної торгівлі. Ця негативна реакція спонукає політиків переглянути стратегічні пріоритети щодо ролі торгівлі. У політичних дебатах щодо регуляторної архітектури глобальної торгівлі потенційні витрати від поглиблення торговельних відносин більше не розглядаються як маргінальні.

Торгівля послугами становить невід'ємну частину глобальної торгівлі, особливо з урахуванням сучасних досягнень в інформаційних та телекомунікаційних технологіях. Зміни в характеристиках торгівлі послугами відбулися внаслідок розвитку Інтернету та глобалізації. Послуги не лише важливі для виробництва товарів, але також можуть існувати як самостійні продукти споживання.

Міжнародна торгівля є ключовою формою міжнародних економічних відносин, сприяючи ефективному поділу праці та забезпечуючи зростання продуктивності. Торгівля послугами є однією зі стрімко розвиваючих галузей світової економіки. Вона складає значну частку економічної діяльності, як в окремих країнах, так і на міжнародному рівні.

Щодо класифікації послуг, різні міжнародні класифікатори включають різні статті та види послуг. Наприклад, класифікація системи ГАТС/СОТ визнає близько 600 видів послуг. МВФ виокремлює морські перевезення, транспорт, фінансові, професійні та інші послуги. ЮНКТАД виділяє вісім основних видів послуг, таких як фінансові, зв'язку, будівельні, транспортні, професійні, туристичні та аудіовізуальні.

ІСІ (міжнародна стандартна промислова класифікація), МБ та ОЕСР розрізняють чотири основні групи послуг: споживчі (туризм, готельні послуги), соціальні (освіта, медицина), виробничі (інжиніринг, консалтинг, фінансові та кредитні послуги) та розподільчі (торгові, транспортні, фрахтові) [2, с.117].

Згідно з класифікацією за формами реалізації, послуги можна поділити на чотири групи, залежно від того, де споживач і виробник перебувають під час споживання [3, с.46]:

1. Послуга пропонується та споживається на території свого призначення.
2. Послуга споживається за кордоном, вимагаючи переміщення споживача послуги.
3. Послуга пропонується та споживається як на власній території, так і за кордоном.
4. Послуга залишається в межах країни і не переміщується між країнами.

Загалом до міжнародних послуг можна віднести різноманітні галузі, такі як транспорт, зв'язок, туризм, консалтинг, інжиніринг, будівництво, інформаційні та фінансові послуги, освіти та медицину.

Для успішного розвитку сектору послуг важливо встановлення адекватного регулювання на рівнях як національному, так і міжнародному. Урядам слід співпрацювати та вживати узгоджені заходи для поліпшення регуляторних процесів торгівлі, виконання зобов'язань і подальшої лібералізації цієї сфери за допомогою міжнародних організацій. Оптимізація міжнародної торговельної політики в галузі послуг повинна спрямовуватися на зниження бар'єрів і створення ефективних механізмів регулювання [4, с.51].

На поточному етапі розвитку українського ринку послуг спостерігається активний його зріст. Вже з 1950-х років досліджувалися відмінності між ринками

товарів і послуг, але в сучасних умовах, з урахуванням широкого спектру маркетингових інструментів, виникають нові виклики для ринку послуг. Тому компанії, що прагнуть ефективно працювати і виходити на світові ринки, повинні приділяти особливу увагу розвитку цього сегмента [32, с.5].

Сфера послуг розширюється з великою різноманітністю через виробництво, швидке впровадження інновацій, що сприяє появі нових страхових, фінансових, інформаційних та транспортних послуг. Крім того, це також сприяє активному розвитку послуг, які надаються компаніями під час та після реалізації товарів або послуг. За визначенням Ф. Котлера, послугою може бути будь-яка діяльність, яку один суб'єкт пропонує іншому, яка має неосяжну природу і не призводить до володіння чимось.

У світі зафіксовано зростання світової торгівлі з початку XXI століття, що перевищує темпи зростання світового ВВП. Наприклад, у 2022 році обіг міжнародної торгівлі склав близько 15 трильйонів доларів, а за прогнозами цей показник до 2040 року збільшиться до 20 трильйонів доларів США. Ці дані стосуються торгівлі товарами, тоді як торгівля послугами і сервісами є "невидимою" і менш відчутною [41, 42].

За інформацією Світової організації торгівлі (СОТ), протягом періоду з 2007 по 2022 рік щорічний приріст продажу товарів складав більше 5%, тоді як торгівля різними видами послуг та сервісами зростає на понад 6%. США, Китай і Німеччина виступають найбільшими експортерами послуг у світі, їх частка в загальному обсязі продажу послуг склала близько 30% у 2022 році.

Генеральна угода з торгівлі послугами, яка є додатком до СОТ, є ключовим документом, що регулює міжнародну торгівлю послугами. Цей документ визначає торгівлю послугами як передачу послуг з однієї країни на територію іншої. Сектор послуг охоплює різноманітні галузі економіки, такі як охорона здоров'я, туризм, освіта, будівництво, телекомунікації, транспорт, фінанси та інші.

У таблиці 1.1 перераховані різні типи послуг в залежності від факторів, що впливають на них.

Типи послуг на міжнародному ринку

Чинники	Типи	Приклад
Тип власності	Приватні	рекрутингові, консалтингові компанії, розважальні заклади
	Державні	пенсійне забезпечення, послуги залізничного транспорту
Ступінь контактності з людиною	Послуги високої контактності	медицина, салони краси
	Послуги низької контактності	послуги зв'язку, ремонт взуття, банківські послуги
Ступінь кваліфікації	Висококваліфіковані послуги	юридичні послуги
	Ті, що не потребують особливих навиків	послуги розважальних закладів, клірингові послуги
Призначення	Для кінцевого, власного (B2B) споживання	сфера розваг та відпочинку, масажні салони
	Послуги виробничого (B2B) споживання	девелопмент

Джерело: Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навч. посіб. Харківський національний університет імені ВН Каразіна. Харків. 2020. – С.53.

Торгівля послугами, з економічної точки зору, суттєво не відрізняється від торгівлі товарами, і ті ж базові економічні принципи, які застосовуються до товарів, можна застосовувати й до послуг. Принципи міжнародної спеціалізації та організації торгівлі, які були висвітлені авторами, такими як Сміт, Рікардо, Хекшер-Олін-Самуельсон та інші, можуть також застосовуватися до міжнародної торгівлі послугами. Так само, як у виробництві товарів, країни можуть мати відносні переваги у виробництві певних видів послуг і одночасно закуповувати інші види послуг на міжнародному ринку [55].

Міжнародна торгівля послугами представляє собою раціональну діяльність, де постачальники послуг однієї країни надають послуги, результати яких мають нематеріальний характер і задовольняють потреби користувачів, які можуть бути як фізичними, так і юридичними особами. Ця діяльність може бути об'єктом купівлі і продажу.

Міжнародна послуга фактично є послугою, якій надано міжнародного характеру, тобто така, яка реалізується у межах міжнародного ринку послуг, таким

чином, для неї є характерними усі загальні характеристики послуг, які можна узагальнити як невідчутність, невіддільність, непостійність та нездатність до збереження (рис.1.1.):



Рис.1.1. Характеристики міжнародних послуг як товару.

Джерело: Руденко О.В. Теоретичні аспекти формування глобального ринку послуг / О.В. Руденко // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів МОН України ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана». – 2021. – Вип. 27. – С.47.

Новий підхід до розгляду і трактування послуги – це розгляд її через призму частини життєвого досвіду людини-споживача. На думку дослідника Г. Беквіта, послугам притаманний особистісний, персоналізований відтінок, тому, що споживач їх «переживає».

Новий підхід до розгляду послуг полягає в трактуванні їх через призму частини життєвого досвіду споживача. За висловлюванням дослідника Г. Беквіта, послугам притаманний особистісний, персоналізований характер через те, що споживач їх "переживає".

Послуги володіють унікальною властивістю "приспосовуватись" до споживача, і цей процес відомий як кастомізація послуг. Якщо розглядати послуги як життєвий досвід клієнта, то вони володіють "ефектом метелика". Згідно з цією якістю, успіх компанії в значній мірі залежить від сприйняття нею клієнтів, і негативний досвід може шкодити репутації компанії через перебільшення його в суб'єктивному сприйнятті клієнта.

Основні та похідні властивості послуг, що відрізняють їх від товарів, можуть бути визначені на основі існуючих трактувань терміну "послуга" (див. Табл. 1.2).

Важливо відрізнити концепції "світового ринку послуг" і "міжнародного ринку послуг", оскільки це відображає загальний і частковий характер.

Міжнародний ринок послуг є складовою частиною світового ринку послуг. Останній включає в себе не лише міжнародний обмін, а й внутрішні, національні ринки послуг.

Світовий ринок послуг - це система міжнародних відносин обміну, де головним об'єктом торгівлі є різні види послуг, і він існує на основі міжнародного поділу праці.

Міжнародний ринок послуг - це різнопланова система спеціалізованих ринків послуг, у яких приймають участь всі країни. Ця система динамічно розвивається відповідно до тенденцій новітніх технологій і є одним з основних чинників активного розвитку та диверсифікації форм міжнародних економічних відносин.

Міжнародна торгівля послугами - це конкретна форма світового економічного взаємозв'язку, яка включає обмін послугами між продавцями і покупцями з різних країн. Отже, у зв'язку із процесами лібералізації, інтеграції та глобалізації в сучасному світовому господарстві, сфера послуг активно розвивається, виступаючи як один із ключових та все більш вагомих елементів світової економіки. За різними визначеннями економічної категорії "послуга" можна сформулювати визначення, яке розглядає послугу як процес, який об'єднує одночасне надання та отримання благ від інших суб'єктів для задоволення їхніх потреб, переважно у нематеріальній формі та на комерційній основі.

Фундаментальні властивості послуг

№ п/п	Властивості послуги	Наслідки для виробництва і торгівлі послугами
1.	Неосяжність, нематеріальний характер послуги	У відмінну від товарів, послуги не можна зберігати. Це створює труднощі для споживачів у оцінці або порівнянні послуг до моменту їх отримання. Така особливість покладає великий акцент на роль маркетингу у продажу послуг. Маркетинг вимагає творчої візуалізації послуг для виклику конкретних уявлень у споживачів.
2.	Тимчасовий характер, нездатність до зберігання	Втрачений час на нереалізовану послугу не можна відшкодувати і вважається втратою вигоди, такою як, наприклад, непродані квитки на літак або на концерт.
3.	Нездатність до транспортування	Це впливає з того, що послуга повинна бути використана у певний час і місце її надання.
4.	Залучення споживача	Означає, що більшість видів послуг вимагають активної взаємодії між клієнтом та провайдером.
5.	Гнучкість у виробництві послуг	Впливаючи з того, що їх неможливо зберігати, це призводить до більшої гнучкості сервісних компаній, зокрема, транснаціональних корпорацій, у порівнянні з промисловими.
6.	Відсутність права власності на послугу	Для покупця послуг можливе тільки володіння матеріалізованими результатами надання цих послуг.
7.	Гетерогенність послуги	Послуги надаються для кожного конкретного клієнта або створюються для кожної нової ситуації, що відповідає концепції кастомізації послуг.

Примітка. Побудовано автором за даними Румянцев А. П. Напрями розвитку світового ринку послуг в умовах глобалізації / А.П. Румянцев, Д.М. Носанов // Україна і світ: перспективи та стратегії розвитку: електронний збірник наукових праць. – 2018. – № 2. – Вип. 7. – С.239.

Існують три основні риси, які визначають послугу: вона є конкретним результатом, а не лише процесом задоволення потреби; комерційний характер послуги є важливою її особливістю; результат послуги має нематеріальну природу.

Незважаючи на те, що економічна наука приділяє більше уваги сфері послуг, наразі відсутня уніфікована класифікація послуг.

Дослідження світового ринку послуг показують, що існують ряд факторів, які визначають його розвиток (див. Табл.1.2.). Наприклад, важливою детермінантою розвитку галузі послуг є зростання впливу транснаціональних корпорацій (ТНК) на цей сектор. Транснаціональні корпорації відіграють ключову роль у генерації

елементів економічного зростання, таких як наукові знання, нематеріальні форми накопичення та використання інформаційних технологій.

Останнім часом світовий ринок послуг демонструє значний ріст, і це зумовлено декількома ключовими факторами. Перш за все, вплив нових технологій на розміри та різноманіття послуг став важливим чинником. Вдосконалення відкритості національних економік і ринків також відіграє роль у збільшенні обсягів світової торгівлі послугами.

Крім того, розвинені країни переходять до етапу формування "нового інформаційного суспільства", що суттєво збільшує споживання різних послуг, зокрема інформаційних. Взаємодія товарів і послуг одне з одним, а також зростання глобальної взаємодії різних видів послуг, сприяють паралельному зростанню торгівлі товарами та послугами.

Особливий вплив на торгівлю послугами має розвиток Інтернету та електронної торгівлі, включаючи надання фінансових послуг через телекомунікації. Враховуючи ці тенденції, міжнародний ринок послуг стає більш гнучким і відкритим для взаємодії, що сприяє активному розвитку сфери послуг як на національному, так і на світовому рівнях [52].

1.2. Характеристика сегментів світового ринку послуг

Міжнародну торгівлю послугами розглядають невідривно від міжнародної товарної торгівлі, тобто під міжнародною торгівлею взагалі розуміють торгівлю як товарами, так і послугами. Проте, поняття послуги є більш багатограним, ніж поняття товару. Його сутність досить складно з'ясувати, оскільки послуги — це споживчі вартості, які переважно не мають уречевленої форми.

Поняття «послуги» охоплює досить широку область економічної діяльності. До сфери послуг відносяться такі важливі сектори сучасної економіки, як телекомунікації, транспорт, освіта, охорона здоров'я, туризм, будівництво, фінанси і ряд інших, сукупна частка яких перевищує 60% ВВП промислово розвинених країн.

Саме високі темпи розвитку сфери послуг у провідних державах світу в 1980-1990-ті роки багато в чому визначили загальний ріст їхньої економіки, будучи його основою і необхідною умовою збереження динаміки росту на перспективу. Дійсно, без адекватних сучасним вимогам систем телекомунікацій, транспортної інфраструктури, без відповідних систем освіти, фінансів, без можливості одержання високоякісних ділових послуг будь-якій країні важко забезпечувати широке залучення інвестицій і стабільне економічне зростання. З іншого боку, саме прямі іноземні інвестиції й міжнародна торгівля відіграють вирішальну роль у розвитку самої сфери послуг [1, с. 447].

Однією з проблем теоретичного характеру є класифікація послуг міжнародного ринку послуг. В більшості існуючих класифікацій схема залишається незавершеною і постійно відкритою для подальшого доповнення. Через динамізм змін на ринку послуг існуючі класифікації постійно вимагають доповнення та удосконалення основних сутнісних положень.

Класифікація послуг становить досить серйозну проблему, що розв'язується в різний спосіб. Так, існує цілий ряд статистичних систем та класифікацій послуг (часто непорівнянних між собою), [30].

Розвиток світового ринку послуг відбувається значними темпами. Ринок послуг динамічніший за ринок товарів. Він розглядається як цілісна система з багатьма складовими, пов'язаними між собою. Швидко зростає асортимент послуг. Міжнародна торгівля послугами набуває все більшого значення і стає предметом уваги з боку провідних спеціалістів світу. На практиці широко використовується класифікація послуг, запропонована різними міжнародними організаціями (див. Табл. 1.3).

Спірність визначення поняття послуги ускладнює розуміння такої категорії міжнародної економіки, як світовий ринок послуг. Він є елементом складної багаторівневої системи світового ринку і тісно пов'язаний з іншими її складовими. Проте він функціонує як самостійне утворення, яке має власний зміст, особливості та закономірності розвитку [31].

Основна класифікація послуг

Ознаки	Види послуг
За характером праці:	– матеріальні; – нематеріальні або «чисті»;
За економічною основою:	– платні; – соціальні або «безплатні»;
За спрямованістю:	– безпосередньо на людину; – на предмети, що оточують людину;
За характером зв'язків:	– локально-споживчі; – товарно-споживчі;
За частотою попиту:	– повсякденні; – періодичні; – епізодичні;
За формою організації:	– вільно орієнтовані; – жорстко закріплені;
За характером попиту:	– стандартні; – розширеного асортименту; – елітарні (унікальні);
За мобільністю:	– мобільні; – немобільні; – обмеженої мобільності;
За місцем споживання:	– в місці постійного проживання; – в місці тимчасового перебування; – транзитом;

Примітка. Складено автором за даними Побережна І.А., Рябик Г.Є. Динаміка розвитку сфери послуг України / І.А. Побережна, Г.Є. Рябик // Вісник Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара. – 2021. – № 7. – С. 80-83.

За економічним змістом світового ринку послуг — це система перетину інтересів покупців і продавців послуг, функціонування якої регулюється ринковими законами [32].

Ключовою особливістю ринку послуг є необхідність фізичного контакту продавця і покупця. Торгівля послугами здійснюється чотирма основними способами [10]: транскордонне постачання, споживання за кордоном, комерційна присутність та присутність фізичних осіб. Здебільшого, торгівля послугами передбачає мобільність покупця, продавця або обох сторін (табл.1.4):

Форми міжнародної торгівлі послугами

Форма міжнародної поставки послуг	Механізм здійснення торговельної операції	Приклад застосування
Транскордонне переміщення послуг	торгівля відбувається з території однієї країни на територію іншої: лише послуга, а не постачальник чи споживач, перетинає кордон	операції з послугами, втіленими у товар, послугами, об'єднаними з транскордонним трансфером даних у формі голосу, зображення чи коду тощо та міжнародним транспортуванням, особливо авіаційним та морським
Іноземним суб'єктам на митній території країни-постачальника	послуга надається споживачу поза країною, у якій він проживає чи у якій зареєстровано об'єкт, на обслуговування якого спрямована послуга	туристичні послуги, ремонтні роботи за умови фізичного переміщення не постачальника послуг, а об'єкту ремонту.
Через комерційну присутність	послуга надається представництвом або відокремленим підрозділом підприємства-постачальника послуги у країні споживача	о відокремленим підрозділом підприємства-постачальника послуги у країні споживача банківські послуги, страхові послуги
Тимчасове переміщення постачальника послуг	послуга надається нерезидентом на території країни споживача послуги на умовах контракту	послуги лікарів, науковців, представників творчих професій

Примітка. Складено автором за даними Осика С.Г., Пятницький В.Т. Регулювання ринків товарів і послуг на засадах норм і принципів системи ГАТТ/СОТ / С.Г. Осика, В.Т. Пятницький // Українська академія зовнішньої торгівлі. - К.: УАЗТ, 2022. – С.36.

Таким чином, послугою можна назвати діяльність, спрямовану на задоволення потреб інших осіб, у процесі якої не виробляється уречевленого продукту, який раніше не існував, однак змінюється стан існуючого продукту. До послуги неможливо доторкнутися, вона надається і споживається в один і той же час, тобто її не можна зберегти. Тобто реалізація послуг і їх виробництво невіддільні один від одного. З цього виходить, що належність виду поставки послуг до того чи іншого виду є основною передумовою визначення заходів регулювання доступу іноземних постачальників послуг на національні ринки. У кожному секторі або підсекторі послуг такі заходи суттєво різняться залежно від способу поставки.

Ринок послуг — сукупність відносин у процесі виробництва та реалізації послуг, яка передбачає з одного боку механізм вільного ціноутворення та вільне підприємництво на основі конкуренції у боротьбі за споживача, а з іншого — державне регулювання ринку. В організаційному плані глобальні ринки послуг опираються на ТНК, фінансові інструменти, міжнародні й неурядові структури, дослідницькі та впроваджувальні центри, результатом їх глобалізації є формування міжнародних організацій (широкого профілю і спеціалізованих), які в сукупності становлять інституційну базу системи багатостороннього регулювання послуг [101].

Умови глобальних змін мають значний вплив на динаміку та інструменти регулювання та розвитку міжнародної торгівлі послугами. Ось деякі ключові аспекти, які варто враховувати:

1. **Технологічний прогрес.** Швидкий розвиток інформаційних технологій, цифрових комунікацій і передових технологій має суттєвий вплив на торгівлю послугами. Віртуальні послуги, електронна комерція, хмарні обчислення та інші цифрові інструменти надають нові можливості для здійснення транскордонних послуг.

2. **Лібералізація торгівлі послугами.** Розширення доступу до зарубіжних ринків послуг є важливим завданням. Відкритість та зниження торговельних бар'єрів сприяють розвитку конкурентоспроможного середовища для постачальників послуг та споживачів.

3. **Зміни міжнародних угод.** Укладання та вдосконалення міжнародних угод, таких як Угода з торгівлі послугами Всесвітньої організації торгівлі (СОТ) і багатосторонні угоди про вільну торгівлю, сприяють збільшенню та захисту обсягів торгівлі послугами.

4. **Регулювання та нормативні обмеження.** В умовах глобальних змін важливо забезпечити ефективне регулювання та нормативні обмеження для розвитку та забезпечення якості послуг. Регуляторні органи мають встановлювати стандарти безпеки, захисту споживачів та конкуренції, а також розвивати механізми розгляду суперечок.

5. **Розвиток людського капіталу.** Кадри з високими кваліфікаціями та

навичками є ключовим фактором у розвитку торгівлі послугами. Постачальники послуг повинні інвестувати в навчання та підвищення кваліфікації свого персоналу, щоб відповідати вимогам глобального ринку.

6. Інновації та дослідження. Здійснення досліджень та інновацій є необхідним для підтримки конкурентоспроможності та розвитку нових послуг. Постачальники послуг повинні стимулювати інновації, впроваджувати нові технології та вдосконалювати свої продукти та процеси.

7. Захист прав інтелектуальної власності. Забезпечення ефективного захисту прав інтелектуальної власності є важливим аспектом розвитку торгівлі послугами. Інтелектуальна власність, така як авторські права, патенти та товарні знаки, є цінним активом для багатьох секторів послуг і вимагає адекватного правового захисту.

8. Урядова підтримка та сприяння. Уряди повинні створювати сприятливі умови для розвитку торгівлі послугами, включаючи заохочення інвестицій, зниження адміністративних бар'єрів, спрощення процедур експорту-імпорту та надання фінансової підтримки для розвитку нових послугових галузей.

Загалом, динамічні зміни в глобальному середовищі вимагають адаптації та реагування в сфері міжнародної торгівлі послугами. Ефективне регулювання, інновації, навчання та розвиток людського капіталу, захист прав інтелектуальної власності та урядова підтримка є ключовими інструментами для стимулювання розвитку та підтримки конкурентоспроможності міжнародної торгівлі послугами. Усвідомлення цих факторів та впровадження відповідних стратегій та політик сприятимуть ефективному функціонуванню та розвитку сектору послуг у глобальному масштабі.

Проаналізуємо глобальні динамічні зміни, що відбуваються на тлі війни з РФ та перспективи на найближчий період:

1. Згідно з недавнім звітом "Global Economic Prospects" Світового банку, світове зростання значно сповільниться у 2023 році через високу інфляцію, вищі процентні ставки, скорочення інвестицій та втрати, спричинені вторгненням Росії в Україну. Однак у 2024 році цей показник почне наблизатися до свого потенційного

рівня на довгостроковій основі.

2. Для країн, які формують ринок і розвиваються, Світовий банк рекомендує зосередитися на структурних реформах, які сприятимуть залученню інвестицій та зростанню продуктивності й торгівлі. Також важливо підтримувати продовольчу безпеку та гендерну рівність для зменшення негативного впливу останніх трьох років і підтримки вразливих груп населення.

3. Незважаючи на передбачуване сповільнення ВВП у країнах Євразії, ЄС залишатиметься провідним торговельним партнером України. Тому важливо настійно висувати питання перед ЄС щодо продовження торговельної лібералізації та призупинення заходів захисту торгівлі під час майбутніх переговорів і зосередитися на розвитку економічних відносин з Великою Британією.

4. Крім традиційних партнерів, варто активізувати представлення інтересів України на Африканському континенті у пріоритетних країнах з урахуванням їхнього економічного потенціалу та прогнозованого зростання.

5. Прогнози Світового банку щодо зростання ВВП Росії вказують на необхідну подальшого посилення міжнародної ізоляції Росії. Це означає, що необхідно продовжувати координацію заходів, спрямованих на послаблення економічних основ російського втручання в Україну. Посилення санкцій та ізоляції РФ сприятиме зниженню її можливостей вести війну та підтримувати агресивну зовнішню політику.

Крім того, українським органам влади варто активізувати зусилля щодо залучення іноземних інвестицій, розвитку торговельних партнерств і диверсифікації економіки. Це допоможе зменшити залежність від російського ринку і створить нові можливості для розвитку.

Загалом, умови глобальних змін вимагають активних заходів та гнучкості в регулюванні та розвитку міжнародної торгівлі послугами. Ключовими завданнями є стимулювання інвестицій, підтримка продовольчої безпеки, зміцнення торговельних партнерств та залучення нових ринків. Україна повинна активно працювати на рівні міжнародних організацій, таких як ЄС та Світовий банк, для захисту своїх інтересів та реалізації свого потенціалу в міжнародній торгівлі послугами [93, 95, 101].

Швидкий розвиток світового ринку послуг, збільшення їх значимості в глобалізованій економіці поставили на порядок денний питання про вироблення загальних правил регулювання цієї сфери. Багатосторонні переговори з питань міжнародної торгівлі послугами почали проводитися з середини 1980-х рр. і завершилися підписанням Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС), яка разом з Генеральною угодою з тарифів і торгівлі (ГАТТ) та Угодою про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС) стало основою Світової організації торгівлі (СОТ) і набула чинності з 1 січня 1995 року [69].

Регулювання міжнародної торгівлі послугами відіграє визначальну роль у розвитку міжнародних послуг, оскільки від нього залежить інтенсивність та загальна динаміка торгівлі. Регулювання складає цілісну систему, яку доцільно розглядати на кількох рівнях:

- а) національному;
- б) регіональному;
- в) міжнародному.

Між трьома рівнями системи регулювання існує цілісний та неподільний взаємозв'язок. Національний рівень представлений національними нормативно-правовими актами та підпорядковується міжнародним документам, які ратифіковані законодавчою владою країни та фактично імплементовані у національне законодавство. Однак, національний рівень передбачає наявність національних інтересів та державної політики, яка їх включає та відстоює на міжнародній арені, що фактично відображається та втілюється у прийнятті міжнародних документів на рівні міжнародних організацій, зобов'язання щодо виконання яких держава у подальшому приймає на себе. Регіональний рівень є проміжною ланкою між національним та міжнародним рівнем та представляє систему регулювання міжнародної торгівлі, яка застосовується у межах окремого інтеграційного угруповання.

Таким чином, національний (державний) рівень є визначальним, оскільки, як і в регулюванні будь-якого іншого міжнародного бізнесу, міждержавні угоди – багатосторонні, двосторонні та інші – спрямовані лише на уніфікацію або

гармонізацію, тобто зближення норм і правил національного регулювання, лібералізацію діяльності суб'єктів та регламентацію вимог до них у різних країнах [21, с.68].

Система регулювання міжнародної торгівлі послуг складається із системи нормативно-правових актів та механізмів регулювання світового ринку послуг. Механізми регулювання відображені на рисунку 1.2.:

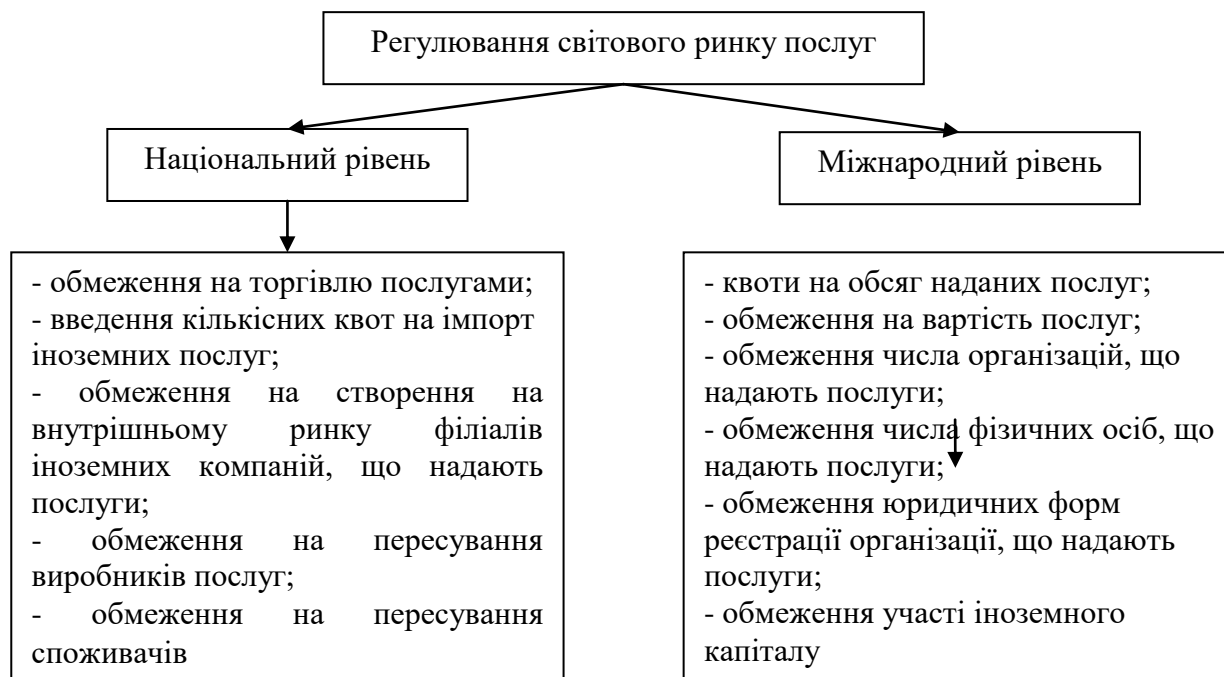


Рис.1.2. Механізми регулювання світового ринку послуг.

Джерело: Козак Ю.Г., Sporek T., Molendovski E., Gribincea A., Лебедева С.Н., Логвінова Н.С. та ін. Міжнародна торгівля. Підручник. / За ред. Козака Ю.Г., Sporek T., Molendovski E. та ін. - 6-те вид. перероб. та доп. - К.: Центр учбової літератури, 2020. – С.102.

На міжнародному рівні світова торгівля товарами була предметом регулювання з боку світового співтовариства з перших повоєнних років, коли 1948 року набрала сили Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Саме з цього моменту відбулося започаткування формування механізму регулювання світового ринку послуг, в якому можна виділити три основні етапи [36, с.136], (див. Табл. 1.3):

Міжнародне регулювання сфери торгівлі послугами здійснюється на основі Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС). Вона спрямована на сприяння

економічному зростанню всіх торговельних партнерів та розвитку країн, що розвиваються, через поширення торгівлі послугами, і намагається досягти цього шляхом застосування до торгівлі послугами правил ГАТТ.

Глобальний ринок послуг розглядається в різних сегментах, кожен з яких має свої унікальні особливості та напрями розвитку. Наприклад, ці сегменти включають такі ключові галузі:

1. Фінансові послуги:
 - Банківські операції, страхування та фінансові консультації.
2. Інформаційні та технологічні послуги:
 - Розробка програмного забезпечення, ІТ-консалтинг та інтернет-послуги.
3. Освітні та консалтингові послуги:
 - Вища та професійна освіта, бізнес-консалтинг.
4. Медичні та охорона здоров'я:
 - Лікарняні та фармацевтичні послуги.
5. Транспортні та логістичні послуги:
 - Перевезення та логістика.
6. Туризм та гостинність:
 - Туристичні подорожі, готельна та ресторанна сфери.
7. Енергетичні та комунальні послуги:
 - Виробництво електроенергії та водопостачання.

Ці галузі утворюють єдину глобальну систему послуг, яка постійно розширюється за рахунок нових технологій та ринкових можливостей. Розвиток світового ринку послуг визначається різноманіттям сфер, які входять у цей ринок, та постійними змінами в технологічному та економічному оточенні [102].

Основні фактори ціноутворення включають ціну виробництва, ринкову кон'юнктуру та механізми регулювання цін. Грошові аспекти, такі як зміни купівельної спроможності, валютні курси та інфляція, також впливають на світові ціни на товари.

Світовий ринок характеризується різноманіттям цін на товари в залежності від сфери торгівлі, формування та ступеня зближення з ринковою ціною. Ціни

внутрішнього та зовнішнього ринків, експортні та імпорتنі ціни враховують різні витрати на доставку товарів. Також виділяють ціни закритого і відкритого секторів світового товарного ринку, що регулюються ринковими умовами та ступенем втручання в регулювання цін.

Глобальні ціни формуються експортними цінами основних постачальників конкретного товару на світовий ринок, таким чином, наприклад, ціни на нафту контролюються країнами, що є членами ОПЕК. З іншого боку, імпорتنі ціни визначаються провідними покупцями (імпортерами) даного товару та ціновими визначниками важливих міжнародних центрів торгівлі, таких як товарні біржі та аукціони.

В умовах високої конкуренції на світових товарних ринках, експортерами товару стають національні виробники, які мають найбільшу конкурентоспроможність та найменші витрати на виробництво. Це можуть бути національні монополії та транснаціональні корпорації.

Світова торгівля послугами порівняно з торгівлею товарами постраждала від пандемії значно більшою мірою. Найбільшого скорочення зазнали послуги, пов'язані з подорожами та транспортні послуги. Однак, у 2022 році відбулося відновлення обсягів транспортних послуг, особливо це стосувалося Азії та Європи. При цьому світові обсяги надання туристичних послуг не поспішали відновлюватися і загалом за період 2017–2022 рр. середньорічний темп скорочення глобальних надходжень від міжнародних поїздок становив 16% [101]. Для розуміння кон'юнктури світового ринку послуг важливо також проаналізувати структуру експорту послуг, 73% яких надавалися з розвинених країн і лише 27% світового експорту послуг припадає на країни з економіками, що розвиваються. Для країн з розвинутою економікою характерним є те, що більш як 50% структури експорту послуг припадає на бізнес-послуги. До них відносять послуги зі страхування, фінансові послуги, послуги з захисту інтелектуальної власності та інші бізнес-послуги. Для країн з економіками, що розвиваються цей показник становить майже 36%.

Впродовж 2019–2022 рр. обсяги надання телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг зростали щорічно завдяки значному попиту під час пандемії. Ці послуги є основою внутрішньофірмової співпраці, зв'язку між компаніями та між компаніями та клієнтами, а також цифрової торгівлі. Тому, в перспективі, даний сегмент експортних послуг буде розширюватися як для країн з розвинутою економікою, так і для країн з економікою, що розвивається [102].

Світова торгівля стає все більш орієнтованою на торгівлю послугами і її обсяги мають стійку тенденцію до зростання. Значення експорту послуг для економіки будь-якої країни важко переоцінити. Експорт послуг сприяє зростанню ВВП країни та розширює сукупний обсяг продукції та доходів внаслідок продажу послуг за кордон. Також він є джерелом надходження валюти в країну.

1.3. Концептуальні засади турбулентності ринку

В науковій літературі останніх років неодноразово піднімається питання про нестабільність ринкового середовища в світі, про неможливість передбачення змін, які відбуваються, що вкрай перешкоджає планування стратегічної поведінки організацій. У переважній більшості автори оцінюють це явище, як неподдатне якому-небудь моделюванню й регулюванню. Визнаючи негативний вплив хаотичних рухів на ринках у певному відрізку часу, автори поставили перед собою завдання: визначити ознаки цього явища, закономірності й наслідки конкурентних зіткнень, що й визначило мету виконаного дослідження.

Для опису явища турбулентного розвитку світового ринку скористаймося теорією турбулентності, розглянутої в роботах дослідників турбулентної течії: у Фроста й Т.Мулдена [1], Меллор Дж., Херінг Х. [2], Воскресенського К.Д. [3], Колльмана В. [4].

Коректність звертання до досліджень учених-фізиків та наробітків творців складних технічних систем, до висновків хіміків-теоретиків пояснюється тим, що

«турбулентність» існує практично у всіх течіях, незалежно від того, відбуваються вони в природних умовах, чи в сучасних технічних системах» [1, с. 6].

Основними властивостями турбулентності є «хаотичність» і «випадковість». Теоретики турбулентності затверджують, що цей рух не є детермінованим і повинен розглядатися в рамках статистичних підходів. Отже будь-яке моделювання турбулентного стану ринку вимагає розгляду об'єкта моделювання, як явища масового, випадкового, що володіє певними закономірностями в часі й просторі. Однак слід зазначити, що такий рух ніколи не може бути повністю випадковим відповідно до вимог закону збереження.

Загальна модель турбулентного руху представлена на рис. 1.3.:

Динаміка вихрового руху займає центральне місце в теорії турбулентності. Структуру турбулентності визначає характер взаємодії вихрів.

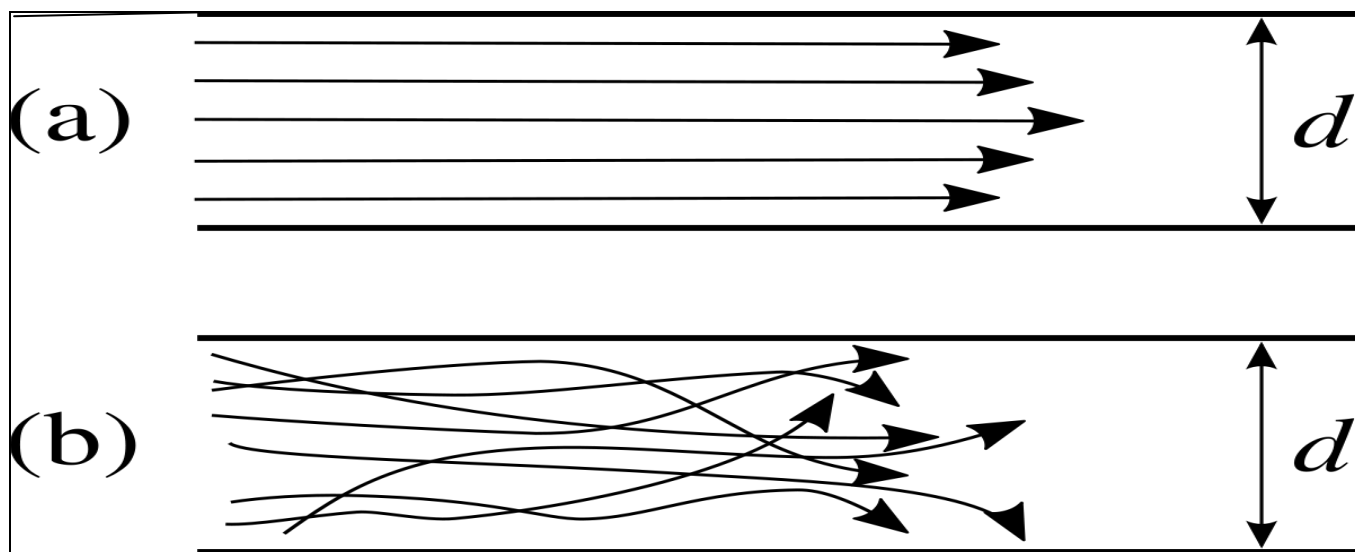


Рис. 1.3. Модель турбулентного руху.

Джерело: Семенюк І. Ю., Мангушев Д. В. Турбулентність ринків: явище й тенденції/ Семенюк І.Ю., Мангушев Д. В. URL: <https://www.researchgate.net>.

Під турбулентністю ринку в його економічному тлумаченні ми розуміємо процес, що визначається зміною сприйняття споживчої цінності товару на ринку. Як процес, турбулентність ринку має початкові й кінцеві стани в тимчасових межах, моменти визнання й заперечення певної споживчої цінності, йому властивий

діалектичний закон взаємозв'язку кількісних нагромаджень досвіду і якісних станів потреб, структурних переміщень попиту й зміни пріоритетів (що особливо під час війни).

Основним фактором, «збурюючим» ринок, є конкуренція. Ефект «збурювання» тим сильніше, чим сильніше тиск конкурентних факторів (див. Рис. 1.4.). У більшості галузей головною силою конкурентного ринку є взаємозалежність його учасників і їхніх дій. Тільки при стратегіях співробітництва можна уникнути конкурентних зіткнень, але це може означати відмову від частини ринку й втрату частки прибутку.

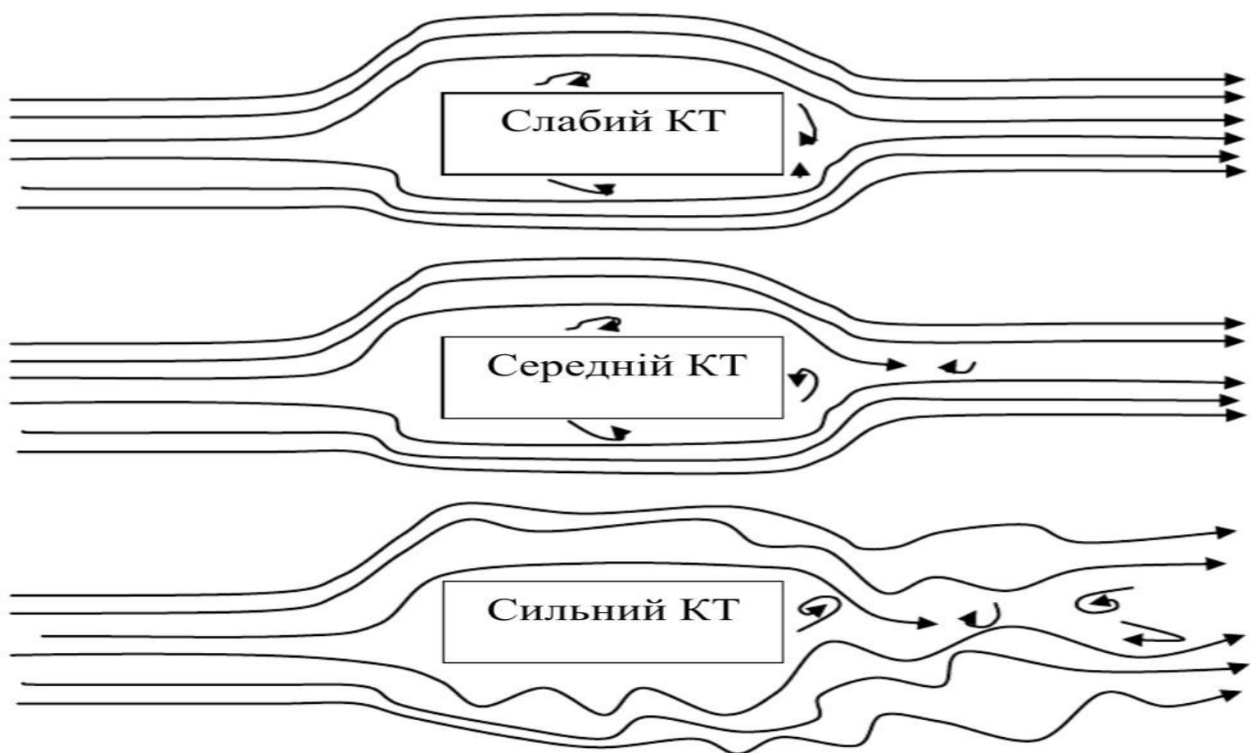


Рис.1.4. Залежність турбулентності від сили конкурентного тиску (КТ).

Джерело: Семенюк І. Ю., Мангушев Д. В. Турбулентність ринків: явище й тенденції/ Семенюк І.Ю., Мангушев Д. В. URL: <https://www.researchgate.net>.

Конкурентні битви на міжнародному ринку найбільш імовірні в нестабільних галузях. Відсутність тривалих відносин між конкуруючими фірмами являє собою високий ризик загострення конкурентного протистояння. Найбільш ефективна оборона складається в запобіганні самої битви. Цій же меті служить поширення інформації про зобов'язання власної дії й протидії

На олігопільному ринку нестабільність зв'язана, насамперед, з очікуваннями конкурентів можливих станів ринків. У процесі еволюції ринку виявлена влада покупців здатна викликати «збурювання». Невикористана влада являє потенційну загрозу стабільності ринку. На конкурентному олігополістичному ринку загрозові дії конкурентів викликають протидії. Основними питаннями при розробці загрозових дій є наступні:

1. Імовірність протидії.
2. Часовий лаг протидії.
3. Можлива ефективність протидії.
4. Готовність конкурента до рішучих протидій.
5. Можливість впливу на протидію.

Таким чином, ламінарний рух бізнес-потоків зустрічає на своєму шляху перешкоди регуляторного характеру й конкурентної протидії. Регуляторні дії є детермінантами бізнес-потоків і не повинні викликати ефектів турбулентності (рис.1.5.):

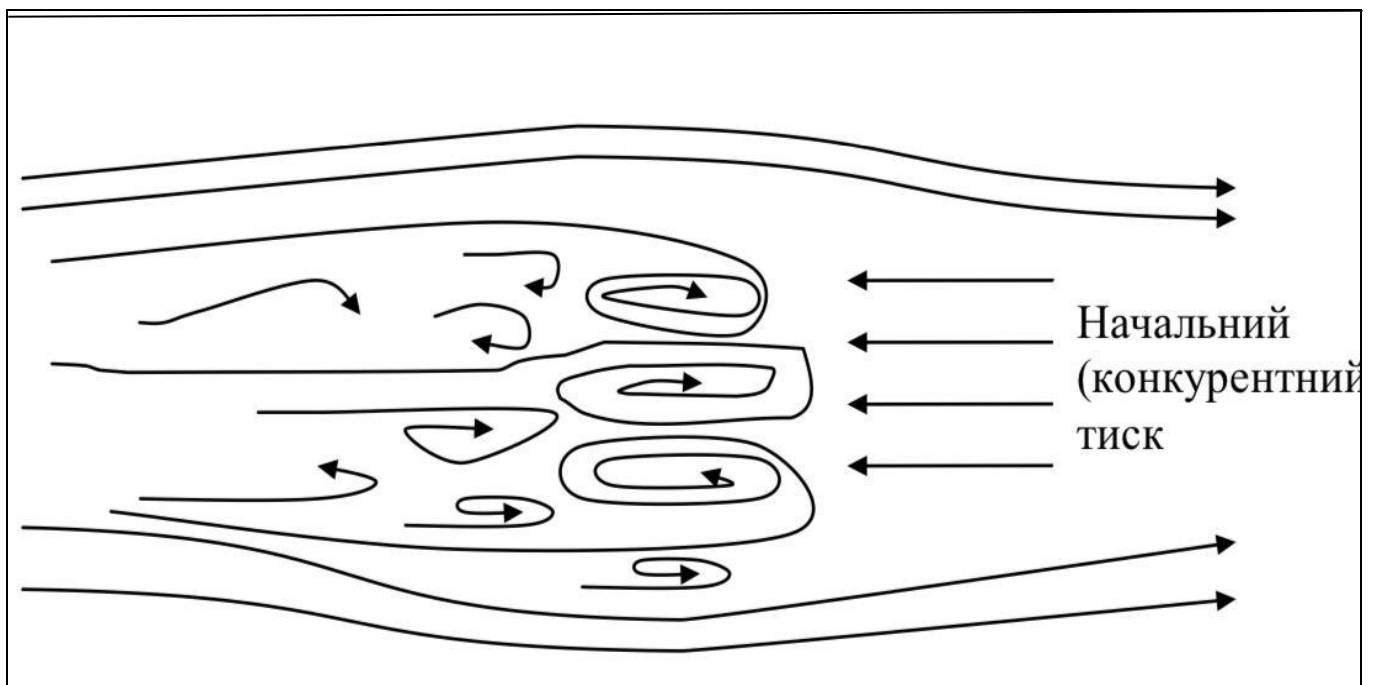


Рис. 1.5. Модель турбулентної реакції ринку на початковий конкурентний тиск.

Джерело: Семенюк І. Ю., Мангушев Д. В. Турбулентність ринків: явище й тенденції/ Семенюк І.Ю., Мангушев Д. В. URL: <https://www.researchgate.net>.

Цілеспрямовані активні протидії є дисциплінуючим чинником поведження конкурента. Розкиданість протидії не дає такого ефекту, як сфокусоване рішення, але воно вимагає більших витрат. Найважливішими коштами здійснення наступальних і оборонних конкурентних дій є інформація. Нерідко, безконтрольно скинута на ринок інформація про плани й наміри фірми значно полегшує конкурентам вибір їхніх дій. На противагу регуляторним, конкурентна протидія має виборчий характер і силу, тобто не повинна розглядатися як детермінанта. Початкове збурювання може зростати через турбулентність конкурентного потоку дій, що набігає, слабкої протидії конкурентам, недостатньої інформаційної захищеності й т.п.ь

Бізнес-потік на монополістичному ринку має ламінарний характер або близький до нього. Назвемо такий бізнес ламінарним. За повідомленнями Антимонопольного комітету України монополістичними залишаються ринки природних монополій, що є слідством владних рішень. В Україні діє 10 загальнодержавних і більше 2300 регіональних ринків природних монополій:

- послуги з передачі електроенергії магістральними й міждержавними електромережами;
- транспортування нафти магістральними трубопроводами;
- транспортування природного газу магістральними газопроводами;
- універсальне обслуговування поштового зв'язку;
- послуги з використання радіорелейних каналів зв'язку й ін.

Природна монополія - це явище в часі, і його ламінарність може бути порушена новими науково-технічними рішеннями і ламінарний бізнес-потік здобуває когерентну структуру. Взаємодіють «вихри» фундаментальних наукових і науково-технічних рішень.

Дії природних монополій підлягають, насамперед, державному регулюванню. Недоліки регулювання лише тимчасово й штучно стримують закономірний розвиток науково-технічного прогресу, порушуючи об'єктивну модель турбулентного поступального руху. Досить прикладів соціально-збиткового використання штучно створюваних ситуацій. Наприклад, по даним Головного Контрольно-ревізійного

управління України підприємства житлово-комунального господарства тільки в 2021-2022 роках на операційні витрати списали 353,9 млн. грн. безнадійних боргів, 280 млн. грн. наднормативних витрат, 32 млн. грн. витрат на виконання робіт, які не пов'язані зі статутною діяльністю [5, с. 9]. Високий рівень монополізації стратегічних ринків перешкоджає розвитку економіки України. синергії, так необхідний для прогресу.

Найкращі структурні умови для конкуренції склалися на українських ринках торгівлі, комерційного посередництва, гірничо-металургійному, агропромислового й інших. На цих ринках перешкодою, що викликає турбулентність, є конкурентна протидія, що може приймати когерентну природу. Взаємна конкурентна протидія викликає ефект синергії накладення турбулентних явищ (рис. 1.6.):

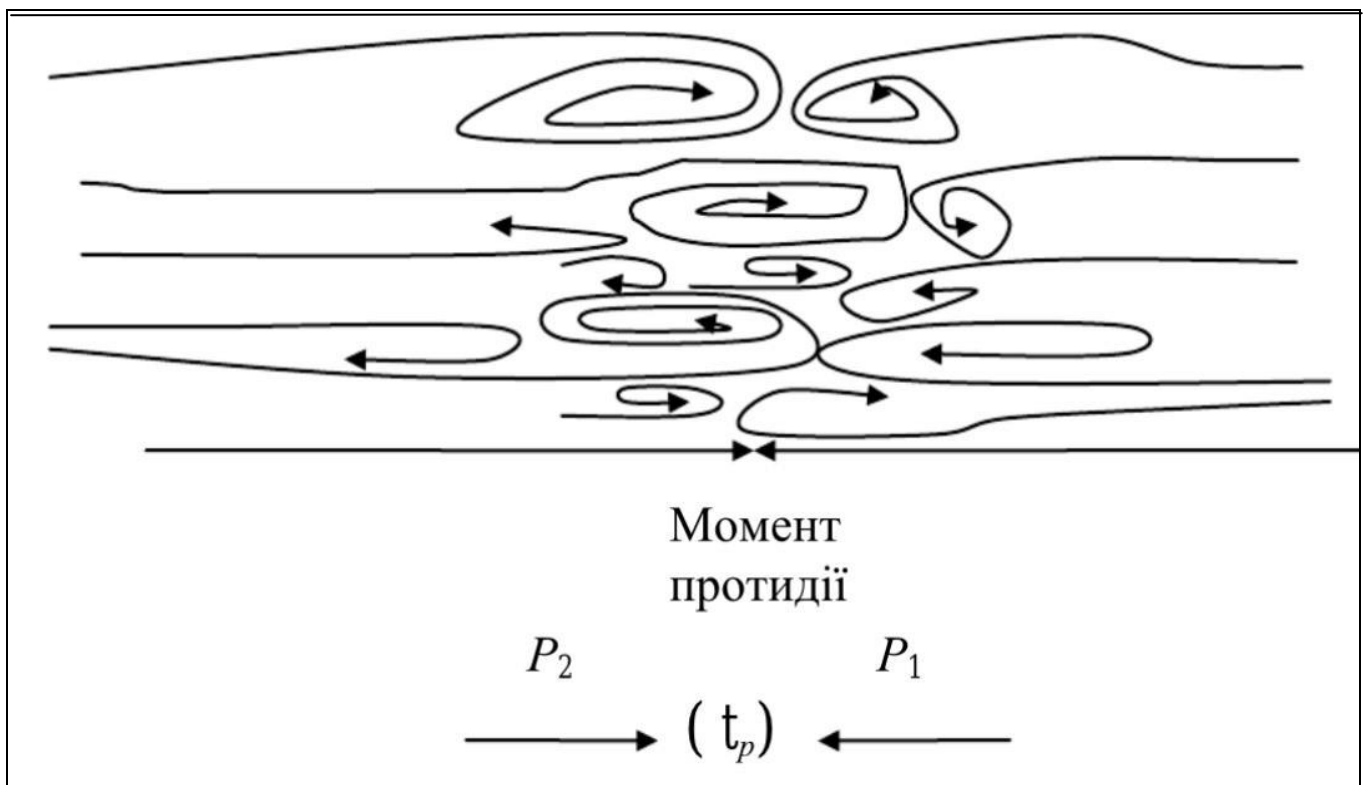


Рис. 1.6. Ефект синергії.

Джерело: Семенюк І. Ю., Мангушев Д. В. Турбулентність ринків: явище й тенденції/ Семенюк І.Ю., Мангушев Д. В. URL: <https://www.researchgate.net>.

Сили P_1 і P_2 (як P_i і P_j) у полі t_p відтворюють синергію нових рішень, потоки здобувають ламінарний тип (або загасають, не витримуючи конкуренції). Суб'єкти

господарювання на конкурентних ринках використовують активи ключових видів компетентності й конкурентних факторів успіху [6, с. 7]. Технологічна, кадрова й маркетингова компетентність може стати руйнівно-творчою силою, що сприяє розвитку ринкових відносин.

Формування мереж організацій, так само як і діяльність монополій, повинна бути об'єктом регулювання діями Антимонопольного комітету України.

Одже, приходимо до висновку:

1. Ознаками турбулентності сучасних ринків продуктів і послуг як відносин із приводу обміну є: конкурентні зіткнення усередині стратегічних груп, перемикання лояльності споживачів у результаті маркетингового тиску конкурентів, або формування їм ефективного ланцюжка створення споживчої цінності; поява нових технологічних рішень; використання майстерності маркетологів; інтерес до стратегічного менеджменту і його широке використання; «збій» показників роботи організацій без очевидних причин і ін.

2. Як об'єктивний стан бізнес-потоків, що зустрічають на своєму шляху перешкоди, турбулентність ринку є результатом руху й боротьби, що є сутністю діалектичного руху.

3. У міру розвитку ринкових відносин турбулентність різних ринків буде нерівномірно підсилюватися [51].

Висновки до розділу 1

За результатами проведеного дослідження варто зробити відповідні висновки: досліджено теоретико-методологічні основи міжнародної торгівлі послугами. Проведене дослідження показало, що їй притаманна певна специфіка.

Перш за все це пов'язано з тим, що послугам характерні різноманітні форми і сутність. Вони поєднуються в глобальний ринок, якому характерні не загальні риси, але загальні тенденції, які дають реальну можливість впливати на його функціонування на глобальному рівні навіть з урахуванням нових моментів в його розвитку. На сучасному етапі світовий ринок послуг регулюється на чотирьох

рівнях: міжнародному, галузевому, регіональному та національному. Все це сприяє пришвидшенню темпів зростання сфери послуг як на внутрішньому ринку країн, так і на світовому ринку.

В ході дослідження обґрунтовано динамічні зміни міжнародної торгівлі послугами в умовах турбулентності. Загалом, умови турбулентності вимагають активних заходів та гнучкості в регулюванні та розвитку міжнародної торгівлі послугами.

Ключовими завданнями є стимулювання інвестицій, підтримка продовольчої безпеки, зміцнення торговельних партнерств та залучення нових ринків. Україна повинна активно працювати на рівні міжнародних організацій, таких як ЄС та

Світовий банк, для захисту своїх інтересів та реалізації свого потенціалу в міжнародній торгівлі послугами. Зазначається, що регулювання міжнародної торгівлі послугами відіграє визначальну роль у розвитку міжнародних послуг, оскільки від нього залежить інтенсивність та загальна динаміка торгівлі.

Міжнародне регулювання сфери торгівлі послугами здійснюється на основі Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС), що охоплює міжнародну торгівлю послугами, за винятком послуг, що надаються органами державної влади, та багатьох авіатранспортних послуг.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ У СФЕРІ ПОСЛУГ

2.1. Оцінка стану міжнародної торгівлі послугами у світі в умовах турбулентності

Стан міжнародної торгівлі послугами у світі зазнає впливу турбулентності, що виникає з різних факторів. Невизначеність може бути результатом геополітичних конфліктів, торгових спорів, змін у політичних та регуляторних рамках, економічної нестабільності, природних катаклізмів та інших зовнішніх чинників.

Один з головних факторів невизначеності в міжнародній торгівлі послугами є вплив пандемії COVID-19 та війна. Обмеження на міжнародні поїздки та пересування людей, закриття кордонів, економічні зміни та зміна споживацьких звичок створили непевність для багатьох галузей, пов'язаних з туризмом, перевезенням, гостинності та іншими послугами.

Додатково, геополітичні та торговельні напруження між країнами можуть призвести до змін у політичних відносинах, введення торговельних бар'єрів, обмежень та санкцій, що впливає на розмаїття послуг, які можуть бути надані міжнародною спільнотою.

Умови невизначеності можуть також стати причиною зміни попиту та пропозиції на різні види послуг. Компанії можуть змінювати свої стратегії та пріоритети, шукати нові ринки та партнерів, або приймати рішення про зменшення масштабів своєї діяльності [61].

Однак, в умовах невизначеності також можуть виникати нові можливості. Наприклад, зростання використання цифрових технологій та електронної комерції може сприяти розвитку міжнародних послуг зв'язку, фінансових технологій та інформаційних послуг. Також може збільшуватись попит на послуги консалтингу, дистанційного навчання, програмного забезпечення та інші цифрові рішення, які

допомагають компаніям адаптуватися до нових умов та забезпечувати своїм клієнтам якісні послуги.

Для зменшення негативного впливу невизначеності на міжнародну торгівлю послугами, важливо зосередитися на побудові стабільного та відкритого міжнародного торговельного середовища. Це може включати сприяння вирішенню геополітичних конфліктів шляхом дипломатичних переговорів та міжнародного співробітництва, розробку прозорих і прогнозованих торговельних політик, спрощення та гармонізацію регуляторних рамок, та підтримку цифрової трансформації та інновацій у сфері послуг.

Також важливо розглядати можливості для розширення торговельних партнерств та диверсифікації ринків. Розвиток нових ринків, залучення нових партнерів та розширення географії міжнародної торгівлі послугами можуть зменшити ризики, пов'язані з конкретними геополітичними або економічними турбулентностями.

В цілому, турбулентність може створювати складнощі для міжнародної торгівлі послугами, але водночас вона відкриває нові можливості та вимагає гнучкості та інноваційності від компаній та держав. Шлях до успішного розвитку торгівлі послугами в умовах невизначеності полягає в адаптації стратегій, пошуку нових ринків та партнерів, забезпеченні якості та конкурентоспроможності послуг, а також використанні цифрових технологій та інновацій.

Компанії можуть звернути увагу на розвиток цифрової присутності та електронної комерції, щоб забезпечити доступ до своїх послуг в онлайн-середовищі та привернути нових клієнтів. Важливо інвестувати в цифрові інфраструктури, безпеку даних та цифрову трансформацію для поліпшення ефективності та конкурентоспроможності послуг [62].

Також, розширення географії міжнародної торгівлі послугами може бути корисним стратегічним кроком. Диверсифікація ринків та партнерів може допомогти зменшити ризики, пов'язані з конкретними геополітичними або економічними факторами. Пошук нових можливостей у ринках, що розвиваються, де попит на послуги зростає, може стати перспективним шляхом для

розширення бізнесу.

Важливо також звернути увагу на якість та інновації. Конкуренентоспроможність послуг залежить від їхньої якості, відповідності міжнародним стандартам, а також від здатності інновувати і пропонувати нові рішення та підходи. Компанії повинні вдосконалювати свої послуги, враховуючи зміни в потребах та очікуваннях клієнтів, і бути готовими до швидкого адаптування до змін у міжнародній економічній ситуації.

Оцінка стану міжнародної торгівлі послугами у світі в умовах турбулентності зазвичай використовує різні індикатори для оцінки різних аспектів торгівлі послугами. Найвагомішими серед них є:

1. Обсяг торгівлі послугами. Цей індикатор вимірює загальний обсяг послуг, що експортуються та імпортуються між країнами. Він може бути виражений в грошовому виразі (наприклад, доларах США) або у фізичних одиницях (наприклад, кількості туристичних прибутків або міжнародних пасажирокілометрів).

2. Розподіл торгівлі послугами за секторами. Цей індикатор дозволяє оцінити вклад різних секторів, таких як туризм, транспорт, фінансові послуги та інші, у загальний обсяг торгівлі послугами. Він допомагає встановити, які сектори мають найбільшу вагу і впливають на динаміку міжнародної торгівлі послугами.

3. Тенденції розвитку. Цей індикатор дозволяє відстежувати зміни в торгівлі послугами протягом певного періоду часу. Він може включати показники річного зростання, зміни розподілу торгівлі за регіонами або країнами, зміни в структурі торгівлі послугами тощо.

4. Вплив факторів невизначеності. Цей індикатор враховує вплив факторів невизначеності, таких як політичні конфлікти, економічні кризи, пандемії, тарифні бар'єри тощо, на міжнародну торгівлю послугами. Він допомагає зрозуміти, як ці фактори можуть впливати на обсяг та динаміку торгівлі послугами і яким чином вони можуть створювати невизначеність.

5. Індекси довіри та настроїв. Деякі організації та дослідницькі центри проводять опитування та складають індекси довіри та настроїв бізнесу та

споживачів щодо міжнародної торгівлі послугами. Ці індекси дозволяють виміряти рівень довіри до економічного середовища, очікування щодо зростання та інвестицій в секторі послуг.

6. Фінансові показники. Деякі фінансові показники, такі як прибуток компаній, капіталовкладення, рівень інвестицій, також можуть служити індикаторами стану міжнародної торгівлі послугами. Вони відображають фінансову стійкість та рівень зацікавленості учасників ринку у розвитку торгівлі послугами [94].

Ці індикатори використовуються як окремо, так і в поєднанні, для отримання комплексної оцінки стану міжнародної торгівлі послугами у світі в умовах невизначеності. Важливо враховувати, що ці індикатори можуть різнитися залежно від джерела інформації та методології оцінки, тому важливо ретельно аналізувати дані та порівнювати їх з іншими джерелами для отримання об'єктивної картини стану міжнародної торгівлі послугами.

Додаткові індикатори та фактори, які використовуються для оцінки стану міжнародної торгівлі послугами в умовах невизначеності, включають:

1. Геополітичні фактори. Політична стабільність, міжнародні конфлікти, торговельні спори та інші геополітичні чинники можуть мати значний вплив на міжнародну торгівлю послугами. Зміни в політичній сфері можуть створювати невизначеність та ризики для бізнесу та інвестицій у секторі послуг.

2. Регуляторна політика. Зміни в законодавстві, торговельних угодах, митних правилах та інших регуляторних політиках можуть впливати на умови міжнародної торгівлі послугами. Невизначеність в регуляторній політиці може створювати перешкоди для бізнесу та впливати на рішення щодо інвестицій та розвитку послугових підприємств.

3. Технологічний прогрес. Швидкий технологічний прогрес та цифрова трансформація можуть створювати нові можливості для міжнародної торгівлі послугами, але вони також можуть викликати невизначеність та конкуренцію. Зміни в технологічному ландшафті можуть вимагати адаптації та інновацій.

4. Демографічні та соціокультурні чинники. Зміни в демографічних

тенденціях, споживацьких звичках, культурних перевагах та інших соціокультурних чинниках можуть впливати на попит на різні види міжнародних послуг.

5. Макроекономічні показники: Економічний ріст, зміни валютних курсів, інфляція, безробіття та інші макроекономічні показники можуть впливати на міжнародну торгівлю послугами. Невизначеність у макроекономічному середовищі може мати вплив на споживчі витрати, інвестиції та попит на послуги.

6. Кліматичні зміни. Зміни в кліматичних умовах та ризики, пов'язані з ними, можуть впливати на певні сектори послуг, такі як туризм, страхування та транспорт. Невизначеність стосовно кліматичних змін та регулювання може створювати виклики та можливості для міжнародної торгівлі послугами.

7. Пандемії та глобальні кризи. Виникнення пандемій, епідемій та інших глобальних криз може мати серйозний вплив на міжнародну торгівлю послугами. Невизначеність, пов'язана зі здоров'ям та безпекою, обмеженнями щодо переміщення та іншими факторами, може обмежити міжнародну торгівлю послугами і створити потребу в нових рішеннях та стратегіях [94].

Ці індикатори та фактори допомагають оцінити стан міжнародної торгівлі послугами в умовах невизначеності, враховуючи широкий спектр економічних, політичних, соціальних, технологічних та інших чинників, які можуть впливати на цей сектор. Врахування цих індикаторів допомагає розуміти тенденції, ідентифікувати ризики та можливості, а також приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку торгівлі послугами.

Як показує досвід розвинених країн, ефективний сектор послуг слугує катализатором зростання обсягів зовнішньоторговельного обороту країни та стимулює економічне зростання. З огляду на це доцільно проаналізувати тенденції зовнішньої торгівлі послугами України. Джерелом статистичної інформації для аналізу є сайт Світової Організації Торгівлі (СОТ) [14]. За період 2014–2021 рр. обсяги експорту послуг України зросли на 25,56%. Для порівняння, експорт українських товарів за аналогічний період зріс на 26,34%. Така ситуація свідчить про наявність потенціалу до зростання експорту послуг.

За даними Державної служби статистики України імпорт послуг в Україн

зростає швидше, ніж експорт. Так у 2021 році експорт послуг становив 114,2% порівняно із 2020 роком, імпорт – 132,9%. Однак баланс послуг був позитивним і становив 5563,1 млн дол. (довідково – у 2020 році позитивне сальдо балансу послуг становило 5808,7 млн дол.), [15].

Найшвидшими темпами відбувалося зростання обсягів експорту послуг у секторі «Комерційні послуги». За досліджуваний період обсяг експорту комерційних послуг збільшився в понад 2 рази: з 5,162 млн дол. США у 2014 р. до 10,516 млн дол. США у 2021 р. Серед всіх комерційних послуг зростання з 2,042 млн дол. США у 2014 р. до 7,107 млн дол. США у 2021 р. спостерігається в секторі «Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги».

Головними ринками збуту українського експорту послуг є Китай з питомою вагою 11,74%, європейські країни – Швейцарія (7,09%), Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії (4,41%), Польща (4,32%), Німеччина (4,19%), а 4,18% українського експорту послуг надається Японії. Решта країн-партнерів мають питому вагу в загальному обсязі українського експорту послуг менше ніж 3%. Варто зазначити, що за результатами 2021 року російська федерація отримувала 16,55% українського експорту послуг і цей показник з 2014 р. зменшився на 9,23 п.п.

Станом на 2022 рік за даними СОТ лідером серед імпортерів послуг до України є Польща з питомою вагою 16,33% від загального імпорту послуг в Україну. Зростання імпорту послуг з Польщі до України за період з 2014 р. до 2022 р. склало 4,66 п.п. Також до Топ-5 імпортерів послуг в Україну належить Китай, питома вага якого в загальному обсязі українського імпорту послуг в 2021 році становить 7,14%, російська федерація, Туреччина та США відповідно з показником 5,24%, 5,18% та 4,82%.

Аналіз географічної структури українського експорту на імпорту послуг свідчить про зростання питомої ваги європейських країн в зовнішньоторговельному обороті послуг України. Так, впродовж досліджуваного періоду зовнішньоторговельний обіг послуг України та країн Європи зріс на 37%. Найбільше зростання спостерігається з Польщею, Швейцарією, Великобританією, Італією та Німеччиною.

Обсяги міжнародної торгівлі послугами нерозривно залежать від загальних обсягів зовнішньої торгівлі, так, наприклад, у таблиці 2.1 наведені динамічні зміни обсягів світової торгівлі за 2019-2024 рр. (де 2023 і 2024 рр. – прогнозні данні), які порівнюємо з аналогічними обсягами світової торгівлі послугами для аналізу такої взаємозалежності, особливо в умовах невизначенності, в якій зараз перебуває світ через фінансову нестабільність, постковідний період та війну з рф (табл. 2.1):

Таблиця 2.1

Загальні обсяги світової зовнішньої торгівлі за 2019-2024 рр.

Роки	2019	2020	2021	2022	2023 (прогноз)	2024 (прогноз)
Зміни обсягів, середні значення	0.4	-5.1	9.4	2.7	1.7	3.2
ЕКСПОРТ						
Північна Америка	0.4	-8.9	6.5	4.2	3.3	3.1
Південна Америка	-1.3	-4.9	5.8	1.9	0.3	0.6
Європа	0.4	-7.7	8.1	2.7	1.8	2.0
СНД	-0.1	-0.9	-3.0	-4.9	2.8	2.2
Африка	-0.3	-7.2	3.5	0.7	-1.4	1.4
Близький Схід	-1.0	-6.6	-2.4	9.9	0.9	4.7
Азія	0.8	0.6	13.1	0.6	2.5	4.7
ІМПОРТ						
Північна Америка	-0.6	-5.9	12.5	6.0	-0.1	1.4
Південна Америка	-1.8	-10.8	25.6	4.2	-1.6	2.3
Європа	0.3	-7.2	8.5	5.2	-0.6	1.8
СНД	8.3	-5.5	9.1	-13.5	14.9	0.8
Африка	3.3	-14.8	6.4	5.6	5.6	5.5
Близький Схід	11.2	-10.1	8.3	9.4	5.5	4.3
Азія	-0.5	-0.8	10.5	-0.4	2.6	5.2
СВІТОВИЙ ВВП ЗА ВАЛЮТНИМ КУРСОМ	2.6	-3.3	5.9	3.0	2.4	2.6
Північна Америка	2.1	-3.8	5.5	2.2	1.5	1.0
Південна Америка	0.5	-6.5	7.4	4.0	1.4	2.0
Європа	1.7	-5.6	5.9	3.4	0.9	1.8
СНД	2.6	-2.5	4.9	-0.9	-0.9	0.7
Африка	2.6	-2.4	4.7	3.4	3.5	3.9
Близький Схід	1.0	-4.1	4.2	5.8	2.9	3.1
Азія	4.0	-0.9	6.2	3.3	4.2	4.3

Примітка. Складено автором за даними Всесвітньої організації торгівлі (СОТ).

Таблиця ілюструє значне зниження світової торгівлі у 2022 році в порівнянні з 2021 роком (-6,7) та зниження ще у 2023 і незначене зростання 2024 році, згідно з прогнозами Всесвітньої торгової організації.

Значення торгівлі комерційними послугами, яке вимірюється середнім значенням експорту та імпорту, зросло на 15% у 2022 році і становило 6,8 трильйона доларів США. Усі широкі сектори зафіксували зростання. Транспортний сектор знову встановив рекордний рік, з торгівлею, зростанням на 25% у 2022 році та на 40% вище рівнів 2019 року (рис.2.1.):

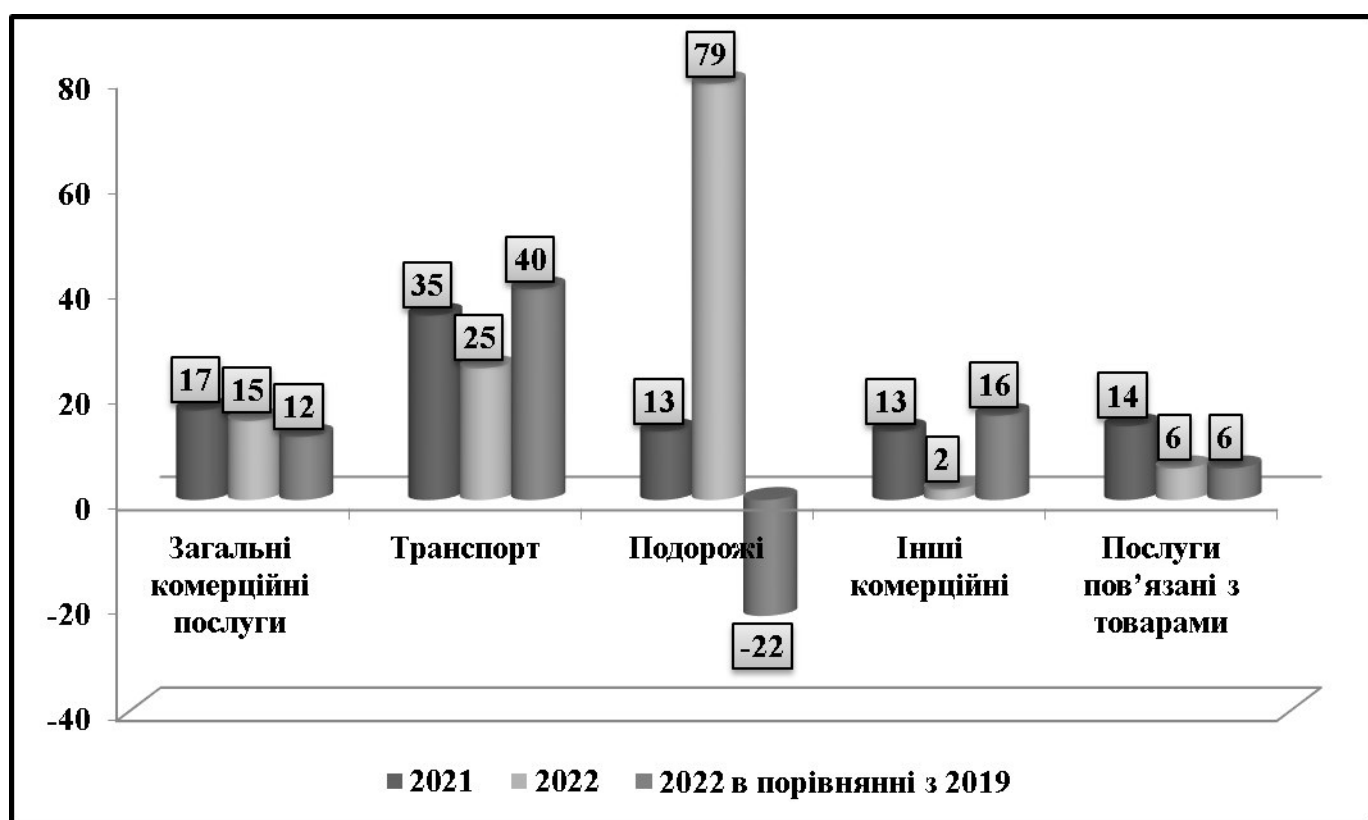


Рис. 2.1. Зростання світової торгівлі комерційними послугами у 2021-2022рр., (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Всесвітньої організації торгівлі (СОТ).

Однак зростання сповільнилося, оскільки від початку весни стабільно знижувалися тарифи на перевезення. Це, зокрема, відображає повернення споживачів до витрат на послуги з покращенням ситуації зі здоров'ям у більшості країн. З іншого боку, складна економічна та геополітична ситуація, висока інфляція та стрімке зростання цін на енергію та сировинні матеріали зменшили попит.

Змальоване сповільнення в торгівлі послугами, пов'язаними з товариством, у 2022 році вказує на зменшення діяльності з контрактного виробництва (тобто обробка товарів на контрактній основі, така як збірка, упаковка, маркування і т.д.) в інших країнах. Вартості вантажних перевезень тепер в основному повернулися до рівнів до пандемії. Станом на 31 серпня 2023 року, глобальна ринкова ставка для 40-футових контейнерних одиниць склала 1 481 долар, що становить лише 14% вище цін за той самий період у 2019 році [100].

Туризм, який становив майже одну чверть обсягу торгівлі послугами до пандемії, а також пасажирські перевезення серйозно постраждали через закриття кордонів та вимоги щодо карантину. Незважаючи на значне зростання в 79% у 2022 році, витрати глобальних мандрівників за кордоном все ще залишалися на рівні, що на 22% нижче за попередню пандемійну позначку через закриття Азії.

У 2022 році зростання туризму в основному обумовлене країнами Європи та США через міцний долар США. Коливання курсу долара США проти основних валют є частковою причиною сповільненого зростання торгівлі іншими комерційними послугами у 2022 році. Ця загальна категорія, яка охоплює різні види послуг, від бізнес-послуг до фінансових послуг, зросла на 2%, що менше ніж 13% у 2021 році. Європейський Союз та Велика Британія забезпечили половину торгівлі цими послугами, які у 2021 році складали основну частину торгівлі послугами (64%). Курс євро та британського фунта знизився на 11% та 10% відповідно у 2022 році (див. Рис.2.2.):

Це вплинуло, наприклад, на глобальні фінансові послуги, які знизилися на 3% в доларовому еквіваленті, хоча обидва основних експортери спостерігали збільшення експорту. Однак вищі процентні ставки для боротьби з інфляцією, сповільнення економічної активності та невизначеність, пов'язана з війною в Україні, також сказалися на цьому секторі. Комп'ютерні послуги були найдинамічнішим сектором послуг протягом останнього десятиліття (див. Рис.2.3.).

У 2022 році світовий експорт був на 45% вищий за попередню пандемійну позначку. Зростання було подальше посилене пандемією через віддалену роботу, а також онлайн-навчання та розваги.

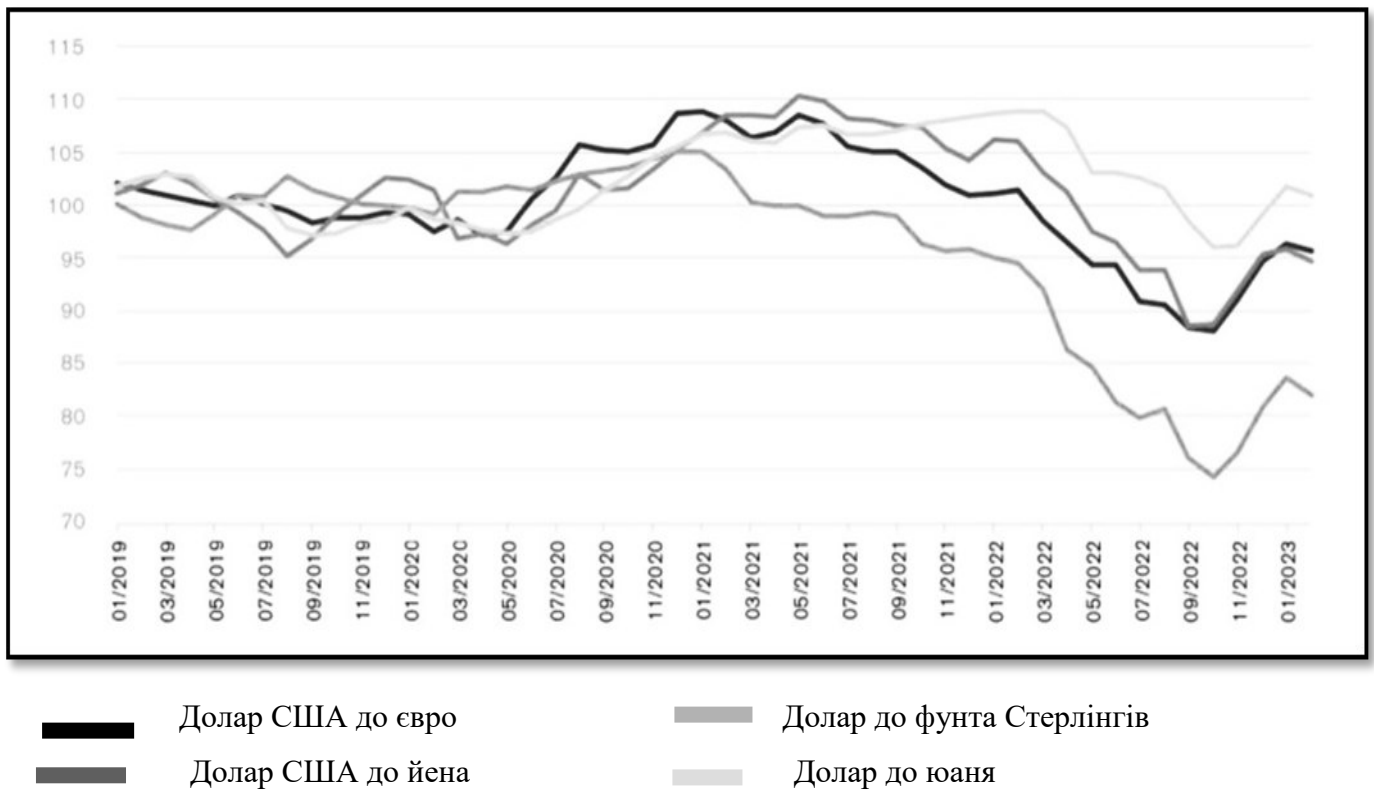


Рис.2.2 Зміна курсу долара по відношенню до провідних валют (євро, йена, фунт стерлінгів, юань).

Примітка. Побудовано автором за даними Всесвітньої організації торгівлі (СОТ).

Попит на програмне забезпечення, хмарні сервіси, машинне навчання та покращення кібербезпеки постійно зростає. Ірландія є провідним глобальним експортером комп'ютерних послуг з часткою у світі в 27% у 2021 році. У 2022 році експорт комп'ютерних послуг з Ірландії в євро виразі збільшився більш ніж на 13%, тоді як у доларовому виразі зріст становив лише 1%.

За оцінками ВТО, глобальні екпорти щодо цифрово доставлених послуг виріс майже в чотири рази з 2005 року і щорічно зросли в середньому на 8,1% у період з 2005 по 2022 рік, що перевищує експорт товарів (5,6%) та інших послуг (4,2%).

У той час, коли туризм та інші послуги, які потребують перетину кордону людей, зменшилися протягом цього періоду, експорт цифрово доставлених послуг продовжував зростати, досягнувши 3,82 трильйонів доларів США у 2022 році, що становить 54% від загального обсягу глобального експорту послуг. Цифрова доставка включає послуги, які торгуються міжнародно через комп'ютерні мережі,

такі як Інтернет, програми, електронна пошта, голосові та відеовиклики, а також все більше через цифрові посередницькі платформи, такі як онлайн-ігри, музичний та відео стрімінг та дистанційне навчання [99].

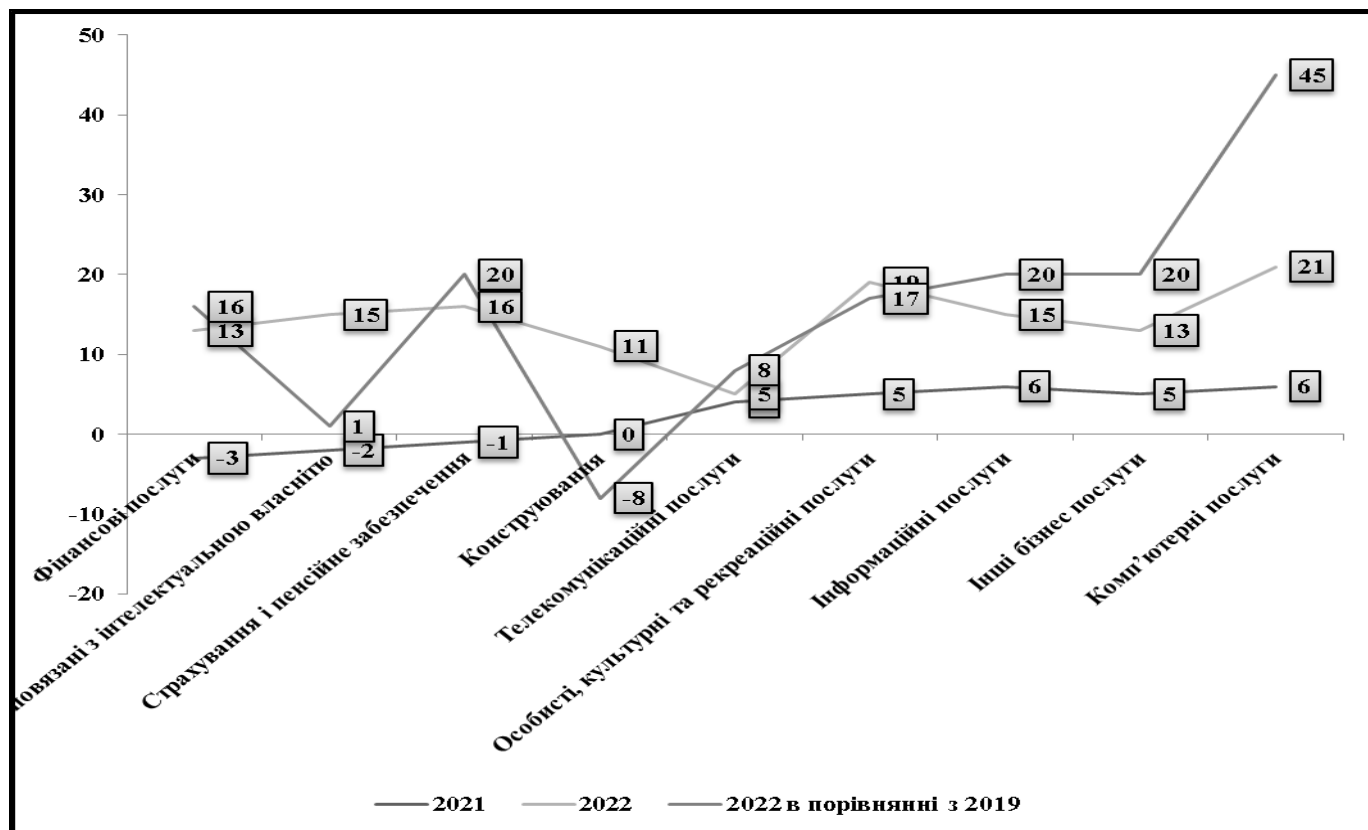


Рис.2.3. Зростання експорту комерційних послуг за основними видами послуг, (%). Примітка. Побудовано автором за даними Всесвітньої організації торгівлі (СОТ).

Європа становить більше половини глобального експорту цифрово доставлених послуг. Зниження економічного зростання регіону у 2022 році в значній мірі пов'язано з депреціацією євро та британського фунта по відношенню до долара США.

Експорт цифрово доставлених послуг з Азії зростає швидше, ніж у решті світу. У 2022 році майже чверть цифрово доставлених послуг походило з азіатських економік, а 19% - з Північної Америки. Центральна та Південна Америка, Кариби, а також Близький Схід помітили прискорення зростання у 2022 році.

Однак, зростання в Африці та в країнах з найменш розвиненими економіками продовжувало відставати, причому Африка займає менше 1% від загального обсягу

експорту цифрово доставлених послуг у 2022 році (рис. 2.4.):

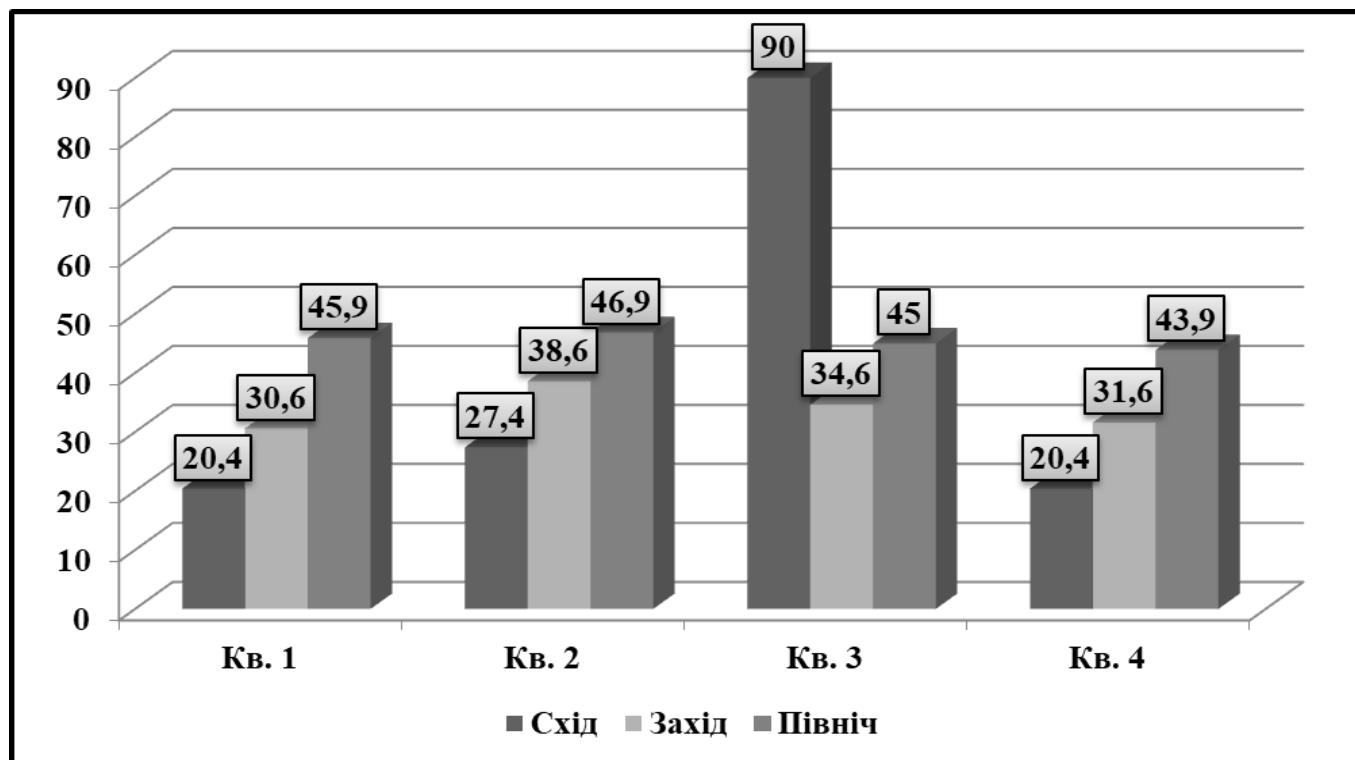


Рис.2.4. Міжнародна торгівля G20, квартальні темпи зростання, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР.)

Зниження цін на ключові активи є тривожним сигналом того, що фінансові ринки можуть вже не витримати високих процентних ставок протягом тривалого часу. Акції банків почали падати ще в цьому році, рух, який передував як світовій фінансовій кризі, так і кризі державного боргу в Європі, так само, як і значення облігацій на 10, 15 та 20 років порівняно з початком 2020 року. Протягом цього періоду тримачі 20-річних облігацій зазнали втрат на рівні -17 відсотків. Одержувачі великих втрат з облігацій, які входять в структуровані фінансові портфелі, ймовірно, стикнуться з дестабілізацією. "Невизначені розвідки в кількох конкретних внутрішніх факторах економіки Сполучених Штатів матимуть вплив на перспективи для глобальної економіки."

З іншого боку, процентна ставка за інтересами політики (Федеральна ставка фондів) може знизитися в 2024 році. Однак невеликі зниження ставок не є

ефективними для зворотного розвитку зменшення зростання, і значне зниження буде протилежним заявленій меті нормалізації грошової політики (Федеральна резервна система, 2022). Якщо безробіття почне зростати і реальні заробітні плати застоюються, швидкість зростання споживання, ймовірно, сповільниться, блокуючи швидку реакцію житлових інвестицій на зниження процентних ставок.

Для подальшого оцінювання перспектив глобального зростання, секторальний внесок до зростання глобального попиту в економіках G20. Вона показує, що експортні сектори розвинених країн є рушійними силами зростання в цих країнах. Вони використовують глобальний попит, а не генерують попит для країн розвиваючого світу. У той же час багато розвиваючихся економік позитивно сприяють глобальному попиту, імпортуючи більше, ніж екпортуючи. Південна Африка - екстремальний випадок з великим зростанням попиту у приватного сектора. Однак зовнішній сектор поглибив значну частину цього попиту, частково через двадцятирічне знецінення ренда, що зробило вартість імпорту вищою.

2.2. Оцінка зовнішньої торгівлі послугами на окремих сегментах українського ринку в умовах турбулентності

Все більш стійкі позиції у світовому господарстві займає сфера послуг. Для багатьох країн характерні тенденції збільшення обсягів виробництва послуг, зростання доходів від сервісної діяльності, зростання зайнятості в цій сфері, загострення конкуренції, збільшення експорту та імпорту послуг.

Сфера послуг охоплює значне число видів діяльності, об'єднаних у групи за допомогою різних класифікацій, що використовуються як на міжнародному, так і національному рівні. Так, в рамках класифікації COT (Світової організації - World Trade Organization) виділяються більш 150 видів послуг, згрупованих у дванадцять секторів [69].

Крім класифікації COT у світовій практиці використовуються класифікація Організації економічного співробітництва та розвитку (Organisation for Economic

Cooperation and Development), Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities) та інші [78].

МВФ розроблений посібник зі складання платіжного балансу, в якому представлений склад послуг, що входять у рахунок поточних операцій. Цим посібником користуються практично всі країни світу.

Таким чином, зі сферою послуг у сучасному економічному просторі пов'язані практично всі види діяльності, причому послуги надають не тільки традиційно сервісні, але і промислові підприємства, що здійснюють гарантійне і постгарантійне обслуговування виробленого продукту, транспортні послуги, інформаційну підтримку тощо.

У зв'язку з цим слід відзначити особливу необхідність більш глибокого розуміння ринку послуг, яка розглядається вже не як єдина галузь, але як масштабний сектор економіки, що володіє розгалуженою і складною структурою з рухомими межами.

Тенденція збільшення частки доходів від сфери послуг у ВВП окреслилася в розвинених державах у 1960-1970-хрр. В даний час, за оцінками СБ, внесок ринку послуг становить близько 70 % світового ВВП.

До країн-лідерів, частка доходів від сфери послуг яких у 2015 році перевищила $\frac{3}{4}$ ВВП, належать, зокрема, Люксембург (85%), Франція (77%), США (76%), Бельгія (75%), Великобританія (75%). У цілому можна стверджувати, що понад 50 % ВВП практично всіх держав Західної Європи та Північної Америки, а також деяких країн Південно-Східної Азії, таких як Гонконг (90%), Сінгапур (65%), припадає на частку сервісної індустрії [69].

У цих державах високий рівень розвитку сфери послуг, як правило, забезпечується за рахунок найрізноманітніших видів діяльності сфери послуг - фінансово-кредитних, освітніх, побутових, туристичних, медичних, телекомунікаційних та інших послуг.

У багатьох з тих держав, які не відносяться до групи високорозвинених, сектор послуг також відіграє дуже значиму роль. Примітно, що у сфері послуг таких

країн нерідко домінуючими виступають окремі сервісні галузі. Це стосується в першу чергу держав, що володіють унікальними природними ресурсами, та/або країн, на території яких знаходяться пам'ятники всесвітньої культурної спадщини. Основну роль у їх економіці відіграють туристична сфера, фінансово-кредитна система, транспорт і деякі інші галузі індустрії послуг. Так, частка сфери послуг у ВВП в 2015 році склала в Йорданії 67 %, на Ямайці і в Парагваї - 61%, в Тунісі - 60%.

У сучасній економіці послуги виступають повноправними об'єктами світової торгівлі. Через невідчутності послуг цей вид зовнішньоекономічних відносин іноді називають «невидимим» експортом та імпортом. При цьому експорт та імпорт послуг може носити як самостійний характер, так і супроводжувати торгівлю продуктами промислового виробництва на світовому ринку (наприклад, страхові, юридичні, банківські і тому подібні послуги).

За даними СОТ, у 2022 році обсяг експорту комерційних послуг у світі склав 4676 млрд. дол. США, а імпорту - 4570 млрд. дол. США, у той час як в 1980 році відповідно 365 і 402 млрд. дол. США відповідно. Світовим лідером в галузі торгівлі послугами є США, частка яких у світовому експорті та імпорті комерційних послуг у 2022 році дорівнювала 14,8% і 10,3% [69].

Сучасний стан і розвиток економіки в Україні характеризується активним розвитком ринку послуг, відбувається гегемонізація соціальної сфери як основи формування ринку послуг, що проявляється перш за все зростанням ролі соціальної сфери у формуванні ВВП, у структурі зайнятості.

Науково-технічна революція стимулює вихід на ринок широкого спектру нових послуг, пов'язаних з інформаційними технологіями, комп'ютеризацією, новими способами комунікацій, водночас зберігається високий попит на фінансові, страхові, банківські та інші бізнес-послуги.

Конкурентні переваги кожної країни на окремих сегментах світового ринку залежать від секторальної структури національної економіки, її науково-технічного потенціалу, інноваційної активності та дієвості інституційного механізму стимулювання і підтримки експорту [69].

Оскільки доходи від експорту мають покривати витрати на імпорт, для стабільного розвитку національної економіки необхідно забезпечити оптимальну пропорцію між обсягами експорту/імпорту, підтримувати ті сегменти ринку послуг, які мають істотний вплив на процес формування конкурентоспроможної національної економіки.

Високий динамізм розвитку сектору послуг спричиняє постійні зміни в географічній і видовій структурах ринку, що актуалізує моніторинг структурних зрушень і оцінювання стану торговельного балансу.

З розгортанням процесу глобалізації на світовому ринку стрімко зростають обсяги міжнародної торгівлі послугами, посилюється її вплив на світову економіку і на економічний розвиток окремих країн. Науково-технічна революція стимулює вихід на ринок широкого спектру нових послуг, пов'язаних з інформаційними технологіями, комп'ютеризацією, новими способами комунікацій, водночас зберігається високий попит на фінансові, страхові, банківські та інші бізнес-послуги. Конкурентні переваги кожної країни на окремих сегментах світового ринку залежать від секторальної структури національної економіки, її науково-технічного потенціалу, інноваційної активності та дієвості інституційного механізму стимулювання і підтримки експорту [2].

Оскільки доходи від експорту мають покривати витрати на імпорт, для стабільного розвитку національної економіки необхідно забезпечити оптимальну пропорцію між обсягами експорту/імпорту, підтримувати ті сегменти ринку послуг, які мають істотний вплив на процес формування конкурентоспроможної національної економіки. Основними статистичними індикаторами збалансованості зовнішньої торгівлі слугують: сальдо торговельного балансу ($C = E - I$) та відношення експорту до імпорту (коефіцієнт покриття $K = E : I$).

На жаль, в Україні зовнішньоторговельний оборот послуг виявляє тенденцію до зменшення: за даними Держстату експорт послуг у 2022 році порівняно з 2021 роком скоротився у 1,14 разів, імпорт – в 1,18 рази [5].

Динаміку збалансованості зовнішньої торгівлі послугами за 2018-2022 рр. ілюструє (рис. 2.5.):

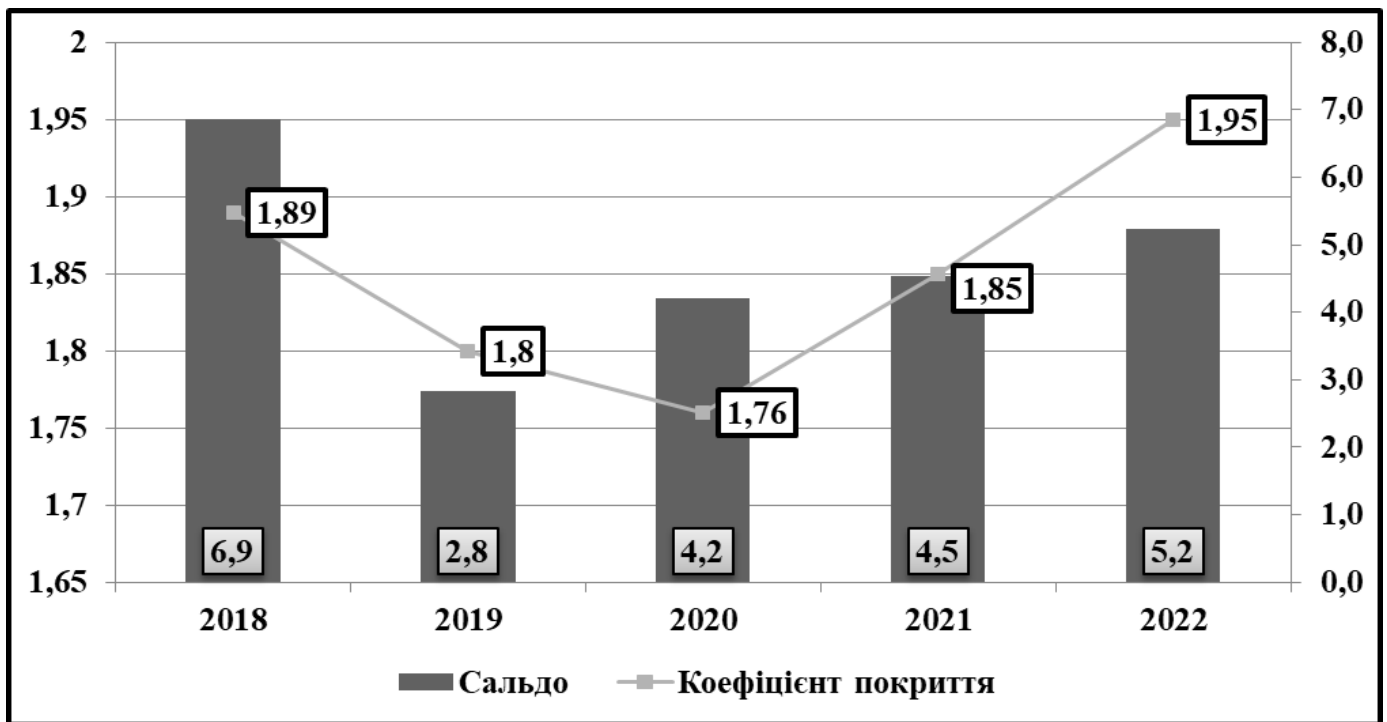


Рис. 2.5. Динаміка збалансованості зовнішньої торгівлі послугами 2018-2022 рр., (млрд. дол. США/разів).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Регіональні відмінності в структурі експорту й імпорту українського ринку послуг зумовлені специфікою структури послуг за видами діяльності і вкрай низьким рівнем їхньої диверсифікації. Видова структура зовнішньої торгівлі України послугами суттєво відрізняється від світової, передусім це стосується структури експорту.

Згідно з цією класифікацією послуги поділяються на три категорії: транспортні послуги, подорожі, інші комерційні послуги. Вигідне транзитне положення нашої країни традиційно забезпечує збалансованість сегменту транспортних послуг: у 2023 р. за прогнозом частка їх становила 53,7 % від загального обсягу експорту, що суттєво перевищує світовий поперній показник (20,6%). Транспортні послуги займають другу позицію в імпорті послуг (у 2023 р. 18,5 %). Загалом, транспортні послуги – це один з найбільш вагомих сегментів українського ринку послуг, що має активний торговельний баланс (рис.2.6.):

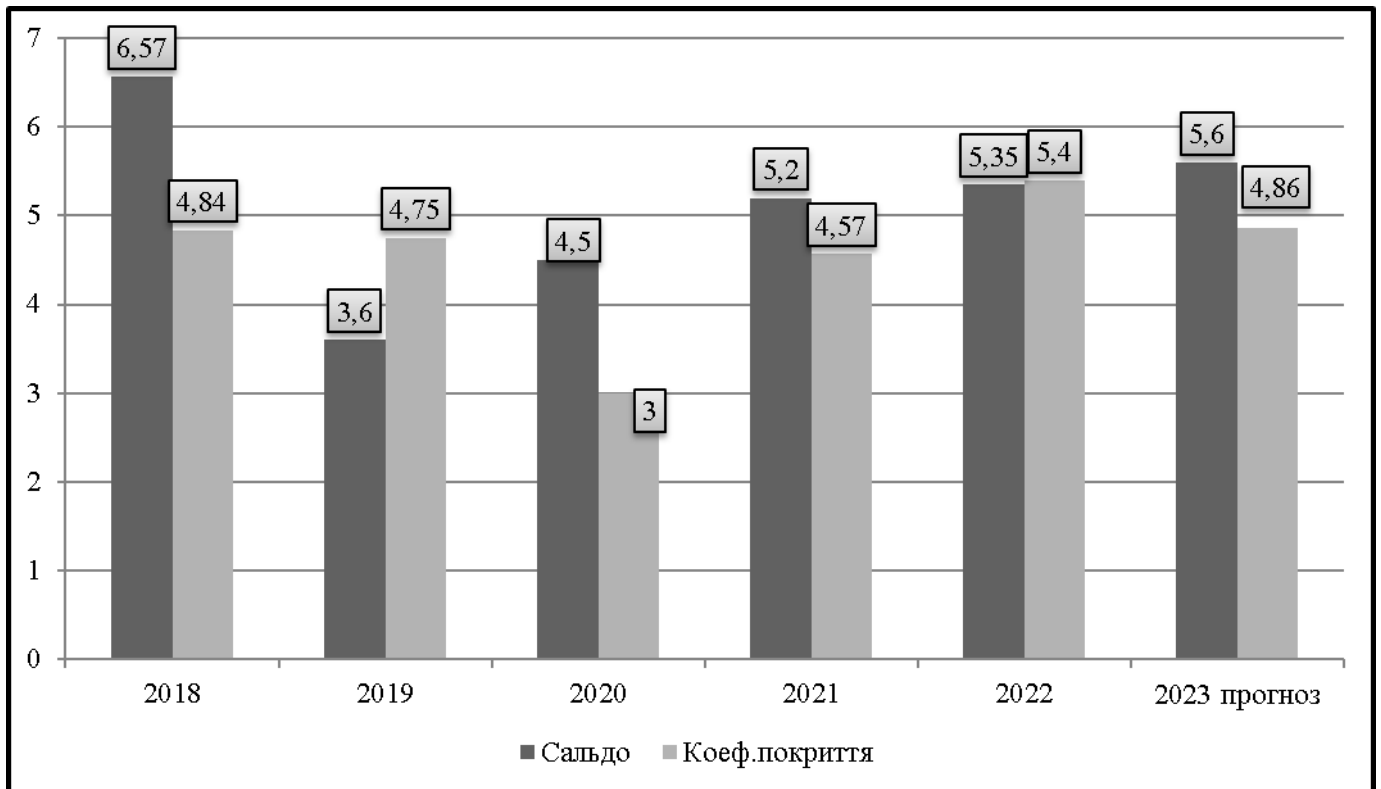


Рис. 2.6. Динаміка збалансованості зовнішньої торгівлі транспортними послугами 2017-2023(прогноз)рр., (млрд. дол. США/разів).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Підписання Україною угоди про транспортне безвізове співробітництво з Європейським Союзом у 2022 році відкрило нові перспективи для двосторонніх міжнародних автоперевезень, звільнивши українських перевізників від необхідності отримувати дозволи на рейси в країни ЄС.

Однією із явних конкурентних переваг українських водіїв стала відсутність необхідності дотримуватися Пакету мобільності, який встановлював правила для поліпшення умов роботи водіїв і був запроваджений на ринку транспортних послуг Європейського Союзу.

Після відмови західних перевізників їздити в Україну через війну, усі товарообіги між Україною і ЄС на сьогодні обслуговують українські компанії. Це надає значні можливості для розвитку транспортної галузі в країні.

Проте є й негативні тенденції, які впливають на зростання транспортних послуг і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності транспортних компаній.

Одні з таких проблем – паливна криза 2022-2023 років. У середньому ціна комерційного дизельного палива в Європі зросла на 45,7%, а газомоторного палива – на 127,5%. Вартість палива в Україні також піддавалася різким коливанням і фактично зрівнялася з ціною найближчих європейських сусідів.

Україна є важливою транзитною державою, через територію якої пролягають ключові логістичні маршрути, що з'єднують Європу й Азію. Це створює можливості для розвитку міжнародних вантажних перевезень в Україні, та водночас вимагає від учасників ринку гнучкості й адаптації до змінних умов.

Другу позицію у світовому експорті послуг посідають подорожі (25,6 %). В Україні, незважаючи на природно- кліматичний і культурно-історичний потенціал, цей сегмент ринку не є джерелом доходу, на нього припадає лише 2,07 % експортних надходжень, які взагалі не покривають витрати на імпорт (коефіцієнт покриття у 2023 р. дорівнює за прогнозом 0,32). Головна причина такого низького значення – це війна в Україні. Це означає, що даний сегмент послуг є абсолютно незбалансованим та збитковим (рис. 2.7.):

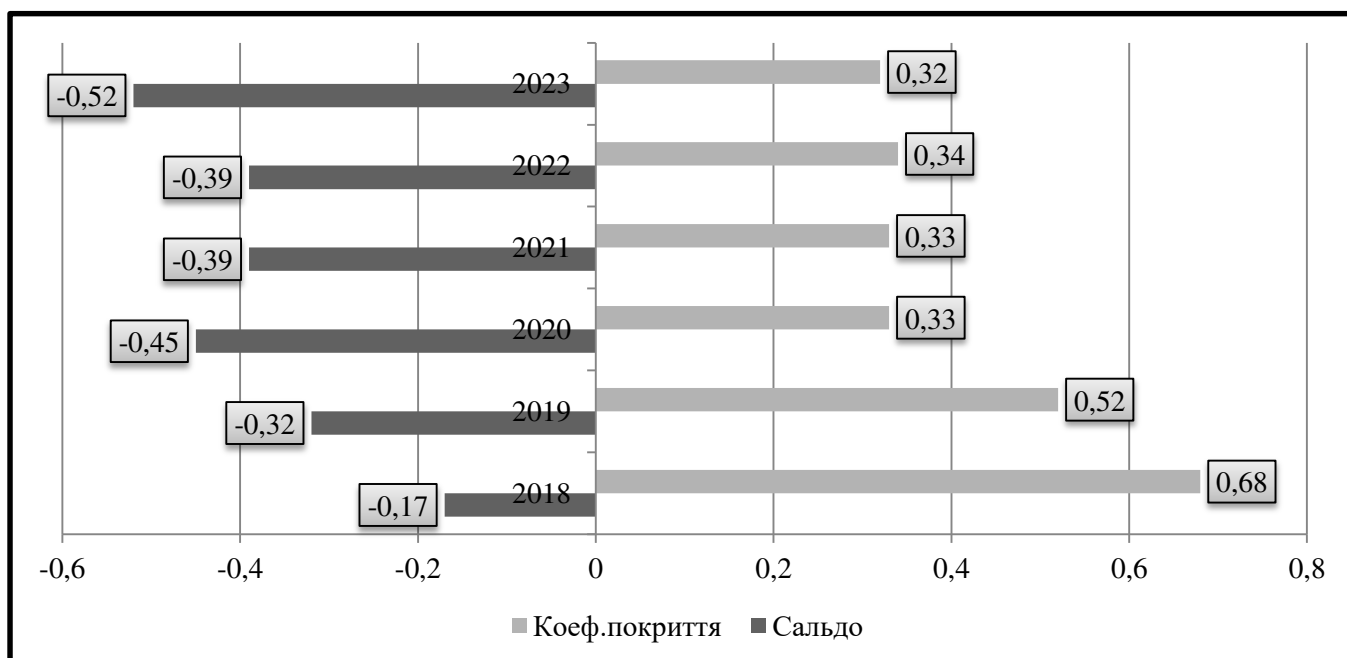


Рис.2.7. Динаміка збалансованості зовнішньої торгівлі туристичними послугами 2018-2023 (прогноз) рр., (млрд. дол. США/разів).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної службм статистики України.

Група інших комерційних послуг являє собою розгалужену систему вузькоспеціалізованих ринків. В Україні при незначних обсягах торгівлі на цих ринках співвідношення експортно-імпортних операцій в розрізі окремих сегментів ринку значно варіює. Задля порівняльного аналізу збалансованості торгівлі на окремих сегментах цієї групи комерційних послуг їх доцільно об'єднати в такі блоки:

- А. Наукомістки: телекомунікаційні, комп'ютерні, інформаційні послуги; роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності; послуги з проведення наукових досліджень і розробок.

Даний сегмент послуг з кожним роком набуває все більшого розвитку та поступово стає одним з прибуткових. В 2022 р. сальдо торговельного балансу було додатнім, а експорт переважав імпорт більш ніж у 2 рази, не дивлячись на війну і в основному за рахунок ІТ-послуг (рис. 2.8.):

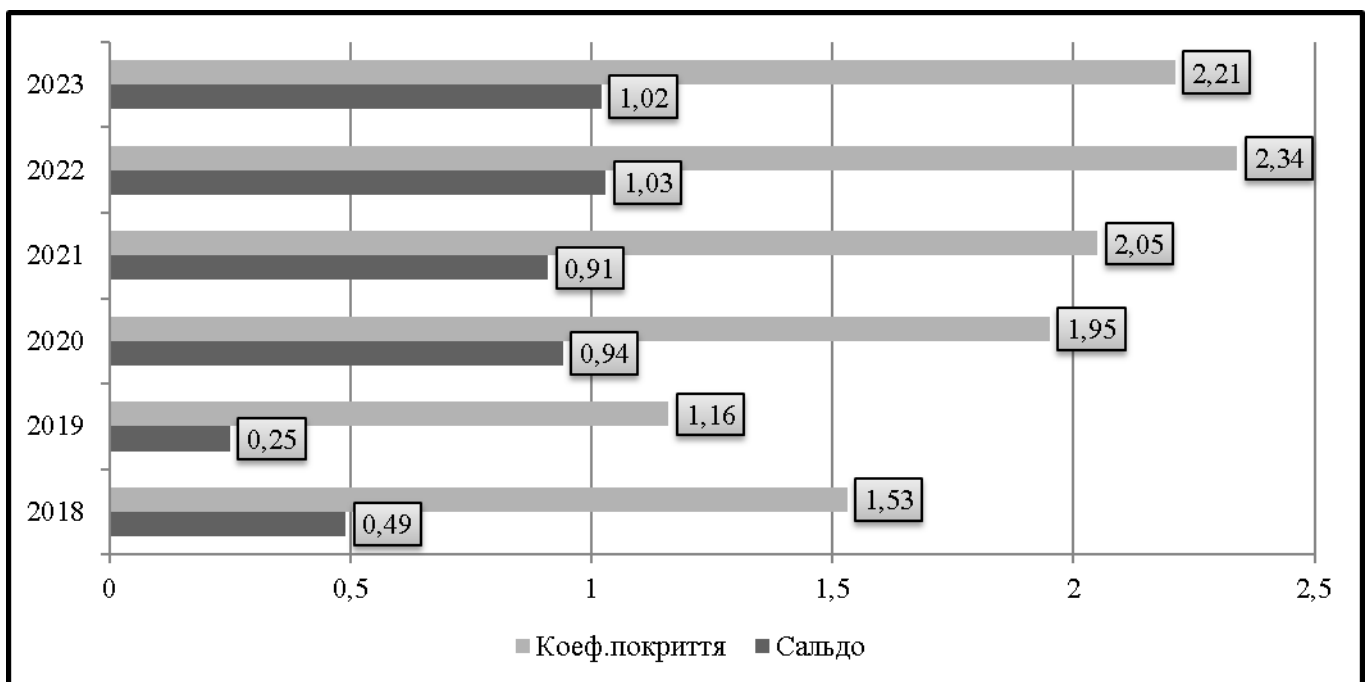


Рис.2.8. Динаміка збалансованості зовнішньої торгівлі наукомісткими послугами в 2018-2023(прогноз) рр., (млрд. дол. США/разів).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

- В. Ділові послуги: професійні (юридичні, бухгалтерські) та консалтингові послуги; наукові та технічні послуги (в галузі архітектури, створення інженерно-

технічних проектів, перевірки і сертифікації якості продукції); послуги з обробки та усунення забруднення навколишнього середовища; послуги в галузі сільського господарства та послуги видобутку; інші бізнес-послуги.

Даний блок послуг характеризується незбалансованістю та нестабільністю. Існує тенденція до зниження та дефіциту торговельного балансу. Обсяг ділових послуг є незначним для того, щоб назвати надання Україною ділових послуг прибутковою сферою (рис. 2.9.):

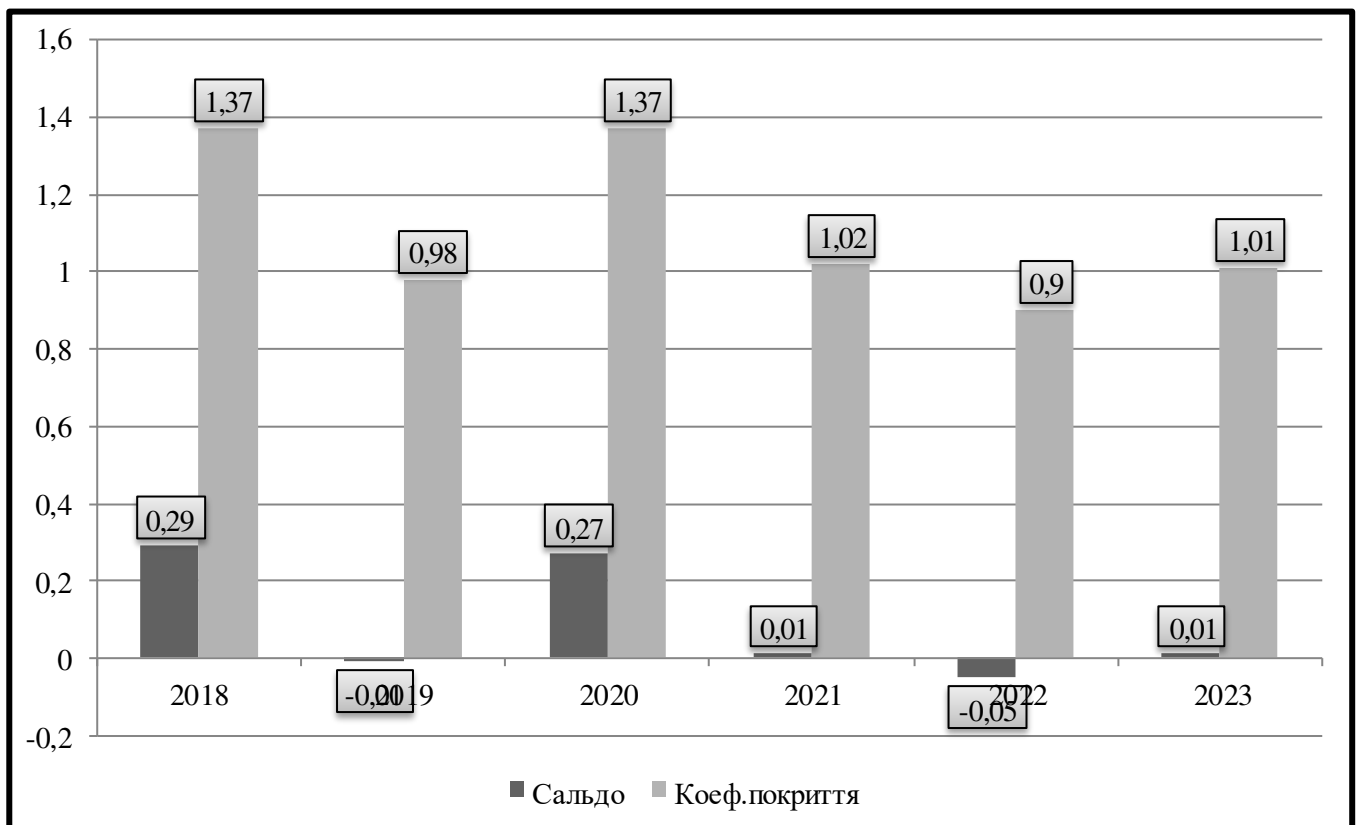


Рис. 2.9. Динаміка збалансованості зовнішньої торгівлі діловими послугами в 2018-2023 (прогноз)рр., (млрд. дол. США/разів).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

- С. Послуги з будівництва. Даний блок послуг характеризується стрімким падінням у 2022 р. порівняно з 2021 р., що пов'язано з війною в Україні. Послуги з будівництва займають невелику роль у зовнішній торгівлі України (див. Рис. 2.10.):

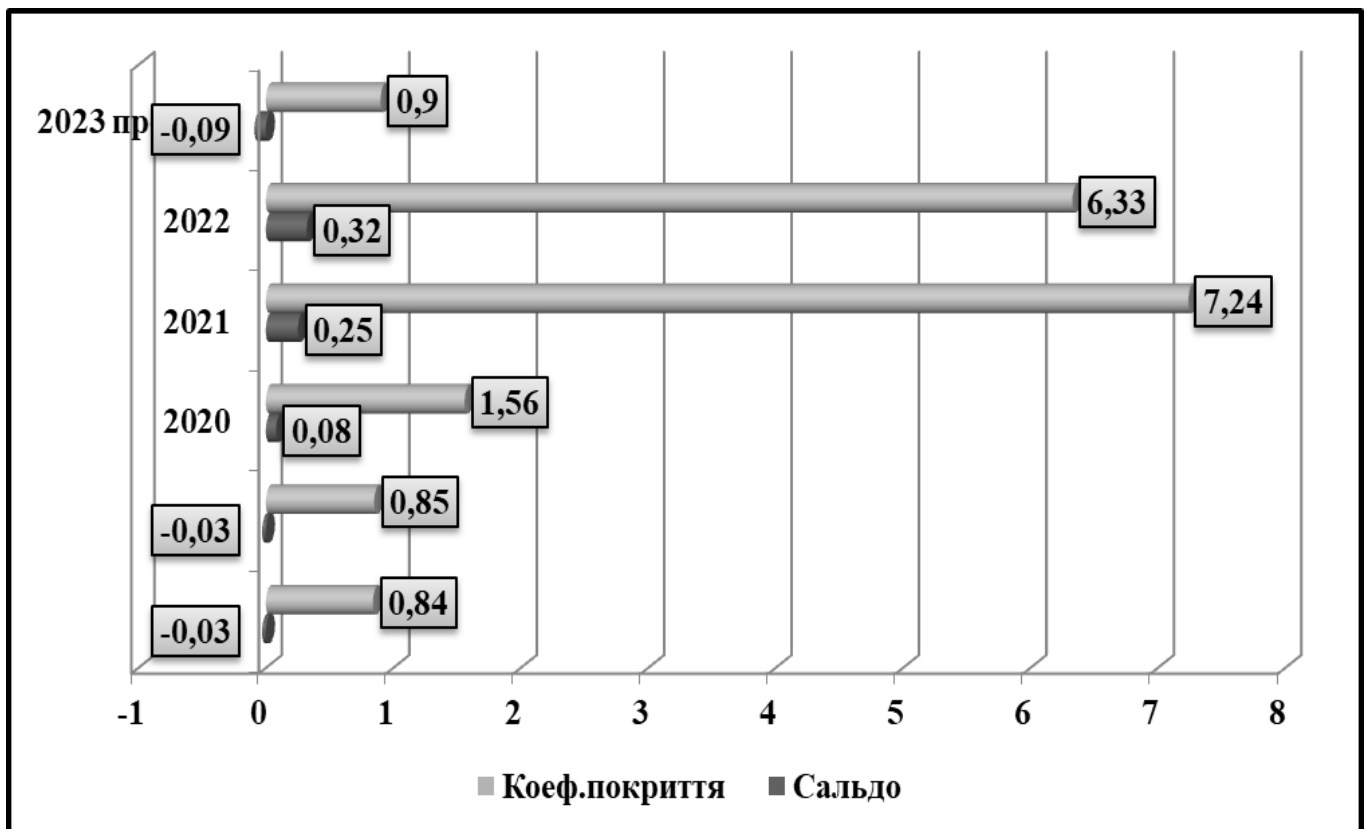


Рис.2.10.Динаміка збалансованості зовнішньої торгівлі послугами з будівництва в 2018-2023 (прогноз) рр., (млрд. дол. США/разів).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної статистики України.

У 2022 р. експорт послуг з будівництва перевищив імпорт у більш ніж 6 разів, при цьому профіцит торговельного балансу був досить незначним (0,32 млрд. дол. США). Торговельний баланс характеризується дефіцитом у 0,09 млрд.дол. США.

- D. Послуги зі страхування та послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю. Як бачимо,даний блок послуг характеризується від'ємним сальдо торговельного балансу і можемо зробити висновок з цього, що сектор фінансів та страхових послуг є найслабкішою ланкою серед усієї сфери послуг України (див. Рис. 2.11.).

Для світового ринку послуг характерні тенденції нарощення експорту наукомістких послуг. Саме ці сегменти міжнародного поділу праці визначають зростання національного виробництва окремих країн і динаміку інвестицій [3]. Динамізм зростання цього сегменту ринку послуг визначається важливістю їх для модернізації економіки та інноваційного економічного розвитку. Такі послуги

вимагають високої кваліфікації суб'єктів діяльності і формують ключові фактори економічного зростання: наукове знання, нематеріальні форми накопичення, глобалізацію господарської діяльності.

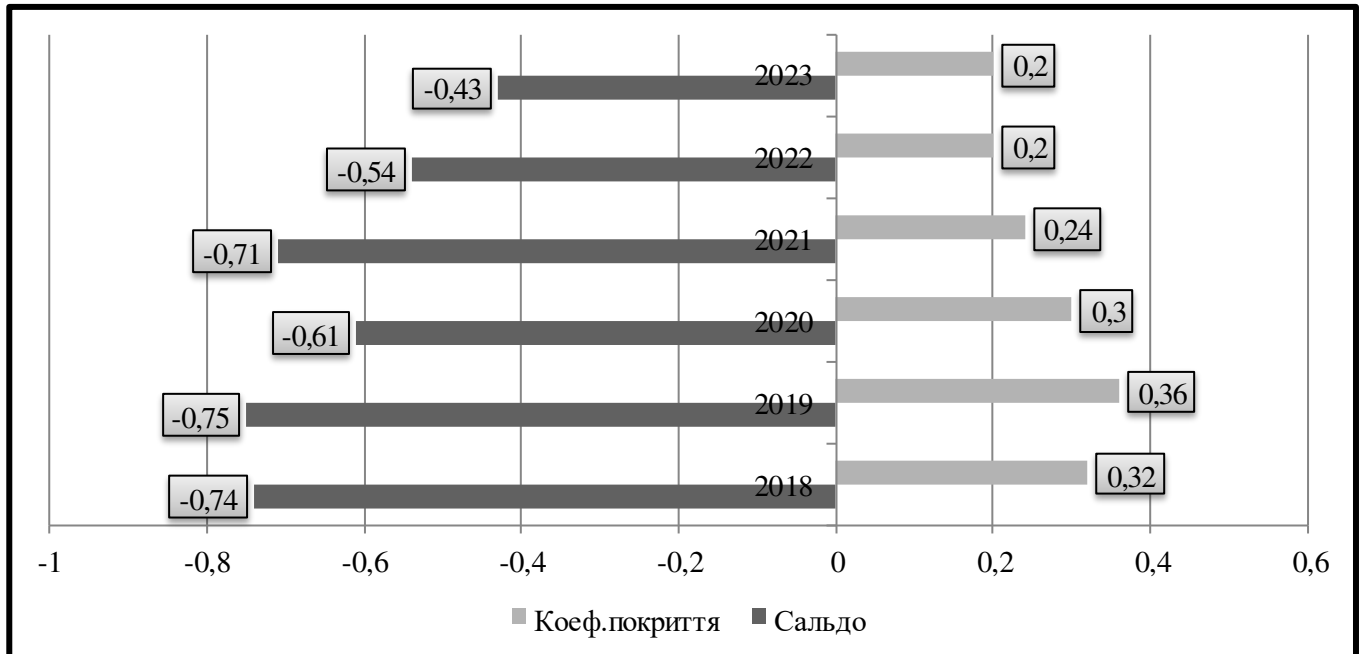


Рис.2.11. Динаміка збалансованості зовнішньої торгівлі послугами страхування та послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю у 2018-2023 (прогноз) рр., (млрд. дол. США/разів).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Україна за рейтингом інноваційних країн "The Global Competitiveness Index 2021-2022" посіла 81 місце серед 137 країн. Низький рівень інноваційної діяльності зумовлений, насамперед, скороченням обсягів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) та недосконалою системою захисту прав інтелектуальної власності.

Сумарна частка наукомістких послуг, які на світових ринках займають значні позиції, в українському експорті послуг у 2023 р. склала лише 10,7%, в імпорті – 13,5%. При цьому три категорії послуг: послуги зв'язку, наукові та конструкторські розробки, комп'ютерні та інформаційні послуги мали активні торговельні баланси (коефіцієнти покриття 3,64, 3,42 і 2,67 відповідно); торгівля продуктами

інтелектуальної власності (роялті та ліцензійні послуги) – від'ємне сальдо з найнижчим коефіцієнтом покриття (0,17).

У групі ділових послуг коефіцієнт покриття коливається від 3,41 по категорії послуг в галузі сільського господарства та видобутку корисних копалин до 0,76 по категорії професійних та консалтингових послуг.

Не реалізований потенціал будівельних послуг, частка яких в експорті послуг становила лише 1,6 %, а коефіцієнт покриття – 0,88. Але найбільш відчутним є дисбаланс торгівлі фінансовими і страховими послугами: у 2023 р. превалювання імпорту над експортом сягнуло 734,3 млн дол. США, переважно за рахунок офшорних фінансових центрів [59].

Зовнішня торгівля України послугами розвивається порівняно швидкими темпами, проте інтенсивність динаміки за сегментами ринку значно різниться. Моноспрямований характер сучасного експорту послуг обмежує присутність України на світових ринках.

Між тим країна має усі необхідні передумови (наукові розробки, технології, кваліфіковані кадри) для продукування усього спектру послуг, які активно розвиваються на етапі становлення інформаційної економіки. Посилення позицій України на світових ринках торгівлі послугами пов'язано, перш за все, з диверсифікацією експорту послуг.

Задля підвищення конкурентоспроможності українських провайдерів на цих ринках та зацікавленості зарубіжних партнерів у співробітництві необхідно:

- змінювати структуру експорту в напрямку науко- містких видів послуг, що вимагає підвищення рівня фінансування НДДКР, створення механізму ефективної капіталізації інтелектуального потенціалу та формування інститутів інноваційної економіки;

- надавати пріоритет розвитку тим сегментам ринку послуг, які мають істотний вплив на процес формування конкурентоспроможної національної економіки: (ІТ- індустрія, послуги аутсорсингу, послуги із наукових досліджень та розробок; туристичні, будівельні та інжинірингові послуги);

– брати участь у міжнародних стратегічних альянсах у галузях телекомунікаційних та авіакосмічних послуг.

Таким чином, реалізація стратегії переходу сфери послуг на інноваційно-інвестиційну модель розвитку дозволить активізувати всі види економічної діяльності, стимулювати розвиток ІТ-освіти, залучати hi-tech інвестиції в українську економіку. Конкурентоспроможна сфера послуг стане однією зі складових економічної безпеки країни і значною мірою посилить позиції виробників послуг на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Одне з нагальних завдань – створення інституційного середовища, сприятливого для розвитку національних сервісних компаній, їх взаємодії з зарубіжними транснаціональними корпораціями та самостійного виходу на міжнародний ринок послуг шляхом комерційної присутності. Оптимізація співвідношення експорту/імпорту сприятиме зростанню конкурентоспроможності національної економіки і зміцненню зовнішньоекономічної позиції України, що має незаперечно важливе значення в контексті її Європейського вибору.

На ринок послуг як у всьому світі, так і в Україні впливають загальні тенденції розвитку світової економіки.

Експерти для розуміння того, як різні сектори впливають на внутрішні перспективи зростання, розрізняють приватний сектор (домогосподарства та підприємства) від уряду та зовнішнього сектора (решта світу). Цифри вказують частину економічного зростання, згенерованого кожним сектором, враховуючи позитивний ефект його витрат та негативний ефект (на зростання) його збереження. Перевага цього підходу полягає в його простому перегляді даних національних рахунків.

Дивлячись вперед, "мяке приземлення" для економіки Сполучених Штатів все ще здається можливим. Це означало б, що зростання ВВП вже близьке до досягнення своєї найнижчої точки (економіка уникає рецесії, традиційно визначеної як два послідовних квартали негативного зростання), разом з невеликим збільшенням безробіття та помірною дезінфляцією. Фактично дезінфляція великою мірою відбулася, і рівень щорічного зростання цін знизився втричі, з 8,9% у червні

2022 року до 3,0% у червні 2023 року. Це призведе до зростання реальних витрат капіталу, які залишалися негативними до початку 2023 року.

Глобальна середня ціна на сирову нафту в серпні 2023 року все ще зросла на 38% порівняно з середнім значенням 2019 року, тоді як ціни на природний газ в Європі зросли на 133%. Збільшена потужність зберігання природного газу в країнах Європи має запобігти екстремальній волатильності цін на енергію цієї зими, але ціни все одно можуть зростати, якщо попит перевищує пропозицію з інших причин, включаючи холодну погоду або проблеми з енергетичною інфраструктурою.

Високі ціни на сировину зменшують реальні доходи, але також загрожують країнам з низьким рівнем доходу продовольчою незахищеністю. Незважаючи на недавнє зниження цін, в серпні 2023 року середня ціна на продукти харчування була на 46% вищою, ніж у 2019 році, тоді як ціни на добрива зросли на 93%. Фермери можуть бути змушені вибирати між використанням менше добрива чи посівом менше культур, обидва випадки призведуть до зниження врожаю і збільшать ризик голоду в усьому світі [60].

Зниження цін на продукти харчування та енергію допомогли знизити загальний рівень інфляції в багатьох країнах, але базова інфляція (без цих волатильних елементів) залишається стійкою. У серпні 2023 року загальна інфляція в Сполучених Штатах впала до 3,7%, але базова інфляція залишалася на рівні 4,3% . Інфляція була вищою в Євросоні (загальна 5,2%, базова 5,3%) та нижчою в Японії (загальна 3,3%, базова 2,8%), але в обох випадках вона перевищувала цілі центральних банків. Деякі центральні банкіри сигналізували, що процентні ставки можуть залишитися високими для забезпечення контролю над інфляцією, що може мати негативні наслідки для торгівлі та виробництва в прогнозованих періодах. У порівнянні з розвиненими економіками, Китай наблизився до дефляції, із цінами, які знижувалися в липні 2023 року, перед тим як трохи зростати в серпні.

Інфляція та ціни на сировину можуть сильно впливати на регіональний розвиток обсягів торгівлі. В першому півріччі 2023 року Північна Америка зафіксувала найшвидший зріст експорту серед всіх регіонів, зріст на 5,4% порівняно з аналогічним періодом попереднього року. За нею слідували Південна Америка

(1,4%), Африка (0,9%), Європа (0,5%), Близький Схід (0,2%), Азія (-2,3%) та регіон СНД (-3,5%).

Ціни на сировину стрімко зросли після початку війни в Україні, оскільки можливість порушень постачання викликала боротьбу за забезпечення доступу до енергетичних продуктів (див. Графік 3). Ціни на сирову нафту досягли піку в червні 2022 року, тоді як ціни на природний газ досягли історичного максимуму в серпні того року. Ціни з того часу стрімко знизилися, але вони залишаються високими за історичними стандартами. Існує ризик, що відновлення цін протягом зимових місяців на півночі півкулі може підорвати будь-яке важливе економічне відновлення та подальше приглушити обсяги торгівлі.

ЄБРР, найбільший інституційний інвестор в Україні, зобов'язався надати принаймні 3 мільярди євро для реальної економіки країни між 2022 та 2023 роками.

Банк планує відігравати значну роль у майбутніх реконструкційних зусиллях, зосереджуючись переважно на енергетичній та продовольчій безпеці, відновленні інфраструктури, торговельному фінансуванні та підтримці приватного сектору.

У попередньому році Банк інвестував 1,7 мільярда євро в Україні, що становить понад десяту частину його загальних інвестицій у всіх регіонах.

Додатково мобілізовано 200 мільйонів євро від партнерських фінансових установ. З фінансуванням на 2023 рік вже на рівні 1,2 мільярда євро, ЄБРР успішно виконує свій зобов'язання в 3 мільярди євро.

З початку війни ЄБРР збільшила свою участь в Україні. Спочатку Банк сконцентрувався на наданні екстреної ліквідності. Тепер він все більше фокусується на фінансуванні невідкладних ремонтів і відновленні інфраструктури, зокрема тих, що пошкоджені російською агресією. Україна вважає, що вона може вирішити спір з Польщею та Угорщиною щодо торгівлі зерном, але не раніше 15 жовтня, після виборів у Польщі. У вересні Польща, Угорщина та Словаччина обмежили імпорту українського зерна через вплив на місцевих фермерів, хоча Словаччина та Україна вже узгодили систему ліцензування для відвантажень. Угода України щодо зерна на Чорному морі з росією розпалася в липні [22].

2.3. Місце України на світовому ринку ІТ-послуг

Попри складний рік, сповнений викликів, у 2022-му ІТ-галузь принесла в економіку України 7,35 млрд. дол.США експортного виторгу та досягла 5,8% зростання порівняно з попереднім роком.

Щобільше, ІТ стало єдиною експортною галуззю, що змогла повноцінно працювати під час війни та наростити частку експорту. Такі результати стали можливими завдяки ефективній реалізації планів безперервності бізнесу та диверсифікації центрів розробки в Україні та за кордоном. Проте виклики не закінчуються, а галузь продовжує адаптуватись до майбутньої рецесії.

За даними ІТ Ukraine Association, у 2021 році загальна частка експорту українських ІТ-послуг становила понад 37% і досягла 6,9 млрд. дол. США. Окрім того, галузь забезпечувала 3,5% ВВП країни. У 2022 році український ІТ-ринок продовжував розвиватися швидкими темпами та зростав. Компанії активно відкривали нові вакансії та нарощували експортні потужності. Зокрема, порівняно з 2021 роком, експорт українських ІТ-послуг зріс майже на 6% і досяг 7,35 млрд дол. США. Це найбільший показник з початку існування галузі в країні. Падіння на 8%, якщо порівнювати з 2021 роком.

Зниження обсягу ІТ-експорту, якщо порівнювати треті квартали між собою, відбувається вже другий рік поспіль. Спостерігаємо падіння на 5,5%, якщо порівнювати з минулорічними показниками за третій квартал (1741 млрд дол. США).Однак все ще є чимала різниця у порівнянні з 2020 роком — тоді це було 1,257 млрд дол. США, що на 31% менше, аніж зараз. Відтоді цифри зростали — аж до 1,789 млрд дол. США у третьому кварталі 2021-го. У порівнянні з 21-м роком, квартальний виторг за ІТ-експорт зменшився на майже 8%.

Відповідно до оновлених даних Нацбанку, у третьому кварталі 2023 року обсяг українського ІТ-експорту зменшився на 3,3% у порівнянні з попереднім кварталом, і склав 1,646 млрд дол. США. Йдеться про різницю в 56 млн дол. США.

Актуальні показники обсягу експорту комп'ютерних послуг й запитав у представників Харківського і Львівського ІТ-кластерів й асоціації ІТ Ukraine, яким є їхній прогноз до кінця року та чи може галузь очікувати на зростання.

Серед найважливіших тенденцій:

- обсяг ІТ-експорту у вересні — найнижчий за усі попередні місяці 2023 року;
- ймовірно, галузь повертається до цифр, які були ще до повномасштабного вторгнення;
- щомісячні показники все ще тримаються на рівні 500–600 млн дол. США;
- понад 40% виторгу за ІТ-експорт у вересні надійшло від США;
- є обережні прогнози експертів, що ситуація може покращитися, але для цього мають бути певні умови.

Зараз показники йдуть на спад і повертаються до показників 2021 року.

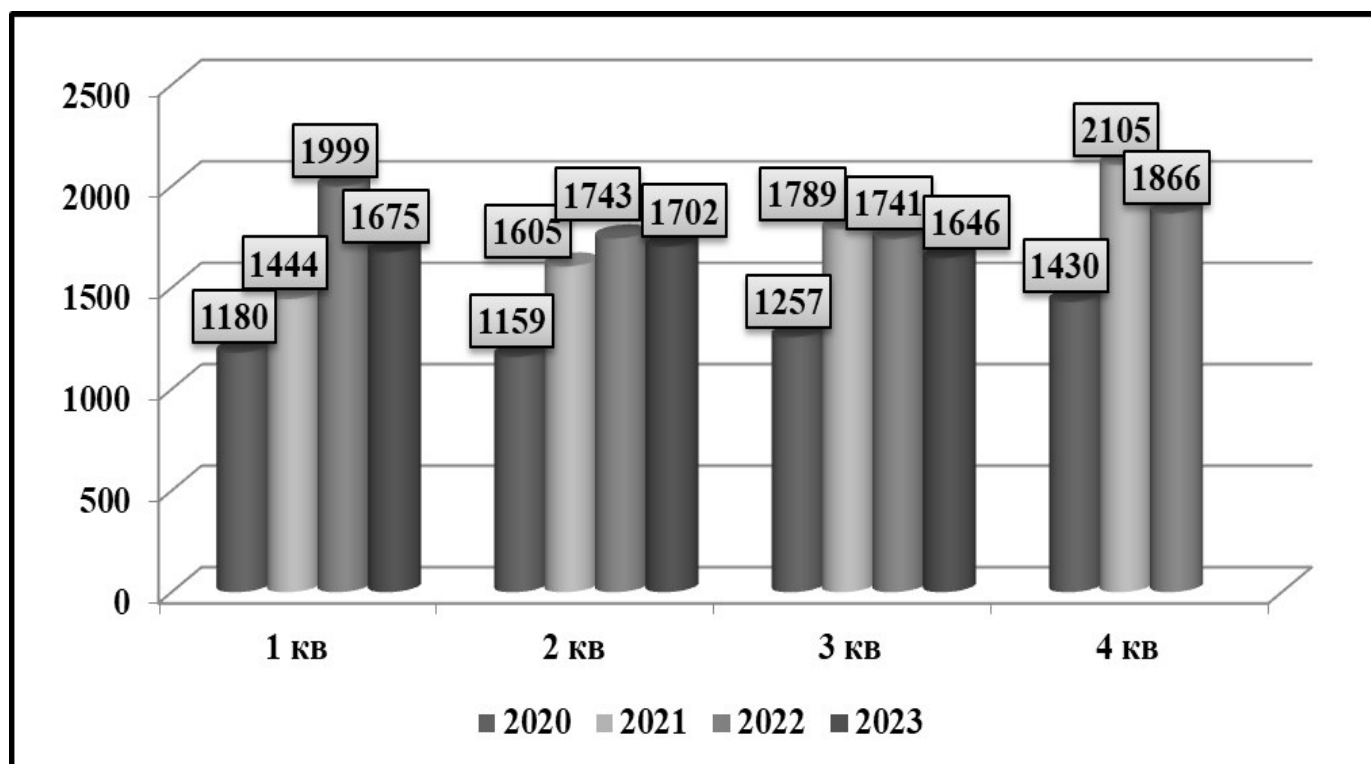


Рис. 2.12. Порівняння обсягу ІТ-експорту за кварталами, млрд. грн.

Примітка. Побудовано автором за даними Державного комітету статистики

Перший і другий квартали цього року були успішнішими для галузі й принесли 1,675 млрд дол. США і 1,702 млрд дол. США відповідно. Показники третього кварталу — найнижчі за останні два роки. Спостерігаємо тенденцію, що ІТ-експорт повертається до цифр, які були ще до повномасштабного вторгнення, — як от у першому (1,444 млрд дол. США) і другому (1,605 млрд дол. США) кварталах 2021 року (див. Рис. 2.12.).

Падіння на 8%, якщо порівнювати з 2021 роком.

Зниження обсягу ІТ-експорту, якщо порівнювати треті квартали між собою, відбувається вже другий рік поспіль. Спостерігаємо падіння на 5,5%, якщо порівнювати з минулорічними показниками за третій квартал (дол. США 1,741 млрд).

Однак все ще є чимала різниця у порівнянні з 2020 роком — тоді це було дол. США 1,257 млрд, що на 31% менше, аніж зараз. Відтоді цифри зростали — аж до 1,789 млрд дол. США у третьому кварталі 2021-го. У порівнянні з 21-м роком, квартальний виторг за ІТ-експорт зменшився на майже 8%.

Середні місячні показники — все ще дол. США 500–600 млн. дол.

Показник за вересень цього року становить дол. США 521 млн. Цікаво, що точно така ж цифра була у березні 2022 року, на початку повномасштабного вторгнення. Вересневий обсяг ІТ-експорту — найнижчий за усі попередні місяці цього року. Це на дол. США 45 мільйонів менше, аніж у серпні 2023-го, і на 57 мільйонів дол. США менше, аніж у вересні 2022-го.

Водночас після російського вторгнення обсяг ІТ-експорту за місяць тримається на рівні 500–600 млн дол. США із певними коливаннями. У вересні 2022-го цей показник становив дол. США 578 млн, а от у вересні 2021-го — 621 млн дол. США, у вересні 2020-го — 421 млн дол. США.

Понад 40% місячного виторгу за ІТ-експорт надходить від США.

У десятці країн, які приносять найбільше виторгу для України, — США, Мальта, Велика Британія, Кіпр, Ізраїль, Швейцарія, Німеччина, Естонія, Польща та Нідерланди. Беззаперечний лідер — Сполучені Штати Америки. 221 млн дол.

США від цієї країни у вересні — це 42% від усього місячного виторгу за ІТ-експорт (дол. США521 млн).

Серед інших країн, які замовляють ІТ-послуги в українських фахівців, — Канада, ОАЕ, Данія, Ірландія, Швеція, Франція, Литва, Бельгія. Відповідно до даних НБУ, найменше у цьому напрямі ми співпрацюємо з Румунією, Грузією, Гібралтаром і Латвією (рис. 2.13.):

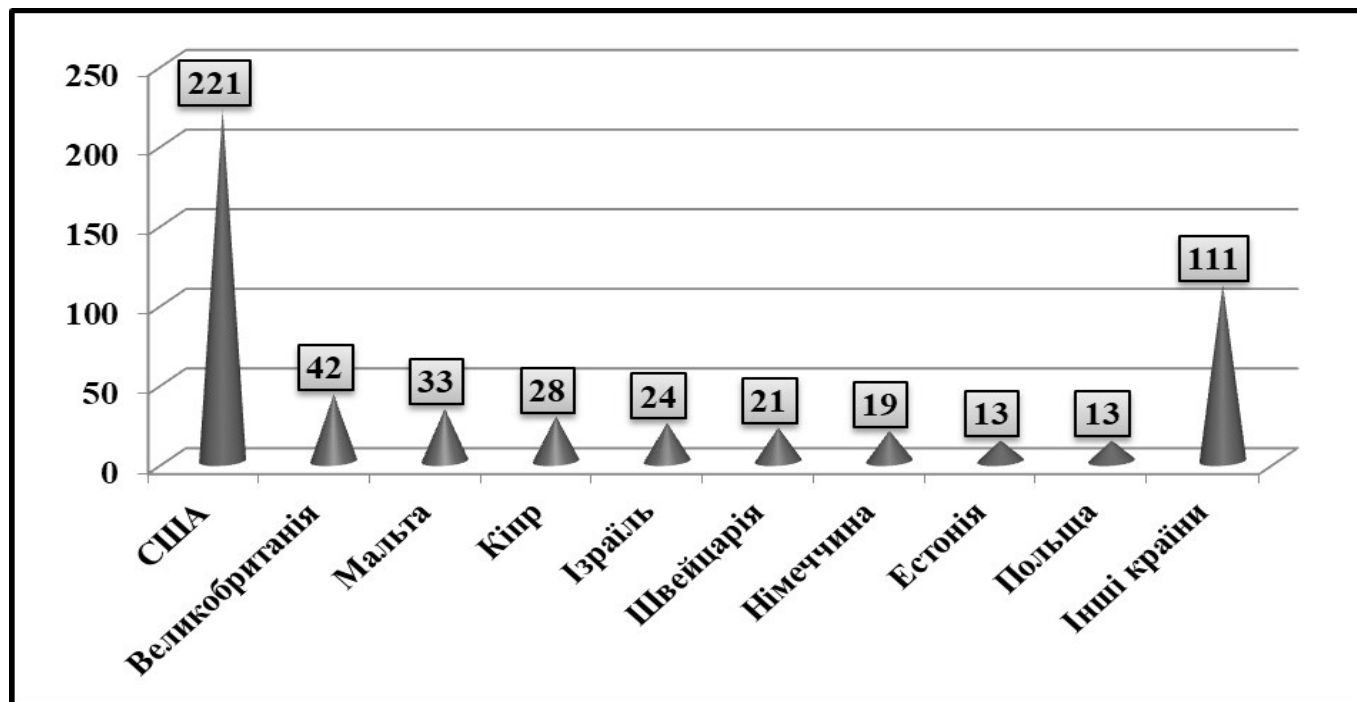


Рис. 2.13. Основні країни-партнери, (млн. грн.).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Протягом 11 місяців повномасштабної війни сектор ІТ отримав на експорт на 7% більше, ніж за аналогічний період 2021 року: 6,6 мільярда доларів порівняно з 6,2 мільярда. Ці показники значно змінювались протягом року; наприклад, у червні та вересні експорт скоротився на 7%. Ці коливання свідчать про нестабільність загальної ситуації і підтримують обережний погляд у майбутнє.

На кінець 2020 та протягом 2021 року ринок праці в Україні часто асоціювався зі словом «перегрітий», коли попит на спеціалістів був значно вищий, ніж кількість необхідних фахівців. COVID-19 змусив світ перейти на гібридну та віддалену

роботу та створив попит на українських ІТ-спеціалістів, які є висококваліфікованими та дешевшими, ніж місцеві.

З середини минулого року і до сьогодні ми спостерігаємо хвилю масових звільнень у глобальних технологічних гігантів, таких як Google, Microsoft, Twitter, Meta, Lyft та інші. Згідно з Business Insider, причиною є сповільнення зростання бізнесу та зростання витрат на працю. Навіть ті компанії, які зберегли темпи росту, витрачають більше часу на найм та підходять більш обережно до певних частин свого бізнесу. Ймовірно, кадрова політика заморожує склад компанії.

Так, згідно з даними сайту Layoffs.fyi, якщо у 2022 році у світі було звільнено біля 164,4 тис. фахівців, то вже у 2023 році без роботи залишилися 222,3 тис. айтивців. Тобто, тренди оптимізації штатів посилюються навіть у відомих техногігантах. Ось топ-5 найбільших звільнень в світових ІТ-компаніях цього року:

- У січні Google звільнила 12 тис. фахівців.
- У січні Microsoft звільнила 10 тис. фахівців.
- У лютому Ericsson звільнила 8,5 тис. фахівців.
- У березні Meta звільнила 10 тис. фахівців.
- У березні Amazon звільнила 9 тис. фахівців.

Водночас з цим, в світі зберігається нестача технологічних кадрів, тож цей глобальний дефіцит ІТ-талентів є стимулом для зростання української ІТ-індустрії.

Варто зазначити, що глобальні тренди звільнення айтивців переживають й в українській ІТ-спільноті. Наприклад, у 2023 році в техноіндустрії стало відомо про те, що компанія **AB Soft** продовжувала скорочувати тих співробітників, хто залишився в Україні. Кінцева мета цих процесів – закрити українській офіс до кінця року. Також нещодавно стало відомо, що айти-холдінг ТЕСНІА скоротив 17% фахівців: когось звільнили, когось перевели в інші групи.

Під час кризи представники українського технологічного бізнесу використовують не тільки механізм оптимізації персоналу. Якщо існує можливість, айтивців відправляють на бенч. Мова йде про період, коли співробітник не працює, але отримує зарплату та використовує соціальний пакет. В цей час айти-компанія шукає для фахівця новий проєкт, де він може задіяти свої знання та досвід.

Варто зазначити, що зараз, в кризу, умови бенчу – його термін та чи виплачуються гроші (повністю або частина) – є індивідуальними в кожній компанії.

Безпекова ситуація та блекаути в Україні негативно вплинули на роботу сервісного ІТ-бізнесу, кількість нових клієнтів та проєктів, розповідають в Intellias. Проте найбільше на компанію впливає макроекономічна ситуація, оскільки більшість замовників – це резиденти США, Великої Британії, Німеччини та Близького Сходу.

Економічну рецесію відчули всі індустрії і однією з перших Retail, адже знизилась покупна спроможність мешканців країн Заходу. Це змушує деяких замовників українських сервісних компаній відкладати нові проєкти та/або переглядати обсяги співпраці в поточних контрактах [67, с.150].

Окрім припинення масштабування проєктів та складу компаній, співпраця з українцями в Україні є на вершині оцінки ризиків для зарубіжних партнерів та клієнтів. Це незважаючи на всі заходи, які приймають компанії для забезпечення стабільної роботи фахівців над проєктами під час обстрілів та відключень електропостачання, переміщення команд і т. д.

Які труднощі можна очікувати і на що мають готуватися компанії та фахівці. Головні проблеми для компаній залишатимуться такими:

- питання безпеки фахівців та їх психічного самопочуття,
- подальша адаптація умов праці під час війни для виконання зобов'язань перед клієнтами та замовниками,
- шляхи залучення інвесторів,
- інші питання, які будуть розглянуті нижче.

Для вирішення цих проблем важливі зміни в законодавстві та тісна взаємодія держави і ІТ-бізнесу. Наприклад, йдеться про Diia.City, розвиток стартап-екосистеми, акцент на розвиток військово-технічних проєктів для зміцнення обороноздатності України та роботу над запуском е-резиденції для онлайн-бізнесу, але ще багато роботи впереду. Проблеми розвитку бізнесу, такі як заборона виїзду працівників ІТ за кордон та мобілізація, залишаються актуальними. Також гострою є проблема відтоку персоналу через переселення в пошуках безпеки. Згідно з

опитуванням і розрахунками Львівського ІТ Кластера, за песимістичного сценарію після закінчення війни може виїхати з України до 118 000 ІТ-фахівців, що становить понад 50% всього ІТ-сектору країни. Оптимістично ця цифра сягає 27 000 спеціалістів або 12%, але це за умови, що країна буде продовжувати курс на європейську інтеграцію, з підтримкою Заходу та допомогою у відновленні.

З урахуванням цих факторів впливу рецесії на глобальну економіку, сповільнення зростання бізнесу та ходу війни можна зробити висновок, що позитивні зрушення в секторі ІТ можна чекати лише у другій половині 2023 року, коли більшість ініціатив буде реалізована (чи не реалізується, але якщо). Щодо компаній це означає період стагнації, акцент на стабілізації бізнесу, збереженні проєктів, оптимізації ресурсів, як фінансових, так і людських, і фокусу на внутрішньому брендингу. Для фахівців з ІТ це означає подальші звільнення, зміни у середній зарплаті для деяких спеціальностей та ускладнений пошук роботи в нових умовах, оскільки ринок кандидатів перетворився на ринок компаній.

ІТ-галузь в Україні має високу адаптивність і є досить стабільною, якщо порівнювати її з іншими провідними індустріями. Є певний спад, але, за нашими даними, понад 85% компаній повністю або майже повністю відновили бізнес-активність, досягнувши або навіть перевищивши довоєнні показники. Майже 15% із них повідомили про зростання доходів у межах 25-50%.

Також варто зважати, що за підсумками минулого року ми досягли рекордного рівня експорту. Ймовірно, що за результатами 2023 року динаміка ринку дещо знизиться. Основною перешкодою для активного зростання індустрії, як і раніше, залишається ситуація на фронті. Економіка в країні, стан невизначеності теж негативно впливають на показники.

Водночас є ще два ключових фактори, які мають вплив на стан ІТ-експорту в Україні:

— по-перше, менеджерам компаній зараз складно отримати дозвіл на тимчасовий виїзд за кордон, щоб вони могли особисто взяти участь у важливих заходах чи перемовинах. Саме такі зустрічі дають найкращі можливості для пошуку клієнтів експортних контрактів та утримання наявних;

— по-друге, кількість заброньованих ключових співробітників ІТ-галузі є критично малою. Сьогодні заброньовано 3500 ІТ-фахівців, що складає лише 1% від загальної кількості. Це також додає ризиків для співпраці з українськими компаніями. Партнери побоюються, що їхній проєкт може розпочатися, але не закінчитися через мобілізацію ключових менеджерів.

Українське ІТ пережило і витримало найважчий період турбулентності. У той час, коли майже 40% українців повністю або частково втратили свої роботи, ця частка в ІТ-секторі складала близько 6%. Згідно з щорічною аналітикою платформи пошуку роботи Djinni, у червні 2022 року кількість кандидатів вперше з часу заснування сервісу значно зросла, при тому що кількість вакансій суттєво зменшилася, приблизно 3 кандидати на вакансію.

У 2022 році кількість студентів, які розпочали вивчення ІТ-спеціальностей, досягла рекордно високого рівня. Також був запущений безкоштовний проєкт для переорієнтації IT Generation, і його школи отримали понад 200 000 заявок від 50 000 українців, за словами віце-прем'єр-міністра, міністра цифрової трансформації Михайла Федорова. Продовжувалася підготовка фахівців на курсах, запропонованих ІТ-компаніями. Кількість новачків в ІТ зростала поруч із зупинкою компаній у масштабуванні, труднощами в привласненні нових інвестицій, клієнтів та проєктів. У той же час існує нестача середніх і старших спеціалістів у деяких напрямках. Глобальна рецесія та повномасштабна інвазія вплинули на спеціальності різним чином.

Хвиля звільнень, як глобальних, так і українських, низька кількість вакансій та велика кількість резюме, а також збалансований підхід до найму дає компаніям можливість вибирати. Проте для кандидатів це означає вищі вимоги до відбору та нижчі зарплати порівняно з 2021 роком, коли компанії були готові «переплачувати», щоб закрити вакансії.

Але чи можемо припускати, що тепер бренд роботодавця втрачає силу слова «свідомість», оскільки вибір є важливішим, ніж вибір? Результативність спеціаліста все ще залежить від умов праці, репутації та ставлення роботодавця, а

високотехнічні кандидати залишаються вимогливими. Компаніям просто потрібно змінити акцент зовнішнього ринку праці на внутрішній.

Ситуація на IT-ринку та в країні перемістила фокус від зовнішнього до внутрішнього брендінгу. Основне завдання бізнесу – утримати людей в командах в повному складі та забезпечити неперервне надання послуг клієнтам і замовникам. Це відомий принцип в часи кризи, забезпечуючи самодостатність.

Окрім програм переселення, спрямованих на допомогу в забезпеченні безпеки життя спеціалістів, цього року, так само як і минулого, компанії витрачають ресурси та працюють над програмами покращення благополуччя.

Тривалий період пандемії і рік повномасштабної війни суттєво вплинули на психологічний стан IT-спеціалістів. Роботодавці визначають такі умови, як стрес, вигорання та проблеми з психічним здоров'ям, як загальні серед працівників. Програми лояльності все більше акцентуються на підтримці емоційного благополуччя. Цю роботу також можна помітити у збільшеному попиті на не-технічні робочі місця: фахівців з управління персоналом, менеджерів проектів, менеджерів внутрішнього спілкування та психологів. Ці фахівці відповідають за організацію внутрішніх процесів, культури та мікросередовища в команді. Компанії все частіше наймають психологів, як внутрішніх, так і зовнішніх, для роботи зі спеціалістами щодо вирішення конкретних проблем. Головною подією, що сталася, є перегляд цінностей, де людське життя та психоемоційний стан стали пріоритетом. Компанії із відстаючими програмами благополуччя втрачають на ринку роботодавців. Рекомендується звертати увагу на цей пункт при розподілі ресурсів.

Комунікація в межах компаній також змінилася. Компанії, де існує відкрита комунікація між власниками, представниками та спеціалістами, і своєчасна комунікація процесів та подій як в межах бізнесу, так і в світі загалом, матимуть перевагу. Як це реалізувати? Наприклад, у Yalantis це реалізується через щотижневі зустрічі з лідерами компанії різними способами: Таун-хол з конкретною порядку денною, оперативні оновлення та інформація про певні зміни в роботі компанії; Відкриті години з генеральним оперативним директором у відкритому форматі, де кожен може задати будь-яке питання щодо планів розвитку компанії та висловити

своє бачення про процеси. Також можуть проводитися різні сесії АМА (запитайте що завгодно) на конкретні теми та з певними фахівцями для надання комплексної інформації та обговорення процесів у вашій компанії. Також має сенс розробити план екстреної комунікації, який включає створення команди швидкого реагування та уповноважених осіб для взаємодії під час термінових ситуацій та довгострокових криз. Швидка реакція, відкритість та інформативність важливі при роботі з роботодавчим брендом, як зовнішнім, так і внутрішнім, оскільки інформація швидко поширюється.

Корпоративна відповідальність також має важливе значення, оскільки компанії повинні продемонструвати свою недвозначну позицію щодо війни з Росією, а також працювати з культурою всередині та переконатися, що їхні погляди збігаються з поглядами їхніх працівників. На LinkedIn є багато закликів до компаній приділяти увагу працівнику, який відкрито підтримує вторгнення Росії в Україну, водночас глибоко засуджуючи бренд за співпрацю з такими фахівцями. Ці дописи роблять зрозумілим, що неможливо відокремити себе від поглядів колег, і дії однієї особи різко впливають на репутацію всієї компанії. Якщо бізнес має на меті розвиватися у майбутньому, працювати над глобалізацією, має плани відкрити нові центри розробки, хоче зберегти здорову атмосферу в командах, стабілізувати обіг персоналу та привертати талановитих нових спеціалістів, то робота над роботодавчим брендом і вкладення ресурсів у це – це обов'язковість. Робота над брендом роботодавця повинна продовжуватися систематично, з адаптацією стратегії до реалій і врахуванням глобальних тенденцій. Бізнес повинен мати стратегію, яка є гнучкою і адаптивною до змін щомісячно, але з загальною візією мети на 5 років вперед і відповідно до своєї місії та візії.

Головне в бізнес – стратегії ІТ-компаній , що працюють на ринку України сьогодні:

- 1) Реалістичні бюджети. Оптимізація бюджетів відповідно до реалій спрямована на створення фінансового буфера. Збереження та накопичення – це логічна відповідь на непередбачувані події. Також це надає можливість перенаправити кошти туди, де вони зараз потрібні без додаткового стресу:

виплатити зарплати фахівцям на лавці та тим, хто приєднався до Збройних Сил; купити генератори, Starlinks та есо-flow для офісів, розробляти пропозиції щодо релокації, вирішувати індивідуальні справи фахівців, а в деяких випадках ремонтувати будівлі, раптово пошкоджені під час ракетних атак.

2) Залучені ресурси людських витрат у процеси. Наразі, якщо компанія не розширюється або навіть зменшує розмір, з меншою кількістю внутрішніх заходів і масштабних подій, варто оцінити реальне навантаження фахівців, переглянути залученість людей у процеси, перерозподілити обов'язки відповідно до стратегій і визначити доцільність кількості людей, які працюють над певними завданнями, і чи відповідає їхній рівень кваліфікації новим потребам.

3) Пакети компенсацій та пільги. При створенні пропозиції роботодавця, EVP, залишаються актуальними такі пункти: можливості розвитку всередині компанії, менторинг, обладнані та пристосовані до нових реалій офіси, а також медична страховка, релокація та програми з благополуччя. Останній фокусується на особі, їхньому житті та психологічній підтримці. У 2023 році фахівці будуть «прощати» втрату таких пільг, як компенсація за спорт або відсутність командного будівництва, але вказуватимуть на слабку підтримку для фахівців та цінності, які не відповідають їхнім власним. Важливий ресурс для впливу на рішення кандидата та частина підтримки фахівців – це програма релокації. Прискорення глобалізації та відкриття розробницьких центрів за кордоном – це одна з реакцій ІТ-бізнесу на війну. Такі зміни також відкривають певні можливості для співробітників, але вони не завжди доступні з різних причин. Фінансова, правова та координаційна підтримка компанії у вирішенні питань релокації тих фахівців, які можуть перетнути кордон, - це перевага серед багатьох інших переваг.

4) Фінансові внески для підтримки внутрішньої культури: корпоративні заходи, внутрішні активності. Всі частини внутрішньої культури пройшли трансформації. Масштабні святкові зібрання та великобюджетні корпоративні заходи однозначно втратили свою актуальність. Реальність змінює пріоритети. Але це не означає, що ми повинні повністю відмовитися від організації та фінансування неформальних подій, які раніше виконували розважальну функцію та допомагали

будувати культуру та відносини в командах. Такі заходи потрібно переосмислити. Загалом компаніям вдалося це зробити минулого року. Цього року події та збори також будуть сприйняті позитивно і матимуть позитивний вплив на атмосферу в компанії та загальний бренд, із головною ідеєю спільного збору коштів для Збройних Сил; допомоги жертвам війни, дітям, притулкам для тварин; участі в проектах з відновлення зруйнованих місць, донорства крові, благодійних аукціонах тощо.

5) Робота зовнішньої обізнаності та PR. Найпоширенішими джерелами інформації про IT-сектор та конкретні компанії є спеціалізовані ЗМІ та соціальні мережі. Цей факт дає розуміння важливості вкладення ресурсів у зовнішню обізнаність та PR. У співпраці з медіа ключовим пунктом є висвітлення питань, які найбільше турбують фахівців та привернуть інтерес медіа: припинення чи призупинення співпраці з агресорськими країнами; плани щодо масштабування та розширення глобально; набір персоналу та умови працевлаштування; стійкість бізнесу; безпека та забезпечення комфортних умов праці для фахівців; волонтерство та цінності.

Соціальні мережі все ще повинні акцентувати увагу на вчинках, які призводять країну до перемоги, але змінювати фокус на людей і їхні історії, створюючи контент, який розкриє функціонування та трансформацію внутрішнього бренду.

Компаніям потрібно переглянути свою аналітику соціальних мереж та визначити, скільки залучень отримують такі публікації протягом часу. Адже інші бренди також створюють контент, присвячений військовим подіям, і необхідно знаходити нові теми для привертання аудиторії: відео про життя компанії, корисні навчальні збірки, технічні інтерв'ю з фахівцями, оголошення вакансій, все, що допоможе вивчати разом з вами, бачити внутрішні процеси, як компанія функціонує під час війни, і відповісти на основне питання – чи можна працювати з вами. Для оптимізації фінансів у цій частині варто брати участь в подіях та заходах, які створять контент для органічних публікацій. Або ви можете створювати корисні та цікаві матеріали, які підтримають медіа у їх безкоштовній публікації.

Зазвичай конкретні організації та фонди займаються добровільництвом, але ІТ-компанії не залишаються осторонь, оскільки добровільництво – це одна з компонентів корпоративної соціальної відповідальності, яка коротко згадувалася вище. З свого боку, соціальна відповідальність є частиною бренду і відображенням ставлення власників бізнесу до важливих питань у країні. Ефективна реалізація проектів у цьому напрямку та їхній масштаб залежать від того, чи розуміє власник потребу та доцільність їхнього впровадження, а також наявності відповідних людських і фінансових ресурсів. Після 24 лютого добровільництво та допомога Збройним Силам стали частиною існування практично будь-якого бізнесу і необхідним критерієм для оцінки компанії.

Нижче ви дізнаєтеся, як компанії можуть поєднувати брендування та добровільництво та які переваги мають такі заходи.

Власні кошти. Ті компанії, які мають фінансову та юридичну здатність, можуть створювати та управляти власними фондами. Робота таких фондів прямо чи опосередковано впливає на бренд власника, оскільки назва фонду буде нерозривно пов'язана з іменем компанії в медіа.

Пожертви від імені компанії та співпраця. Організації можуть приєднатися до великих збірних акцій у формі пожертв від імені компанії або співпрацювати з фондами чи компаніями з більшими бюджетами, досвідом та проектами. У обох випадках це можливість вийти на інформаційний простір перед широкою аудиторією та привернути необхідну увагу.

Внутрішні добровольчі заходи. Кожна діяльність має періоди «вигорання» і потребує додаткової стимуляції для ефективного продовження. Якщо волонтерська спільнота одночасно переживає зростання запитань і зменшення пожертв та залучення фахівців до проектів, варто розробляти стимулюючі ідеї та змінювати формати проектів.

Добре працюють ярмарки та аукціони. За власним досвідом, ефективні предмети, представлені самими фахівцями: уроки англійської, майстер-класи та унікальні ручні вироби.

Великі збірні акції можуть бути організовані під час корпоративних заходів, перетворених у нову реальність. Наприклад, у Yalantis під час неформальної зустрічі всю компанію оголосили про збір коштів на дрон у гібридному форматі, який фахівці закрили протягом 3 хвилин з початку збору коштів і не припиняли пожертв до кінця вечора. Зайві кошти покрили деякі інші запитання волонтерського центру. Спільна велика мета, обмежена часом та подією, об'єднує команди та позитивно стимулює та підвищує рівень сплоченості. Захід отримав добру підтримку від експертів у сфері соціальних мереж, що додало органічності популярності бренду.

Інтелектуальне волонтерство може бути іншим ефективним підходом, який потребує ініціативи бізнесу та його лідерів. Індивіди чи цілі команди можуть надавати безкоштовні технологічні та розробницькі послуги Збройним Силам України. Сюди входить створення коду чи надання рішень з кібербезпеки, а також розробка веб-сайтів, дизайн тощо.

Yalantis спробував новий вид інтелектуального волонтерства, який допоміг зібрати приблизно мільйон гривень за два дні. 14 жовтня та 26 грудня компанія зробила це вихідним днем, і фахівці приходили працювати над проектами за власним бажанням. Компанія використовувала додаткові зароблені кошти цього дня для покриття потреб координаційного центру волонтерів.

Нові формати волонтерства значно підвищують залученість навіть під час періодів сповільнення.

Залучення зарубіжних клієнтів та партнерів у волонтерство Якщо компанія співпрацює з міжнародними клієнтами, можна залучити їх до певних волонтерських проектів. У зв'язку з заходженням Заходу, обговорення ініціатив та шляхів допомоги Україні – це гарна ідея. Команди, відповідальні за відносини з клієнтами та партнерами, можуть розробити відповідний план комунікації.

Покращення репутації. Репутація безпосередньо впливає на прибуток компанії, можливості розвитку і капіталізацію. Українська спільнота наразі дуже чутлива до подій, і люди готові співпрацювати з позитивними та турботливими брендами. Залучаючи волонтерство, компанія створює позитивне громадське враження про себе. Підвищення продуктивності і волонтерство полягає в зміні себе

та виконанні нових ролей. Активна участь в проектах, які призводять до перемоги України, супроводжується більш високим рівнем задоволення. Це часто відображається в збільшеній мотивації фахівців і кращій продуктивності у їхній повсякденній роботі.

Співпадіння цінностей та єдність. Волонтерство – це спосіб втілити цінності компанії в життя. Спільні цінності, якими діляться всі члени компанії, позитивно впливають на атмосферу і культуру, створюють потужні емоційні зв'язки і будують міцні команди.

Високоякісна технічна освіта в Україні, співпраця приватних ІТ-компаній із університетами та безкоштовні можливості на державному рівні створюють міцну основу для розвитку ІТ-індустрії. Незважаючи на зниження кількості вакансій для молоді та замедлення або заморожування масштабування команд, ситуація значно зміниться після перемоги. Україна як бренд вже є символом стійкості та адаптованості до будь-яких умов. Це буде мати позитивний вплив на готовність іноземних інвесторів, клієнтів та партнерів до співпраці.

Отже, нагадавши результати опитувань та розрахунків Львівського ІТ Кластеру, які показують, що за песимістичного сценарію понад 50% всієї ІТ-індустрії країни може покинути Україну після закінчення війни, можна припустити, яку роль візьме новий персонал. Розвиток та підтримка молоді, створення навчальних програм, початок чи продовження співпраці з університетами та створення робочих місць для початківців, де це можливо, важливо розглядати зараз. Ці дії є інвестицією в майбутнє галузі та компанії.

Висновки до розділу 2

Стан міжнародної торгівлі послугами у світі зазнає впливу турбулентності, що виникає з різних факторів. Невизначеність може бути результатом геополітичних конфліктів, торгових спорів, змін у політичних та регуляторних рамках, економічної нестабільності, природних катаклізмів та інших зовнішніх чинників.

Умови турбулентності і можуть також стати причиною зміни попиту та пропозиції на різні види послуг. Однак, в умовах невизначеності також можуть виникати нові можливості. Наприклад, зростання використання цифрових технологій та електронної комерції може сприяти розвитку міжнародних послуг зв'язку, фінансових технологій та інформаційних послуг. Також може збільшуватись попит на послуги консалтингу, дистанційного навчання, програмного забезпечення та інші цифрові рішення, які допомагають компаніям адаптуватися до нових умов та забезпечувати своїм клієнтам якісні послуги.

Зовнішня торгівля України послугами розвивається порівняно швидкими темпами, проте інтенсивність динаміки за сегментами ринку значно різниться. Моноспрямований характер сучасного експорту послуг обмежує присутність України на світових ринках.

Між тим країна має усі необхідні передумови (наукові розробки, технології, кваліфіковані кадри) для продукування усього спектру послуг, які активно розвиваються на етапі становлення інформаційної економіки. Посилення позицій України на світових ринках торгівлі послугами пов'язано, перш за все, з диверсифікацією експорту послуг у бік ІТ-послуг, які за 2022 рік зросли, навіть в умовах війни.

РОЗДІЛ 3

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПОСЛУГ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

3.1. Специфіка функціонування світового ринку послуг в умовах турбулентності

Сучасні процеси інтернаціоналізації господарського життя, поглиблення спеціалізації та концентрації виробництва визначають характерні тенденції швидкого зростання зовнішньоекономічних зв'язків темпами, що випереджають темпи зростання ВВП країн – активних учасниць міжнародної діяльності. Позицію країни на світовому ринку визначає обсяг і структура експорту, що найбільш швидко реагує на зміни кон'юнктури світового ринку та може бути джерелом для стимулювання економічного зростання. Так, зовнішньоекономічна діяльність в Україні завжди була і залишається пріоритетним напрямом політики держави, що створює підґрунтя для розвитку вигідної торгівлі та сприятливого інвестиційного клімату і характеризується своїми тенденціями та проблемами.

Зовнішня торгівля формує значні можливості для економічного зростання, формування бюджету країни, підтримання добробуту її громадян. Масштаби й динаміка імпорту в національній економіці України визначаються, з одного боку, вигідним географічним розташуванням країни, відносно розвинутим транспортним сполученням, а з іншого – високою конкурентоспроможністю зарубіжної продукції, особливо щодо якості і технічних параметрів.

Диспропорційність структури між експортом та імпортом країни визначає рівень функціональної відкритості національної економіки та її залежність від світових глобалізаційних процесів. Негативна тенденція прискореного зростання імпорту та випередження ним динаміки експорту й власного виробництва стало наслідком низької конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, спричиненого, передусім, накопиченням суттєвих структурних диспропорцій в

економіці країни на тлі низького рівня розвитку виробництва та тривалої технологічної його відсталості.

Зовнішньоторговельна відкритість економіки національної економіки поряд з посиленням інтеграційних процесів країни до світової економіки та зміцненням міжнародного співробітництва, створює підґрунтя для підвищення рівня захищеності внутрішнього ринку та стає каналом перенесення турбулентності світової економіки у національний економічний простір.

Надмірна відкритість економіки може стати джерелом загроз національній економіці через сферу зовнішньої торгівлі внаслідок: високого рівня залежності відтворювальних процесів за умов надмірної відкритості внутрішнього ринку від зовнішніх джерел; деформації структури експорту та виробництва, явище «голландської хвороби»; деіндустріалізації національної економіки під впливом зовнішніх шоків; високого рівня залежності від імпорту; банкрутства місцевого бізнесу [2, с. 15-20].

Для оцінки відкритості економіки використовують різні методичні підходи, що базуються як на окремих показниках, так й на комплексних методиках. Найбільш використовуваними показниками є експортна та імпортна квоти, тобто частка експорту та імпорту у ВВП, а також зовнішньоторговельна квота – частка середньоарифметичної суми експорту та імпорту у ВВП.

Однак вони можуть необ'єктивно характеризувати зовнішньоторговельні операції, оскільки їх значення можуть бути скориговані за умови відповідної політики уряду. Так, значення імпортної квоти під час проведення політики протекціонізму знижується, а значення експортної квоти, навпаки, зростає за високої конкурентоспроможності країни на світовому ринку, досягнутої за допомогою відповідної внутрішньої економічної політики [3, с. 161]. Зазначені показники з таблиці 2 є показниками функціональної відкритості, тобто такої, яка пов'язана з участю країни у системі міжнародного поділу праці, і відображає ступінь її залучення до міжнародного торговельного обороту [44, с. 12].

Дискусійним питанням є оптимальне значення експортної квоти для визначення економіки як відкритої. У 90-х рр. ХХ ст. визначали прийнятним для

відкритої економіки розмір експортної квоти на рівні 10%. Проте останнім часом поширюється підхід, відповідно до якого вчені наголошують, що значення цих показників на рівні 10% було адекватним для 50-70 рр. минулого століття, з урахуванням при цьому особливостей функціонування і розвитку сучасного світового господарства, граничних значень експортної та імпоротної квот, які свідчили б про відкритість економіки окремої країни, і пропонують встановити їх на рівні 45% [45, с. 56].

Дослідження окремих науковців показали, що у 2023 р. жодна країна світу, що не мала форс-мажорних обставин розвитку (війни, наслідки стихійних лих тощо), не мала експортної квоти нижче 10%. Для країн, розвиток яких тісно пов'язаний з транзитом товарів або значними обсягами торгівлі фінансовими послугами, експортна квота становить 150% і більше. Наприклад, Гонконг має експортну квоту на рівні 221%, Сінгапур – 199%, Люксембург – 159%. Більшість країн мають експортну квоту на рівні від 20 до 45% [46, с. 20], (табл. 3.1):

Таблиця 3.1

Розподіл країн світу за розміром експортної квоти у 2023 р.

Розмір експортної квоти, %	Кількість країн, од.	Частка від загальної кількості країн, %	Приклад країн
11 – 35	57	41,0	Бразилія (12,5), США (13,4), Японія (16,9), Австралія (20,3), Індонезія (23,6), Туреччина (25,4), Китай (26,0)
35 – 55	47	33,8	Норвегія (38,0), Фінляндія (40,5), Румунія (43,0), Грузія (43,9), Україна (46,2), Польща (47,9), Саудівська Аравія (53,7)
55 – 80	18	12,9	Австрія (56,3), Болгарія (70,2), Чехія (79,3), Таїланд (69,6), Словенія (78,0), Білорусь (61,5)
80 – 105	12	8,6	Малайзія (82,4), Бельгія (86,2), Угорщина (96,1), ОАЕ (100,9), Мальта (95,0)
більше 105	5	3,6	Люксембург (159), Сінгапур (199), Гонконг (221)

Примітка. Складено автором за даними Міжнародного валютного фонду (МВФ).

Економіка України є економікою відкритого типу, яка характеризується значними обсягами експорту та імпорту. Значно вищий рівень відкритості економіки порівняно із іншими країнами, зокрема країнами ЄС, та світової економіки в цілому призвів до залежності у функціонуванні і розвитку вітчизняної економіки від кон'юнктури міжнародних ринків та вразливості до зміни зовнішніх чинників. Аналіз відкритості економіки України та зовнішньоторговельних показників за 2019-2023 рр. підтверджує прояв негативного впливу кризових явищ на зовнішньоторговельну динаміку у періоди їхнього розгортання [41]. Відкритість економіки України з огляду на рівень експортної квоти з 2019 до 2023 рр. зросла з 46,9% до 50,6%. Це пов'язано насамперед не зі збільшенням відкритості, а з погіршенням економічної ситуації в країні в цілому.

Однак у сучасних умовах розвитку світової економіки показники функціональної зовнішньоторговельної відкритості, такі як частка експорту та імпорту у ВВП, середньозважений обсяг зовнішньої торгівлі у ВВП, інтенсивність торгівлі та інші, не дозволяють адекватно оцінити рівень інтегрованості країни у міжнародні торговельні відносини [46, с. 24].

Аналіз динаміки макроекономічних показників України впродовж 2019– 2023 рр. свідчить, що реалізація експортно-орієнтованої моделі економічного зростання гальмує диверсифікацію структури зовнішньої торгівлі країни, а залежність значної частки бюджетних надходжень від функціонування експортно-орієнтованих галузей створює загрозу макроекономічній стабільності. Оскільки наявність мультиплікативного ефекту для економіки загалом та державного бюджету зокрема від підтримки цих галузей, якщо враховувати всі витрачені та недоотримані кошти (недоотримані кошти від приватизації, державні дотації та преференції), а також альтернативні витрати, є сумнівною, – пов'язані з цим ризики невиправдані [47, с. 60].

В Україні у деяких урядових програмних документах передбачено надання державних гарантій для залучення підприємствами коштів з метою виконання експортних контрактів. Однак до сьогодні відсутні програми сприяння експорту шляхом розвитку торговельного фінансування [48].

Розвиток торговельного фінансування вважається світовою спільнотою головним інструментом підтримки світової торгівлі. У США рівень підтримки фінансування та страхування експорту здійснюється через Експортноімпортний банк США. У Великобританії експортери підтримуються урядом через Департамент кредитних гарантій для експорту. Уряд Японії кредитує японських експортерів через Японський банк міжнародного співробітництва, особливо для розширення їхнього бізнесу в країнах, що розвиваються. Для отримання коштів на підтримку фінансування та страхування експорту, приділяючи особливу увагу середнім та малим підприємствам, Центральний банк Бразилії розпродав частину своїх міжнародних резервів.

Поряд з цим, Світова організація торгівлі та багато країн, зокрема Німеччина [11], Великобританія [12], Китай [13], категорично виступають проти протекціонізму у світовій торгівлі, – політики, яка спрямована на захист національних підприємств від іноземної конкуренції. Вона реалізується через фінансову підтримку національного виробництва, стимулювання експорту та обмеження імпорту. Крім того, досить поширеним є прихований протекціонізм – застосування країною інституційних перешкод у зовнішній торгівлі, формально не порушуючи міжнародні зобов'язання відносно інших країн, з метою відстоювання власних геополітичних та соціально-економічних інтересів [54].

Основним недоліком протекціонізму є те, що, захищаючи національну економіку від зовнішньої конкуренції, він сприяє виникненню застійних явищ, зниженню конкурентоспроможності національних товарів на міжнародних ринках, посиленню монополістичних тенденцій на внутрішньому ринку.

Досягнення якісних змін системного характеру у зовнішній торгівлі, як свідчить досвід успішних країн, може тривати в середньому не менше двох десятиліть. Тому її підтримка й, перш за все, сприяння диверсифікації товарної та географічної структури експорту-імпорту є надзвичайно складним стратегічним завданням для України.

Модель міжнародної спеціалізації України, яка почала стихійно формуватися на початку перехідного періоду, вже після перших результатів її експлуатації щодо

забезпечення економічного зростання до настання кризи 2008 р. диктувала і встановлення стратегічних завдань, і визначення структурної політики. Однак схеми, що спрацювали в момент виходу з кризи 1998 р., використовувалися занадто довго, перетворившись на довготривалу державну підтримку стагнуючих галузей, що гальмує модернізацію економіки. Змінити ситуацію на краще означає запровадити структурну політику, спрямовану до формування більш конкурентоспроможної моделі міжнародної спеціалізації.

В той час, коли успішні економіки світу виграли, по-перше, шляхом імпорту ідей, технологій і ноу-хау, по-друге, експлуатуючи глобальний попит, який забезпечував глибокий та еластичний ринок для їхньої продукції, для зовнішньої торгівлі України характерним є низький рівень диверсифікації товарної структури експорту, що супроводжується слабкістю імпортозаміщення на фоні незначної частки інвестиційного імпорту. Фактичну відсутність імпортозаміщення на внутрішньому ринку засвідчили наслідки кризи. Відчутна девальвація реального ефективного обмінного курсу гривні як макроекономічна передумова імпортозаміщення хоча і мала вплив на скорочення обсягів імпорту, але бурхливого його заміщення вітчизняною продукцією не викликала (знайшли практичне підтвердження попередні оцінки еластичності імпортозаміщення в Україні як досить низької [56]).

Серйозним викликом для диверсифікації зовнішньої торгівлі є нерозвиненість застарілої інфраструктури здійснення зовнішньоторговельних операцій, яка потребує модернізації у транспортуванні, наданні послуг, пов'язаних із перевезенням, зберіганням, розмитненням, сертифікацією та контролем за якістю товарів тощо з метою скорочення витрат на здійснення поставок вітчизняних товарів на зовнішні ринки та транзиту вантажів територією країни.

Серед позитивних чинників розв'язання стратегічного завдання диверсифікації, пов'язаних із зовнішнім середовищем, слід зазначити проведення реформ у процесі імплементації Угоди про асоціацію України з країнами ЄС [47] у частині створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ) та модернізацію виробництв і включення вітчизняних підприємств у технологічні

ланцюги європейських компаній через залучення українських суб'єктів господарювання до спільних науково-дослідницьких, комунікаційних та інформаційних проектів (що передбачається розділами IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» та V «Економічне та галузеве співробітництво» Угоди). Це також дасть можливість компенсувати наслідки від розриву коопераційних зв'язків з підприємствами РФ та диверсифікувати експорт, орієнтований переважно на російські ринки [48].

Створення ЗВТ з ЄС надасть можливість покращення доступу українських товарів на ринки ЄС і завершення реформи щодо дерегуляції економіки та сприяння конкуренції.

Оптимальний рівень зовнішньоторговельної відкритості, що дозволяє країні одночасно інтегруватись у світову економіку та забезпечує достатній рівень економічної безпеки, притаманний більшості економічно розвинутих Стримані торговельні перспективи збігаються з новим фокусом на питаннях політики. Протягом більшої частини періоду після Другої світової війни політичні рішення щодо торгівлі базувалися на відносно простому наборі припущень. Загальне галузевими пріоритетами та міркуваннями безпеки, а також визнанням того, що місця, де виробляються товари, здебільшого збігаються з місцями, де створюються робочі місця та реєструються (і реінвестуються) прибутки [70].

Хоча ці зв'язки ніколи не були ідеальними, особливо в країнах, що розвиваються, міжнародна торгівля розглядалася як в академічному прагненні до відкритості стримувалося незмінними так і в політичному плані як важливий мастильний матеріал, який може допомогти підтримати замкнене коло, що з'єднує робочі місця, інвестиції, продуктивність і доходи. Навіть там, де необхідні міжнародні зв'язки були слабкими, розірваними або взагалі відсутніми, «дозвільний режим міжнародної торгівлі», вбудований у післявоєнну глобальну економічну архітектуру, надавав урядам простір для політичного маневру та інструменти для їх відновлення або заміни. Він також дозволив урядам «створювати соціальні та економічні інститути, які відповідали їхнім індивідуальним уподобанням і потребам» (Rodrik, 2023). Нещодавно це перестало бути так.

Розвиток глобальних ланцюгів доданої вартості, фінансіалізація корпоративних структур, прийняття універсальних політичних програм та обмеження національної фіскальної автономії звузили простір для політиків, які прагнуть узгодити свої зусилля з інтеграції у світову економіку з національними та місцевими пріоритетами. Для багатьох країн, що розвиваються, цей виклик збігся з нерівномірними стрибками зростання, які супроводжувалися слабким створенням робочих місць (принаймні у формальній економіці), структурним регресом до менш диверсифікованих економік, у тому числі через «передчасну деіндустріалізацію», посиленням сировинної залежності та поглибленням соціального розшарування.

Обмеження трудомісткої моделі зростання на основі торгівлі та нерівні вигоди від торговельної інтеграції стали предметом зростаючого занепокоєння ще до пандемії (наприклад, World Bank, 2022). Протягом останніх двох років це занепокоєння трансформувалося в низку кроків, які вказують на нову політекономію управління торгівлею. У новому «новому консенсусі» глобалізація загалом і лібералізація торгівлі зокрема є вторинними по відношенню до цілей побудови стійких ланцюгів постачання, підтримки справедливого енергетичного переходу, забезпечення гідних робочих місць, боротьби з корупцією та ухилянням від сплати податків, а також розвитку безпечної цифрової інфраструктури [71].

У своїй відвертій заяві радник президента США з питань національної безпеки стверджував, що досягнення цих цілей не лише виводить торговельну політику за рамки простого заклик до зниження тарифів, але й відкидає припущення, що «зростання за сприяння торгівлі буде інклюзивним зростанням, що вигоди від торгівлі в кінцевому підсумку будуть широко розподілятися в межах країн», і натомість дотримується думки, що потрібен більш інтегрований політичний підхід, побудований на спеціальній промисловій стратегії та нових міжнародних партнерствах [72].

Це похвальна мета, яку давно відстоює ЮНКТАД та попередні видання цього звіту (наприклад, TDR 1997, 2018). Але без належної координації політики на всіх рівнях прийняття рішень рух до нового набору пріоритетів в управлінні міжнародною торгівлею може спричинити напруженість у відносинах між

торговельними партнерами. Він також може викликати серйозні занепокоєння, особливо для країн, що розвиваються, які не мають фіскального простору, якщо такий підхід буде прийнятий в односторонньому порядку і без ретельного розгляду наслідків для усталених багатосторонніх практик і процедур. Нижче розглядаються деякі аспекти цих суперечностей, як поточні, так і потенційні.

Показники зростання після пандемії в провідних розвинених країнах та країнах, що розвиваються, за останні три роки вказують на те, що їхні шляхи відновлення відрізняються. З одного боку, відмінності відображають позиції країн у міжнародній валютно-фінансовій ієрархії, яка визначає ступінь автономії політиків при розробці макроекономічних заходів реагування на шоки. Вигідна позиція розвинених країн у цій ієрархії допомогла їм швидко оговтатися від початкового шоку, спричиненого пандемією.

Однак ці шляхи залежать від готовності урядів впроваджувати політику, спрямовану на реалізацію довгострокових планів зростання. Країни з розвинутою економікою, окрім США та Японії, намагалися підтримувати стійке відновлення після пандемічного шоку 2020 року. Сполучені Штати стабілізувалися завдяки агресивному використанню промислової політики, збільшивши розрив з іншими розвиненими країнами. Європа, обмежена заходами жорсткої економії, відстала. Серед країн, що розвиваються, Китай та Індія продемонстрували потужне відновлення, тоді як інші члени БРІКС скористалися сприятливими умовами для експорту. Південна Африка виділяється як виняток.

Приходимо до висновку – країни, що розвиваються, генерують критичний глобальний попит [73].

Нинішня хибна міжнародна фінансова архітектура та глобальна торговельна система підриває прагнення до гармонійного та стабільного порядку, необхідного для досягнення цілей Порядку денного у сфері сталого розвитку на період до 2030 року або цілей Паризької угоди. Міжнародна торгівля та пов'язана з нею асиметрія сил сприяли подальшому погіршенню глобального розподілу трудових доходів. Крім того, односторонні зміни в промисловій політиці розвинених країн створюють

напруженість у відносинах між торговельними партнерами, ускладнюючи перспективи структурної трансформації в країнах, що розвиваються.

Підвищені ціни на сировинні товари зберігаються в усьому світі, завдаючи шкоди найбільш вразливим верствам населення та створюючи продовольчу небезпеку для 350 мільйонів людей по всьому світу.

Глобальні фінансові умови помітно погіршуються, ставлячи майже третину країн з перехідною ринковою економікою на межу боргової кризи. Це є наслідком поглиблення їхньої фінансової інтеграції в міжнародні ринки капіталу протягом останнього десятиліття [74].

Щоб уявити світле майбутнє, потрібна нова парадигма, яка б виходила за традиційні межі глобалізації та лібералізації торгівлі. Цей новий світовий порядок вимагатиме комплексного підходу та узгоджених зусиль для перетворення прагнень на стійку, багатогранну систему, здатну задовольнити складні вимоги взаємопов'язаного світу. Імператив зрозумілий: активізувати пошук ефективних управлінських заходів для виправлення дисбалансів і вразливостей, притаманних нинішній глобальній економічній і фінансовій архітектурі.

В цьому контексті ми пропонуємо:

1. Створення нового консенсусу щодо міжнародної торгівлі, який може краще враховувати політичні пріоритети, такі як створення стійких ланцюгів поставок, досягнення справедливого енергетичного переходу, забезпечення гідних робочих місць, боротьба з корупцією та ухилянням від сплати податків, а також розвиток безпечної цифрової інфраструктури.

2. Перегляд існуючих міжнародних торговельних угод з метою створення політичного простору для країн, щоб вони могли перебудувати свої виробничі, споживчі та торговельні профілі, щоб протистояти сучасним глобальним викликам.

3. Посилення торговельного співробітництва Південь-Південь, наприклад, шляхом активізації Глобальної системи торговельних преференцій (ГСТП).

4. Створення ефективних механізмів реструктуризації та полегшення боргового тягаря за участю всіх країн, що розвиваються, з узгодженими процедурами, стимулами та стримуючими факторами [75].

Європейські фізичні та юридичні особи мають право засновувати свої представництва у будь-якій країні-члені та надавати послуги міжнародного характеру. Для певних регульованих професій існують правила взаємного визнання кваліфікацій. Правила ЄС щодо поштових послуг спрямовані на покращення якості універсального обслуговування, поступове відкриття ринку для конкуренції та створення незалежного регулятора.

Україна має певний рівень підготовки в галузі права на заснування та свободи надання послуг. Протягом звітного періоду був зроблений певний прогрес, зокрема в галузі поштових послуг, але для вирівнювання законодавства з акизом ЄС за цією главою потрібні додаткові зусилля.

У наступному році Україна повинна здійснити такі заходи: прийняти заходи щодо ліквідації існуючих обмежень для надання послуг, використовуючи можливості, передбачені Угодою про асоціацію; завершити наближення до акизу ЄС у галузі поштових послуг, включаючи Регламент про послуги з міжнародної доставки посилок; продовжити рух у напрямку узгодження з акизом ЄС з питань взаємного визнання професійних кваліфікацій.

Угода про асоціацію між ЄС та Україною включає правила, які надають право на заснування фізичним і юридичним особам ЄС в Україні. Процес ліквідації бар'єрів для цього права на заснування, як описано в Угоді про асоціацію, поки що не розпочато.

Щодо свободи надання послуг міжнародного характеру, Угода про асоціацію передбачає можливість міжнародного надання послуг, за винятком деяких секторів, таких як аудіовізуальні послуги, національний морський каботаж та внутрішній і міжнародний повітряний транспорт. Процес ліквідації залишкових бар'єрів для надання послуг міжнародного характеру фізичним та юридичним особам ЄС поки що не розпочато.

Щодо права на заснування та свободи надання послуг міжнародного характеру Україні потрібно також узгодити своє законодавство з Директивою про послуги (2006/123/ЄС). У цьому відношенні слід здійснювати прогресивні кроки.

Примітно, що, аналіз показав, що більша частина цього зростання припадає на країни, що спеціалізуються на експорті продовольства та сільськогосподарської сировини або промислових товарів (по 5 юрисдикцій). Рисунок П.6.А також вказує на той факт, що в 7 країнах з найнижчою концентрацією експорту в період 2015-2019 років (у діапазоні 36-50%) частка експорту, що припадає на 1% найбільших компаній, зросла в усіх цих юрисдикціях у середньому на 5% відсоткових пунктів за цей відносно короткий проміжок часу [76].

На противагу цьому, концентрація експорту значно зменшилася (тобто знизилася щонайменше на 2 відсоткові пункти) лише в 6 країнах з 27. Для цих країн середній показник зниження становив менше 3 відсоткових пунктів. Водночас концентрація експорту залишилася досить сталою (тобто абсолютна зміна становила менше 2 відсоткових пунктів) у 7 країнах, що залишилися. З цих 7 випадків 3 юрисдикції вважаються експортерами руд і металів. Їхній експорт вже був надзвичайно концентрованим напередодні шоку від COVID-19, в тому сенсі, що на 1% найбільших компаній-експортерів кожної країни в сукупності припадало понад 70% загального обсягу експорту країни в 2015-2019 роках.

Зосереджуючи увагу на найбільших компаніях, цього разу в абсолютних цифрах, а не у відносному вираженні, рисунок П.6.В показує, що в зовнішній торгівлі часто домінує лише невелика кількість компаній. Наприклад, коли вибірка обмежується найбільшими фірмами-експортерами – на відміну від наведеного вище, це кількість підприємств, а не відсоток найбільших фірм – у кожній країні, дані показують, що за період 2020-2022 років частка загального експорту іноді може перевищувати 50 відсотків для однієї окремої фірми. Більше того, за винятком кількох винятків у базі даних, є лише кілька країн, де частка 10 найбільших компаній становить менше 20% від загального обсягу експорту. Загалом, це значення є набагато вищим. Наприклад, медіана становить близько 40 відсотків, і часто зустрічаються цифри вище 50 відсотків. Винятком є Індія, яка має найменший показник у базі даних. На 10 найбільших компаній цієї країни припадає 8% її загального експорту, хоча загальна кількість компаній-експортерів у 2021 році перевищила 123 000.

Підсумовуючи, нещодавно опубліковані дані підтверджують, що рівень концентрації експорту серед великих БНП є підвищеним у всіх країнах і що ця тенденція посилилася в роки пандемії. Ці висновки викликають занепокоєння щодо контролю над ринком та розподілу прибутків від торгівлі. Нижче ми розглянемо цю тему, проаналізувавши еволюцію факторного доходу та роль, яку відіграють БНП у світі у формуванні нерівності в доходах.

Зміна обсягів виробництва та зайнятості навряд чи призведе до динамічного просування вгору сходами розвитку. Коротше кажучи, фірми, що домінують у міжнародній торгівлі та фінансах, разом з їхньою зростаючою концентрацією, стали основною силою, що знижує глобальну частку трудового доходу, поглиблюючи таким чином нерівність у доходах населення. Це також призвело до нерівноправних торговельних відносин, навіть незважаючи на те, що країни, що розвиваються, поглибили свою участь у світовій торгівлі. У Розділі III детально розглядаються проблеми ринкової концентрації у глобальному секторі торгівлі продовольством [77]

Оцінка проблем розподілу, як всередині країни, так і між країнами, зазвичай відбувається із затримками через труднощі з доступністю даних та їх вимірюванням. Щоб допомогти подолати ці труднощі, емпіричний аналіз, запропонований нижче, ґрунтується на МРГ. Зокрема, у цьому підрозділі представлено оновлення попередніх висновків у двох сферах: (а) концентрація експорту серед компаній у країнах, що розвиваються, та (б) еволюція часток доходу від праці та капіталу, особливо для 2 000 найбільших компаній світу [92].

Хоча повноцінний аналіз виходить за рамки цієї глави, ця оновлена інформація дає уявлення про роль, яку відігравала торгівля щодо цих показників у роки пандемії. Ще більш показовим є те, що цей показник концентрації експорту за останні роки зріс у більш ніж половині країн, що розвиваються, включених до бази даних. Це твердження ґрунтується на порівнянні середніх часток експорту, які припадають на 1% найбільших компаній-експортерів у кожній країні протягом 2015-2019 років, з показником, зареєстрованим у 2020-2022 роках, коли відбулася пандемія.

Більша частина цього зростання припадає на країни, що спеціалізуються на експорті продовольства та сільськогосподарської сировини або промислових товарів (по 5 юрисдикцій). У 7 країнах з найнижчою концентрацією експорту в період 2015-2019 років (у діапазоні 36-50%) частка експорту, що припадає на 1% найбільших компаній, зросла в усіх цих юрисдикціях у середньому на 5% відсоткових пунктів за цей відносно короткий проміжок часу .

На противагу цьому, концентрація експорту значно зменшилася (тобто знизилася щонайменше на 2 відсоткові пункти) лише в 6 країнах з 27. Для цих країн середній показник зниження становив менше 3 відсоткових пунктів. Водночас концентрація експорту залишилася досить сталою (тобто абсолютна зміна становила менше 2 відсоткових пунктів) у 7 країнах, що залишилися. З цих 7 випадків 3 юрисдикції вважаються експортерами руд і металів. Їхній експорт вже був надзвичайно концентрованим напередодні шоку від COVID-19, в тому сенсі, що на 1% найбільших компаній-експортерів кожної країни в сукупності припадало понад 70% загального обсягу експорту країни в 2015-2019 роках.

Зосереджуючи увагу на найбільших компаніях, цього разу в абсолютних цифрах, а не у відносному вираженні, видно, що в зовнішній торгівлі часто домінує лише невелика кількість компаній. Наприклад, коли вибірка обмежується найбільшими фірмами-експортерами – на відміну від наведеного вище, це кількість підприємств, а не відсоток найбільших фірм – у кожній країні, дані показують, що за період 2020-2022 років частка загального експорту іноді може перевищувати 50 відсотків для однієї окремої фірми. Більше того, за винятком кількох винятків у базі даних, є лише кілька країн, де частка 10 найбільших компаній становить менше 20% від загального обсягу експорту. Загалом, це значення є набагато вищим. Наприклад, медіана становить близько 40 відсотків, і часто зустрічаються цифри вище 50 відсотків. Винятком є Індія, яка має найменший показник у базі даних. На 10 найбільших компаній цієї країни припадає 8% її загального експорту, хоча загальна кількість компаній-експортерів у 2021 році перевищила 123 000 [97].

Підсумовуючи, нещодавно опубліковані дані підтверджують, що рівень концентрації експорту серед великих ТНК є підвищеним у всіх країнах і що ця

тенденція посилилася в роки пандемії. Ці висновки викликають занепокоєння щодо контролю над ринком та розподілу прибутків від торгівлі. Нижче ми розглянемо цю тему, проаналізувавши еволюцію факторного доходу та роль, яку відіграють ТНК у світі у формуванні нерівності в доходах.

3.2. Проблеми розвитку міжнародного ринку послуг України в умовах війни та подолання наслідків військової агресії

Проблеми розвитку міжнародного ринку послуг України в умовах війни та подолання наслідків військової агресії включають ряд важливих аспектів, які впливають на економіку та міжнародні відносини країни. Деякі з основних проблем можуть включати:

1. Зниження інвестицій та бізнес-активності. Військова агресія може відлякати іноземних інвесторів і зменшити бізнес-активність на міжнародному рівні. Нестабільна ситуація в країні створює невизначеність та ризики для бізнесу.

2. Зменшення туристичного потоку. Туризм є важливою складовою міжнародного ринку послуг. Військова конфлікт може відлякати туристів, що призводить до зменшення туристичних надходжень та впливає на готельний бізнес, ресторани та інші сфери.

3. Зміни в міжнародних торговельних відносинах. Війна може призвести до перегляду міжнародних торговельних угод та відносин, зокрема, можуть з'явитися тарифні обмеження та інші труднощі для експорту та імпорту.

4. Погіршення економічного становища. Військова агресія призводить до збільшення витрат на оборону та реагування на кризові ситуації. Це може призвести до зменшення фінансування соціальних та економічних секторів.

5. Порушення міжнародних договорів та санкції. Міжнародні конфлікти можуть призвести до введення санкцій проти країни, що обмежує її можливості в участі в міжнародних економічних відносинах [84].

Для подолання цих проблем важливо розвивати політику мирного врегулювання конфлікту, працювати над політичною та економічною стабільністю, приваблювати інвестиції, розробляти та впроваджувати стратегії економічного відновлення та реформ. Також важливо дипломатично взаємодіяти з іншими країнами та міжнародними організаціями для вирішення конфлікту та відновлення довіри до України як партнера на міжнародному ринку.

Під час війни Україна отримала безпрецедентний рівень міжнародної фінансової допомоги та великий позичковий ресурс.

Більшу частку видатків державного бюджету (понад 5 млрд грн на день!) Україна в умовах війни спрямовує на оборону та безпеку. А з грошима на соціальні видатки, зарплати бюджетникам та на деякі інші потреби держави допомагають міжнародні партнери. Водночас маємо усвідомлювати: економіки, які спроможні самотужки “потягнути” видатки в умовах такої інтенсивної війни, можна перелічити на пальцях. І у світовій історії багато прикладів, коли ворога вдавалося подолати лише завдяки консолідації міжнародних зусиль – у тому числі, й у фінансовій царині.

При цьому партнери України не обумовлюють свою допомогу якимись імовірними матеріальними претензіями. Вони розглядають теперішні витрати як інвестиції у власну безпеку та у майбутнє світової цивілізації. Більше того, якщо вимоги до нашої країни при освоєнні грантових та кредитних коштів і висуваються, то стосуються вони лише реформ, у яких ми з вами самі зацікавлені. Рано чи пізно до їх втілення Україні б однак довелося прийти. Війна лише пришвидшила цей процес [98, 99].

За даними Міністерства фінансів, з початку повномасштабного російського вторгнення партнери надали Україні дол. США 60,17 млрд безповоротної допомоги та позик. Зокрема цього року від міжнародної спільноти надійшли дол. США 28,07 млрд. Найбільше надав Європейський Союз – дол. США 11,4 млрд. Від США ми отримали дол. США 8,5 млрд, від МВФ – дол. США 3,59 млрд. Далі в переліку Канада (дол. США 1,76 млрд) і Японія (дол. США 1,5 млрд). дол. США 579 млн – “внесок” Світового банку, дол. США 499 млн надала Великобританія. Також

фінансово підтримували нашу країну цьогоріч Іспанія, Німеччина, Фінляндія, Ірландія, Швейцарія, Бельгія, Ісландія та Естонія [95].

Ще на початку 2023 року в Мінфіні оцінювали цьогорічні потреби України у додатковому фінансуванні від міжнародних партнерів щонайменше у 38 млрд. дол. США.

Лева частка фінансового ресурсу надається партнерами України на безповоротній основі. Проте є й частина коштів, які ми отримуємо як позики – приміром, у межах співпраці з МВФ. Також країна змушена вдаватися до активних запозичень на зовнішніх та на внутрішньому ринках комерційних запозичень – передовсім, через розміщення військових облігацій.

На 2023 рік заплановано здійснення державних запозичень на фінансування Державного бюджету України за допомогою широкого спектра боргових інструментів на загальну суму 1 млрд 703,6 млн гривень. За прогнозними розрахунками, найбільшу питому вагу матимуть довгострокові інструменти [100].

Активізація державних запозичень – це, на перший погляд, також не про фінансову незалежність. Адже отримані зараз завдяки продажу українських цінних паперів кошти колись доведеться повертати інвесторам. Та ще й з відсотками. Втім навряд чи хтось сперечатиметься, що під час війни без таких інструментів залучення фінансового ресурсу не обійтись. Інакше держава не зможе забезпечити основні видатки – передовсім, оборонні та соціальні. Більше того, без таких запозичень і в мирний час не обходиться практично жодна держава у світі. Деякі країни винні кредиторам у кілька разів більше, ніж їхній річний ВВП [100].

Відмінності в залученні позичкового ресурсу у мирний та у воєнний час полягають лише у зростанні фінансових потреб та у вартості запозичень. Після 24 лютого Україна на деякий час взагалі фактично втратила доступ до міжнародних фінансових ринків. А потому їхній ресурс став для нас дуже дорогим, адже у вартість позик закладають колосальні воєнні ризики. За таких умов держава вирішила зробити ставку на внутрішні запозичення (у тому числі, привабливі і для міжнародних інвесторів), започаткувавши аукціони з розміщення військових ОВДП. За даними депозитарію НБУ, упродовж семи місяців 2023 року Уряд

України залучив від розміщення ОВДП на аукціонах 227,4 млрд грн, 2,19 млрд дол. США та 640,9 млн євро. На погашення за внутрішніми борговими державними цінними паперами за цей період спрямовано 141,64 млрд грн, 208 млрд дол. США та 529,8 млн євро. Протягом січня-липня запозичення Міністерства фінансів на внутрішньому борговому ринку на 94,3 млрд грн (в еквіваленті) перевищили виплати за облігаціями внутрішньої державної позики. У липні максимальна дохідність ОВДП, що розміщувалися на аукціонах, становила 19,75% річних у гривні та 4,8% річних в американських доларах. Розміщення ОВДП, номінованих у євро, минулого місяця не було.

Більшість аукціонів з розміщення українських цінних паперів успішні, пропоновані Міністерством фінансів інструменти доволі популярні як у внутрішніх (передовсім, у банків), так і у зовнішніх інвесторів. Рівень довіри до ОВДП досить високий, покупці бачать, що, незважаючи на війну, Україна виконує зобов'язання перед власниками своїх цінних паперів. Важливим чинником також є доволі висока дохідність облігацій. І це – “данина”, яку ми, на жаль, мусимо платити через російську агресію та пов'язані з нею воєнні ризики [91].

Ще влітку і на початку осені 2022 року Міністерство фінансів відмовлялося суттєво підвищувати ставки за гривневими ОВДП, що навіть призвело до публічних суперечок між керівництвом фінансового відомства і Національним банком, де наполягали на підвищенні дохідності до рівня, співставного з прибутковістю депозитних сертифікатів самого НБУ. І позиція Мінфіну тут зрозуміла: маємо думати не лише про те, як екстрено латати бюджетні дірки зараз, а й про те, як жити та відбудувувати країну після війни. З “борговим зашморгом” на шиї робити це дуже складно. А чим вищий дохід отримуватимуть кредитори держави, тим дорожче обходитиметься погашення облігацій нам з вами. Але життя – передовсім, кілька не зовсім вдалих аукціонів з розміщення ОВДП з невисокою дохідністю – таки змусило фінансове відомство поволі підвищувати вартість запозичень. Зараз, після рішення НБУ про перехід до періоду зниження облікової ставки, почався зворотний процес, що, безумовно, важливо для зменшення виплат за українськими цінними паперами у майбутньому [100].

Стабільністю фінансової системи країни ми не в останню чергу завдячуємо зваженій політиці Національного банку. Важливо, що цього року регулятор відмовився від емісії. Себто, не друкував нічим не підкріплені гривні, що вже позитивно позначилося на інфляції та зміцненні (до останнього часу) національної валюти. Нагадаємо, торік НБУ довелося надрукувати 400 мільярдів гривень для фінансування бюджету через придбання цінних паперів Мінфіну – облігацій внутрішньої державної позики, – що додало кілька відсотків до річного інфляційного показника (за результатами року сягнув 26,6%) й добряче тиснуло на валютний курс, вимагаючи від того ж Нацбанку нових і нових інтервенцій на міжбанківському ринку.

Цього року інфляція, за прогнозами НБУ, не перевищить 11%. А курс гривні, незважаючи на нинішню турбулентність, спровоковану, поміж іншого, черговими проблемами агроекспорту, навряд чи опуститься нижче 39-39,5 гривень за долар. Звісно ж, відносно стабільна ситуація тут також значною мірою обумовлена ритмічним надходженням фінансової допомоги від зарубіжних партнерів та постійним нарощуванням міжнародних резервів. За підсумками липня вони перевищили 41,7 млрд дол. США (в евіваленті), вдруге поспіль оновивши рекордний показник часів незалежності [96].

Активізувавши, з одного боку, заходи з посилення монетарної трансмісії та підтримки внутрішнього боргового ринку, зокрема підвищивши нормативи обов'язкового резервування для банків (що дозволило “зв'язати” кілька десятків мільярдів гривень надлишкового банківського ресурсу, уникнувши його тиску на валютний та споживчий ринки), регулятор паралельно продовжив політику послаблення валютних обмежень. Деякі експерти навіть заговорили про ймовірність рішення НБУ щодо поступового повернення до вільного курсоутворення. Проте згадані вже проблеми, які тиснуть на гривню останніми тижнями, вочевидь, відтермінують такий крок до кращих часів.

Натомість взятий віднедавна регулятором курс на зниження облікової ставки (у липні цей показник знизили з 25% до 22%), вочевидь, триватиме. Чергове зниження можливе вже у вересні. А це, поміж іншого, здешевить внутрішні

запозичення для Мінфіну та бодай трохи поживить кредитування реального сектору економіки [96].

Хоча якраз банківське кредитування бізнесу – одна зі слабких ланок вітчизняної фінансової системи, що заважає більш стрімкому економічному розвитку. І справа не лише у війні, посиленні безпекових ризиків, відсутності страхування та високих реальних кредитних ставках. За нинішнього рівня прибутковості ОВДП і депозитних сертифікатів НБУ банкам не вигідно “заморочуватися” із кредитуванням (за винятком хіба що участі у державних програмах компенсації кредитних ставок за позиками бізнесу). Тобто продемонстроване цього року зростання заробітків вітчизняної банківської системи пояснюється не вдалим інвестуванням у перспективні проєкти й кредитуванням реального сектора, як має бути, а пасивним доходом, одержаним від придбання (переважно, коштом отриманого від НБУ рефінансування) депозитних сертифікатів Нацбанку та військових облігацій. Зважаючи на необхідність підтримання фінансової спроможності держави у надскладні часи і “зв’язування” надлишкової ліквідності, це, звісно ж, добре. Але з позицій майбутнього розвитку – не все так райдужно.

Очікуване перманентне зниження ставки рефінансування, а за ним – і дохідності ОВДП та депозитних сертифікатів НБУ, можливо, поживить кредитування. Але більшою мірою це, звісно ж, залежатиме від ситуації на фронті та від реального послаблення безпекових ризиків [96].

Загалом же, за оцінками експертів, і регулятор, і вітчизняна банківська система призвичаїлися до роботи в умовах війни. Жодним чином не дестабілізувало ситуацію і виведення за останні півтора року з ринку кількох банків. Спочатку тих, що перебували у власності держави-агресора, потім – тих, які мали проблеми з ліквідністю чи були залучені до схем міскодингу у гральному бізнесі. Майже непомітною для загалу була й нещодавня націоналізація великого банку “Сенс”, який належав російським власникам.

Зараз регулятор проводить стрес-тестування 20 банків – лідерів за сукупністю показників обсягу зважених на ризик-активів, депозитів та кредитів фізичних осіб.

Загальний розмір чистих активів цих банків перевищує 90% активів усієї нашої банківської системи. Результати цього річного оцінювання стійкості банків та банківської системи в цілому обіцяють оприлюднити до 31 березня 2024 року.

У Національному банку наголошують, що мета цього річного стрес-тестування – не “покарати винних”, а вчасно виявити проблеми та ризики й допомогти банкам їх подолати. Тобто наслідком оцінювання не стане черговий “банкопад” [96].

Цього року Україна повернулася до зростання реального валового внутрішнього продукту. Звісно ж, наразі не йдеться про темпи, достатні для швидкого відновлення економіки до довоєнного рівня. Не говорячи вже про ті показники, на які обов’язково маємо вийти після війни, аби почати наздоганяти у розвитку європейських сусідів. І це зрозуміло: із господарського обігу виключені величезні території, тимчасово окуповані ворогом, відновлення логістичних та виробничих ланцюжків відбулося не скрізь, перепони для експорту зберігаються, а почасти навіть посилюються.

Тим не менше, ВВП країни у другому кварталі порівняно з другим кварталом минулого року збільшився на понад 20%. Проте, за висновками експертів, таке суттєве зростання пов’язане передовсім з низькою базою порівняння, адже у квітні-червні минулого року економіка лише починала адаптуватися до роботи в умовах війни після невизначеності кінця лютого-березня. Тож очікування зростання за підсумками року куди скромніші. За прогнозами НБУ – 2,9%, за оновленими нещодавно розрахунками Міністерства економіки – 3,2%. Більш стрімкому розвитку, поміж іншого, заважають зниження показників у металургії та видобутку залізної руди, що пов’язують із підривом росіянами греблі Каховської ГЕС, та нові проблеми для морського експорту після виходу рф із “зернової угоди”. Останнє – без перебільшення, доволі дошкульний удар по нашій економіці, адже це не лише позбавляє українських аграріїв значної частини ресурсу, а й негативно впливає на торговельний баланс і тисне на валютний ринок. За оцінками Української зернової асоціації, упродовж минулого маркетингового сезону (з 1 липня 2022 року до 30 червня 2023-го) наша країна експортувала 58 мільйонів тонн аграрної продукції – 32,8 мільйона тонн – безпосередньо “зерновим коридором”, – лівова частка якої –

зернові та олійні. Виручка України від експорту зернових, олійних та олії досягла 20 мільярдів дол. США [98].

Власне, пов'язаною із цим невизначеністю і можна пояснити доволі скромні прогнози щодо цього річного економічного зростання. Тим часом Україна намагається за допомогою партнерів відновити роботу зернового коридору, а також посилити спроможності альтернативних логістичних маршрутів – передовсім, з використанням малих портів на Дунаї. Утім, як відомо, агресор останніми тижнями посилює ракетні атаки на портову інфраструктуру – як на морську, так і на річкову.

Поміж завдань, актуальність яких підкреслила війна, – заміна частини сировинного експорту продажем за кордон та постачанням на внутрішній ринок переробленої продукції з високою доданою вартістю. Новою економічною ідеологією має бути переробка, тому що ми маємо бути країною, що експортує не сировину, а готову продукцію, яка у вартості є дорожчою, потрібно допомагати підвищувати спроможність українських підприємців, у тому числі в питаннях доступу до фінансів, шукати нові ринки збуту.

Якраз запропоновані Україною інструменти фінансової підтримки бізнесу, запроваджені вже з перших тижнів великої війни, а також масштабування започаткованих раніше програм, експерти називають ще одним важливим чинником збереження економічної стабільності. Приміром, від початку дії урядової програми “Доступні кредити 5-7-9%” (лютий 2020 року) бізнес отримав 70 тисяч кредитів на 225,4 млрд грн. Цьогоріч підприємцям вже надали 17,2 тисячі кредитів на 58,3 млрд грн.

Також набирає обертів грантова програма підтримки для мікропідприємців, подати заявку на участь в якій можна через Дію. Потенційні бізнесмени можуть отримати грант у розмірі до 6,5 тисячі дол. США на започаткування власної справи. За даними експертів, до кінця року держава розраховує опрацювати щонайменше 10 тисяч заявок на отримання таких грантів. 6 тисяч заявок уже погоджено. Для бізнесу діє і низка галузевих програм – зокрема в сільському господарстві, де бізнесу допомагають із коштами на розвиток садівництва, тепличного господарства, систем меліорації тощо [96].

Надзвичайно помічною для відновлення ділової активності, збереження виробництва і трудових колективів, створення нових робочих місць – особливо у перші місяці воєнної невизначеності – стала й урядова програма релокації бізнесу в більш безпечні регіони. В її межах на захід країни переміщено понад 800 підприємств. А деякі виробництва – зокрема задіяні для потреб оборони – тимчасово релоковано на територію наших європейських партнерів. За даними Мінекономіки, вже відбувається і зворотний процес – деякі бізнеси повертаються на попередні місця роботи у зв'язку із покращенням там безпекової ситуації.

І, звісно ж, говорячи про чинники, які сприяють (відносній) економічній стабільності України в умовах війни, варто згадати про продовження у державі процесів цифровізації. Саме високий рівень послуг “у цифрі”, поміж іншого, дозволив безперебійно працювати нашій банківській та фінансовій системам, завдяки роботі онлайн тисячі бізнесів зберегли свої виробничі показники та не втратили колективи. Ледь не щотижня в Дії з'являються нові послуги. Поміж започаткованих під час війни програм – eВорог, реєстрація пошкодженого майна, eОселя, eРобота та багато інших. Незважаючи на війну, в Україні втілюються проекти розвитку швидкісного інтернету, розбудови ЦНАПів, впровадження режиму paperless, розширення доступу до базових e-послуг, а також цифрової освіти, інституційної спроможності облдержадміністрацій та органів влади на місцях.

Звісно ж, не варто применшувати і вплив на економіку інших галузей та програм. Недарма всі визнають: Україна не змогла б досягнути успіхів на фронті у протистоянні з таким потужним та безпринципним ворогом, якби не спромоглася забезпечити надійний тил. І головне: віримо, що свій 33-й рік народження Україна зустрічатиме в мирних умовах, здолавши ворога й переймаючись лише питаннями відбудови та внутрішнього реформування.

Вітчизняні експерти та міжнародні організації послідовно поліпшують прогнози економічного зростання. Безумовно, війна продовжує ставити виклики, проте країна навчилася жити в таких умовах.

3.3. Перспективи ефективної інтеграції України до світового ринку послуг

Сьогодні потреба у вивченні зовнішньоторговельної діяльності України зумовлена тим, що формування її розвинутої ринкової економічної системи потребує інтегрування до світового економічного простору. Це можливо лише за умов створення вискооефективного механізму функціонування суб'єктів зовнішньої торгівлі товарами і послугами, а також належної підготовки фахівців у сфері ЗЕД. Перспективність зовнішньої торгівлі України значною мірою залежить від оптимізації структури експортно-імпортних потоків, удосконалення зовнішньоторговельної політики та розвитку імпортозаміщення, тому дослідження основ міжнародної торгівлі та її експортно-імпортних показників по країні є актуальною проблематикою в контексті світової економіки.

Аналіз зовнішньої торгівлі України доцільно проводити шляхом дослідження основних показників її зовнішньоторговельної діяльності. До таких показників належать: обсяг експорту товарів і послуг; обсяг імпорту товарів і послуг; зовнішньоторговельний оборот; зовнішньоторговельне сальдо; коефіцієнти покриття експортом імпорту товарів та послуг; питома вага у загальному обсязі експорту окремої країни або товарної групи; питома вага у загальному обсязі імпорту окремої країни або товарної групи. Аналіз основних показників зовнішньоторговельної діяльності України проведено на основі статистичних даних Держкомстату України за 2022–2023 рр. і розміщено в додатках А-В.

Перелік країн, що співпрацюють з Україною в контексті експортно-імпортних відносин, достатньо великий. Але можна виділити низку країн, що протягом останнього періоду більш яскраво виділяються на тлі інших, і навпаки. Так, щодо торгівлі товарами, то слід виділити, групу країн, які, поперше, є найактивнішими учасниками експортно-імпортних відносин з Україною сьогодні і, по-друге, приймають незначну участь у такому співробітництві. Таке положення повною мірою можна віднести і до зовнішньої торгівлі послугами. Отже, найактивніше експорт товарів Україна здійснює сьогодні в такі країни, як Єгипет, Індія, Іспанія,

Італія, Китай, Нідерланди, Німеччина, Польща Росія, Туреччина. У ці країни в 2021–2022 рр. спостерігалися найвищі вартісні обсяги експорту товарів.

Країни-партнери, які, навпаки, імпортують до України найвищі обсяги товарів, – це також Італія, Китай, Німеччина, Польща, Туреччина, а ще Білорусь, США, Франція, Швейцарія. Наприклад, обсяг імпорту товарів з Китаю та Німеччини – перевищував 5 000,0 млн. дол. Середній обсяг імпорту товарів по виділеній групі країн становив 2 628,5 млн дол. та 3 361,5 млн дол. відповідно в 2021 та 2022 рр. Найнижчі обсяги експорту товарів сьогодні Україна спрямовувала до війни до таких країн-партнерів, як Австралія, Аргентина, Гаяна, Гватемала, Гвінея, Еквадор, Ісландія та Люксембург. Найнижчі обсяги імпорту товарів надходять до нашої країни з Алжиру, Ефіопії, Кенії, Лівану, Мавританії, Нігерії, Сенегалу та Судану.

Найвищі обсяги експорту послуг Україна здійснювалися до війни в такі країни, як Велика Британія, Ізраїль, Кіпр, Німеччина, Об'єднані Арабські Емірати, Польща, США, Туреччина та Швейцарія. При цьому до війни відмічалася тенденція до щорічного зростання вартості експортованих послуг по основних країнах-партнерах.

Найзначнішими споживачами наших послуг (переважно ІТ-послуг) у цей період були США та Швейцарія (848 190,1 та 757 726,6 тис дол. у 2021 році). Найвищі обсяги імпорту послуг спостерігаються від цих же країн, окрім Ізраїлю та Арабських Еміратів. До найкрупніших імпортерів послуг можна додати ще Китай та Словаччину. Середня вартість імпорту послуг по групі від головних їх імпортерів в Україну в 2021 р. становила 319 456,6 тис дол., а в 2022 р. – 315 062,9 тис дол. При цьому можна виділити США з річним обсягом імпорту послуг в Україну в 2021 р. 693 629,3 тис дол. Зовсім незначні обсяги експорту послуг Україна здійснює до таких країн, як Боснія і Герцеговина, Гаяна, Гватемала, Гернсі, Гондурас, Малі, Свазіленд та Чилі (у середньому по групі цих країн 109,5 тис дол. та 116,6 тис дол. у 2021 та 2022 рр. відповідно). Водночас дуже мало імпортують до України свої послуги Гватемала, Гондурас, Еквадор, Ємен, Ліберія, Сан-Марино, Сьєрра-Леоне і Того (1,3 тис дол. у 2021 р. та 3,2 тис дол. у 2022 р. у середньому по групі країн).

У контексті експорту послуг найбільше Україна реалізує транспортні послуги, загальна вартість яких у 2017 р. становила 586 1405,6 тис дол., що на 10,6% більше, ніж у 2016 р. Середня питома вага експорту цих послуг у загальному експорті послуг України за 2016–2017 р. становила аж 54,2%.

На другому місці йдуть послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги, а також послуги з переробки матеріальних ресурсів (16,5% та 12,3% відповідно), але експортна вартість їх набагато менше – 1 760 794,6 тис дол. та 1 419 720,3 тис дол. відповідно по кожній групі.

Найменше Україна екпортує державні урядові послуги, послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги, послуги роялті та інші, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, а також послуги, пов'язані зі страхуванням та фінансовою діяльністю. Середня питома вага експорту таких послуг не досягає і 1,0% в загальному обсязі експорту послуг з України, а вартість коливається від 3 812,9 до 74 211,7 тис дол.

Найвищі обсяги імпорту послуг в Україну спостерігаються по категоріях «Державні і урядові послуги» та «Транспортні послуги». Їхня середня питома вага за два аналізовані роки становила 22,2% та 20,4% відповідно, а імпортна вартість у 2017 р. – 1 055 271,3 тис дол. та 1 213 073,6 тис дол. Проте якщо по останній групі спостерігається зростання цієї вартості відносно попереднього року на 22,6%, то по урядових послугах, навпаки, – зменшення на 20,8%.

Найменше Україна потребує імпорту послуг із переробки матеріальних ресурсів, а також послуг приватним особам, культурних та рекреаційних послуг (не більше 0,2% із загального обсягу імпорту послуг у середньому за два останні роки). Отже, найактуальнішою в контексті експортно-імпортової діяльності України щодо послуг є категорія «Транспортні послуги», найменш актуальнішою – «Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги».

Сьогодні Українську державу оточуює низка певних негативних обставин, що примушують країну змінювати зовнішньоторговельну політику з метою зміцнення конкурентоспроможності на світовому ринку товарів та послуг. Дія таких чинників

зумовлює кризовий стан зовнішньої торгівлі України і створює перепони для її повноцінного перспективного розвитку.

Сьогодні до таких бар'єрів виходу з кризової ситуації, що склалася у зовнішньоторговельній діяльності нашої країни, слід віднести такі обставини:

- війна і як наслідок, втрата логістичних ланцюгів поставок, хоча з послугами ситуація набагато краща, ніж з товарами;
- українське виробництво не забезпечене вливанням капіталу, навіть вітчизняного, який, на жаль, сьогодні вивозиться за межі України;
- внаслідок цього чимало виробників не працюють на повну потужність, вітчизняні підприємства не здатні виробляти високі експортні обсяги продукції;
- зовнішній ринок не сприймає українську продукцію передусім за якістю, внаслідок чого вона неконкурентоспроможна та не забезпечена попитом на відповідних галузевих ринках світу;
- державна політика сьогодні не сприяє розвитку зовнішньої торгівлі, оскільки держава недостатньо підтримує вітчизняних експортерів, які власними зусиллями не спроможні охоплювати нові галузеві сегменти світового ринку товарів та послуг;
- майже не працює дотаційна система, відсутнє податкове стимулювання, нерозвинуте пільгове кредитування тощо;
- у кризовому стані знаходиться сільське господарство України, зокрема тваринницький підкомплекс, яке є основою значної частки промислової продукції, що йде на експорт; через це в країні не тільки не досягнута продовольча безпека, а й утрачені експортні можливості, зростає залежність від імпортованих харчових продуктів;
- депресивні тенденції в економіці країни, які охопили практично всі сфери її народногосподарського комплексу, зумовили зростання економічних ризиків у великотоварному виробництві, внаслідок чого в країні зростає імпортозалежність від імпортованих товарів продовольства та побуту.

Науковці та практики виділяють різні перспективні напрями розвитку зовнішньої торгівлі, які мають сьогодні найбільше значення для України. На їх

переконання, перспективи розвитку зовнішньої торгівлі в Україні є. І пріоритетами в посткризовий період має бути, насамперед, активний розвиток експорту, зокрема збільшення експортних послуг, та розвиток транскордонного співробітництва. Це дасть змогу Україні посісти гідне місце на світових ринках, забезпечити реалізацію своїх інтеграційних намірів до світової економіки [31–35]. На нашу думку, перспективний розвиток зовнішньої торгівлі також цілком можливий. Його зміст полягає у поєднанні інструментаріїв зниження рівня імпортозалежності суб'єктів української економіки та стимулювання вітчизняного експорту за умови всебічної підтримки держави, зокрема суб'єктів – експортерів товарів та послуг.

Основні інструменти зниження рівня імпортозалежності суб'єктів української економіки можна, за ознакою суб'єктності, поділити на три групи:

- з боку виробників – досягнення ними державних та наближення до міжнародних стандартів, вироблення доброякісної продукції і надання висококваліфікованих послуг, формування адекватного співвідношення ціни та якості власної продукції;

- з боку держави – посилення політики протекціонізму, вдосконалення нормативно-правової бази, зокрема митного законодавства, надання податкової, кредитної та іншої допомоги експортерам, сприяння формуванню ринкової рівноваги шляхом проведення державної галузевої політики, запровадження ефективної системи державного страхування економічних ризиків експортерів;

- з боку споживачів – формування сукупного попиту переважно на продукцію вітчизняних виробників, висування високих вимог до якості продукції, що споживається.

Основними інструментами стимулювання експорту з території України як із боку виробників, так і з боку державних органів на сучасному етапі є:

- запровадження політики залучення іноземних інвестицій до сучасного виробництва в контексті його інтенсифікації;

- національні капіталовкладення у технічне переозброєння експортоорієнтованих виробничих потужностей та диверсифікацію виробництва;

- спрямування фінансово-економічних зусиль у галузі народного господарства зі стрімко спадаючими обсягами експортованої продукції;
- стимулювання виробництва експортної продукції з високими обсягами попиту на світовому ринку;
- підсилення політики рееміграції кваліфікованої та висококваліфікованої робочої сили та уникнення «витіку мозків», створення нових робочих місць;
- налагодження роботи спеціальних інституцій для експортно-митного оформлення операцій ЗЕД, стандартизації та сертифікації продукції вітчизняних експортерів, а також допомога в урегулюванні відповідних нормативно-правових питань;
- вливання різних форм державних фінансових потоків в експортоорієнтоване вітчизняне виробництво та політика грошової підтримки шляхом удосконалення фінансовокредитних і податково-дотаційних механізмів;
- сприяння вільному доступу суб'єктів вітчизняної економіки до статистично-економічних джерел інформаційних ресурсів по національній та зовнішній торгівлі України, організація відповідних інформаційних банків;
- сприяння формуванню суспільного мислення всіх суб'єктів вітчизняної економіки щодо забезпечення загальнодержавного добробуту шляхом реалізації високого експортного потенціалу країни і необмежених власних можливостей та ін.

Зниження рівня імпортозалежності суб'єктів української економіки та нарощування експортного потенціалу сьогодні мають супроводжуватися оптимізацією експортно-імпоротної структури товарів та послуг.

В контексті вступу України до ЄС відкривається цілий ряд можливостей (але і певних загроз) для активної інтеграції до європейського ринку послуг.

Європейські фізичні та юридичні особи мають право засновувати свої представництва в будь-якій країні-члені та надавати послуги міжнародного характеру. Для певних регульованих професій існують правила взаємного визнання кваліфікацій. Правила ЄС щодо поштових послуг спрямовані на покращення якості універсального обслуговування, поступове відкриття ринку для конкуренції та створення незалежного регулятора.

Україна має певний рівень підготовки в галузі права на заснування та свободи надання послуг. Протягом звітного періоду був зроблений певний прогрес, зокрема в галузі поштових послуг, але для вирівнювання законодавства з акизом ЄС за цією главою потрібні додаткові зусилля.

У наступному році Україна повинна здійснити такі заходи: прийняти заходи щодо ліквідації існуючих обмежень для надання послуг, використовуючи можливості, передбачені Угодою про асоціацію; завершити наближення до акизу ЄС у галузі поштових послуг, включаючи Регламент про послуги з міжнародної доставки посилок; продовжити рух у напрямку узгодження з акизом ЄС з питань взаємного визнання професійних кваліфікацій.

Угода про асоціацію між ЄС та Україною включає правила, які надають право на заснування фізичним і юридичним особам ЄС в Україні. Процес ліквідації бар'єрів для цього права на заснування, як описано в Угоді про асоціацію, поки що не розпочато.

Щодо свободи надання послуг міжнародного характеру, Угода про асоціацію передбачає можливість міжнародного надання послуг, за винятком деяких секторів, таких як аудіовізуальні послуги, національний морський каботаж та внутрішній і міжнародний повітряний транспорт. Процес ліквідації залишкових бар'єрів для надання послуг міжнародного характеру фізичним та юридичним особам ЄС поки що не розпочато.

Щодо взаємного визнання професійних кваліфікацій, законодавство та підхід, яким дотримується Україна, залежить від конкретного сектору. Воно базується на порівняльній оцінці освіти та професійних кваліфікацій заявника, який звертається до визнання, із відповідними професійними кваліфікаціями, визначеними професійним стандартом, затвердженим в Україні. З ЄС на даний момент не існує угоди щодо взаємного визнання професійних кваліфікацій. Потрібно повне впровадження законодавства ЄС з питань взаємного визнання професійних кваліфікацій. Це включає Директиву про професійні кваліфікації, Директиву про тест пропорційності та секторальне законодавство (наприклад, для адвокатів: Директиву про заснування та Директиву про послуги адвоката).

У галузі поштових послуг Україна зробила кроки у напрямку узгодження з акизом ЄС щодо поштових послуг. 3 листопада 2022 року було прийнято новий Закон про поштові зв'язки, який набрав чинності 25 травня 2023 року. Нова правова база для поштових послуг частково узгоджена із Директивою про поштові послуги 97/67/ЄС, зі змінами, внесеними Директивами 2002/39/ЄС та 2008/6/ЄС.

Вона визначає сферу, основні принципи та фінансування надання універсальних послуг та роль національного регулюючого органу. Затверджений державний універсальний поштовий оператор має ексклюзивне право надавати універсальні поштові послуги, включаючи звичайні листи. Надання поштових послуг в Україні не ліцензується, а базується на повідомленні національному регулюючому органу.

У Єдиному державному реєстрі поштових операторів зареєстровано 166 економічних операторів. Національний регулюючий орган, який є юридично самостійним та оперативно самостійним, здійснює регулювання, моніторинг та здійснення зобов'язань, що впливають із законодавства про поштові послуги. Україна також зобов'язалася у рамках Угоди про асоціацію ЄС-Україна узгодити своє законодавство з Регламентом ЄС щодо послуг з міжнародної доставки посилок до 2024 року. Додаток про правила, що застосовуються до поштових та кур'єрських послуг, був оновлений з Регламентом у листопаді 2021 року.

В ЄС капітал та інвестиції повинні рухатися без обмежень, зі спільними правилами для міжнародних платежів. Банки та інші економічні оператори використовують певні правила для підтримки боротьби з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму.

Україна знаходиться на рівні підготовки від певного до помірного в розділі про вільний рух капіталу. Протягом звітного періоду було зроблено певний/добрий прогрес, зокрема щодо узгодження законодавства України з питань протидії відмиванню грошей зі стандартами FATF. Україна зобов'язалася не накладати обмежень на рух капіталу та поточних платежів відповідно до правил Статті VIII Статуту Міжнародного валютного фонду та Розділу 7 Угоди про асоціацію з Україною. Однак Національний банк України (НБУ) ввів обмеження на іноземну

валюту (ІВ) в рамках воєнного стану для забезпечення макроекономічної стабільності.

У наступному році Україні слід зокрема: → Продовжити підготовку до подання заявки на вступ до Однієї європейської платіжної зони (SEPA); → Продовжити узгодження законодавства України та інституційних практик зі стандартами FATF; → Прийняти заходи для створення Реєстру власників та користувачів банківських рахунків, платіжних рахунків та сейфів.

Щодо руху капіталу та платежів, НБУ ввів тимчасові обмеження на рух капіталу після початку російської агресії з метою забезпечення макроекономічної стабільності України.

Щодо платіжних систем, українські закони встановлюють однакові умови для внутрішніх та міжнародних переказів валютних цінностей, і немає особливих правил для таких переказів з країнами-членами ЄС. Однією з відмінностей між міжнародними платежами та платежами у внутрішній валюті є валютний контроль за міжнародними платежами (не тільки до клієнтів країн-членів ЄС). Щодо прозорості змін курсу валютного обміну, стаття 30 Закону про платіжні послуги встановлює вимоги до інформації, наданої користувачам перед укладенням угоди про надання платіжних послуг. Прийняття Закону про платіжні послуги, який набрав чинності у серпні 2022 року, було важливим кроком на шляху України до подання заявки на вступ до Єдиного європейського платіжного простору (SEPA). Цей закон включив в себе Директиву ЄС про платіжні послуги 2 та Директиву щодо електронних грошей в національне законодавство.

Європейський Союз має спільні правила щодо створення, реєстрації та вимог до розкриття інформації про компанії, а також додаткові правила для обліку та фінансової звітності та статутного аудиту.

Україна має певний рівень підготовки у сфері корпоративного законодавства. Протягом звітного періоду досягнуто певний прогрес завдяки прийняттю законодавчих змін, спрямованих на подальше врегулювання певних аспектів європейського законодавства у сфері корпоративного права, фінансової звітності та аудиту.

У наступному 2024 році Україна має здійснити наступні заходи:

- подальше врегулювання свого законодавства відповідно до європейського законодавства, зокрема щодо розкриття інформації про компанії та іноземні філії, сприяння довгостроковому залученню акціонерів та урегулювання поглиблених пропозицій;

- врегулювання національного законодавства відповідно до європейського законодавства щодо міжнародних операцій (конверсій, злиттів та розділень) та використання цифрових інструментів та процесів у корпоративному праві.

У сфері корпоративного права в січні 2023 року набрав чинності новий Закон про акціонерні товариства для подальшого врегулювання прав акціонерів та публічних компаній відповідно до європейського законодавства, включаючи електронне голосування на загальних зборах, управлінські структури та зміни у корпоративній структурі. Єдиний державний реєстр може бути доступним електронно та містить інформацію про юридичних осіб та підприємців у відповідності з європейським законодавством. Закон про публічні електронні реєстри передбачає електронний взаємодію реєстрів, створених в Україні.

Система повинна бути технічно готовою до взаємодії з бізнес-реєстрами країн-членів ЄС, коли Україна приєднається до ЄС, і буде досягнута повна відповідність європейському законодавству щодо інформації, яку компанії повинні розкривати національним бізнес-реєстрам для забезпечення прозорості.

Потрібна подальша відповідність європейському законодавству щодо розкриття інформації про компанії та іноземні філії, міжнародних операцій (злиття, розділення, конверсії), довгострокового залучення акціонерів, гендерної рівності в радах директорів та використання цифрових інструментів та процесів. У 2022 році корпоративний кодекс України (на основі принципів ОЕСР) був розширений на товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю, які є професійними учасниками на ринках капіталу та організованих товарних ринках.

Україна має певний рівень підготовки у сфері права інтелектуальної власності. За звітний період вдалося досягти певного прогресу, зокрема, з запуском Національної служби інтелектуальної власності та прийняття Закону про авторське

право та суміжні права, спрямованого на вирівнювання законодавства з Європейськими стандартами щодо авторських прав, а також прав з промислової власності та таємниць торгівлі.

У наступному році Україна має здійснити наступні заходи:

- продовжувати вирівнювання з європейським законодавством щодо авторських прав і прав промислової власності, а також щодо таємниць торгівлі;
- продовжувати вдосконалення функціонування організацій колективного управління та виплати роялті правовласникам;
- подальше вдосконалення системи захисту прав інтелектуальної власності, зокрема боротьба з піратством і підробкою продукції, створення суду інтелектуальної власності та використання співпраці з Європейським офісом інтелектуальної власності.

У сфері авторських та суміжних прав у грудні 2022 року було прийнято новий Закон про авторське право та суміжні права, який був подальше визначений у березні 2023 року, разом із законом про організації колективного управління. Залишаються певні питання, зокрема, щодо терміну захисту авторських та суміжних прав, розподілу справедливої винагороди між виконавцями та виробниками фонограм, права на відтворення та прав бродкастерських організацій. Також існують проблеми із виконанням чинного режиму авторського права, наприклад, з управлінням колективними правами, зокрема з громадськими телерадіоорганізаціями, які не виплачують роялті виконавцям та виробникам фонограм.

Щодо промислових прав на інтелектуальну власність, Закон про патенти від серпня 2020 року, який включив стандарти ЄС щодо юридичного захисту винаходів та корисних моделей в національне законодавство, не повністю вирівняний з європейським законодавством. Законодавство України щодо товарних знаків частково вирівняне з європейським законодавством. Наступні правила виконання все ще повинні бути прийняті. Законодавство України також включає стандарти ЄС щодо юридичного захисту дизайнів. Україні потрібно подальше вирівняти своє внутрішнє законодавство з європейським законодавством щодо обов'язкового

ліцензування та відповідного Протоколу до Поправки до Угоди Світової торговельної організації щодо аспектів прав інтелектуальної власності, пов'язаних з торгівлею. Україна не має спеціального закону щодо комерційної таємниці, хоча деякі положення про комерційну таємницю містяться в Цивільному кодексі України.

Закон України щодо забезпечення прав інтелектуальної власності широко вирівняний з європейським законодавством. Однак залишаються недоліки у боротьбі з піратством та контрафактними продуктами, оскільки Україна залишається одним із чотирьох основних транзитних пунктів для поставок в ЄС контрафактної продукції. Компетентними органами, які займаються забезпеченням прав інтелектуальної власності, є Національна поліція, Бюро економічної безпеки, Державна митна служба та Прокуратура.

Після прийняття реформи інтелектуальної власності у 2020 році, Українське національне управління інтелектуальної власності та інновацій є новим органом, відповідальним за інтелектуальну власність, і функціонує з листопада 2022 року. Воно діє як Національний офіс інтелектуальної власності та як координаційна платформа для діалогу щодо прав інтелектуальної власності з усіма зацікавленими сторонами. Агентство сприяє підвищенню інституційної потужності через тренінги. Воно розвиває ближчу співпрацю з Всесвітньою організацією інтелектуальної власності та Європейським офісом інтелектуальної власності, з яким воно підписало у 2021 році Меморандум про взаєморозуміння для підвищення технічної співпраці. Це самофінансує агентство за допомогою зборів і наразі має 500 працівників.

В галузі цифрових послуг. Україна перебуває між помірним і високим рівнем готовності в галузі цифрової трансформації та медіа. Країна досягла значного прогресу в цьому напрямку протягом звітного періоду.

У наступному році Україні слід здійснити наступні заходи:

1. Досягти повного вирівнювання з законодавством ЄС щодо роумінгу.
2. Забезпечити необхідне фінансування та людські ресурси для введення в дію правових норм щодо розширення повноважень регулятора (регулятора зв'язку та медіа) та для здійснення центральними виконавчими органами у сфері електронних зв'язків.

3. Ще більше вирівнятися з Директивою ЄС щодо безпеки мереж і інформаційних систем (НСЗ).

У сфері електронних зв'язків та інформаційних технологій вирівнювання з практикою здійснення санкцій в цифровому секторі ЄС базується на основному законодавстві – Законі про електронні зв'язки та Законі про Національну комісію з державного регулювання електронних зв'язків, радіочастотного спектру та надання поштових послуг («Закон про регулятор»). Ці два основних закони апроксимуються до Директиви (ЄС) 2018/1972, яка встановлює Код Європейського кодексу електронних зв'язків. Зокрема, стаття 5 цієї Директиви забезпечує, що правовий статус регулятора в електронних зв'язках, його повноваження та незалежність повністю відповідають європейським підходам.

Регулятор, як вноvinу створений національний регулятор, є юридично відмінним і функціонально незалежним органом з відповідними повноваженнями приймати регулюючі рішення та видавати відповідні правові та нормативні акти. Повна реалізація двох основних законів передбачає прийняття цілої серії вторинних нормативних актів. Протягом звітнього періоду було прийнято численні регуляторні акти. Ці акти спрямовані на впровадження основних принципів ЄС, включаючи прозорість та загальний режим авторизації разом із нумерацією та радіочастотами.

З огляду на фінансові обмеження загалом, Закон про бюджет на 2023 рік забезпечує регулятору лише обмежене фінансування. Це ускладнює йому виконання функцій, визначених Законом про регулятор. Повноваження центрального виконавчого органу у сферах електронних зв'язків та радіочастотного спектру, Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України, стикається з подібними викликами.

У зв'язку із сучасними обмеженнями в сфері безпеки, пов'язаними з російською війною агресії, Україна ще не впровадила акти, пов'язані з регуляторною рамкою політики радіочастотного спектру, зокрема звільнення 700 МГц діапазону від телевізійного мовлення для мобільного зв'язку.

Україна має розвинену систему електронного урядування, де громадяни мають легкий доступ до публічних послуг. Уряд запустив своє візійне уявлення про проект

та надання електронних публічних послуг, відоме як «Держава в смартфоні», у 2019 році. Це призвело до швидкого розвитку електронних послуг і виявило свою життєздатність та адаптивність протягом війни.

Цифрове управління підвищило ефективність та прозорість уряду та сприяло діалогу уряд-громадянин. Об'єднаний веб-портал електронних послуг, Портал Дія, надає доступ до найпопулярніших електронних публічних послуг (у загальній складності 120). Електронні публічні послуги також доступні в мобільному додатку Дія (25 послуг) а також на інших веб-ресурсах публічних органів. Мобільний додаток використовується 17,3 мільйонами користувачів і встановлено на понад 32 мільйони пристроїв. Україні слід продовжувати шукати вирівнювання як з Європейською рамкою взаємодії (остання редакція у 2017 році), так і з Законом про взаємодію Європи (2022 рік).

Після оновлення Додатка XVII-3 до Додатка XVII до Угоди про асоціацію / Глибокого та всеосяжного зони вільної торгівлі Україна розпочала процес прийняття законодавства, що стосується роумінгу ЄС, що приведе законодавство України відповідно до законодавства ЄС щодо телекомунікаційного аквізу. Україна має можливість приєднатися до схеми ЄС «Роумінг як вдома», якщо вона впровадить регулювання роумінгу ЄС та інше відповідне законодавство за рішенням про надання внутрішньоринкового статусу.

Українська політика щодо відкритих даних сприяє повторному використанню відкритих даних як громадським, так і приватним сектором. Україна досягла високого рівня транспозиції Директиви щодо відкритих даних. Міністерство цифрової трансформації розробило нову стратегію відкритих даних у червні 2022 року. Згідно із Звітом з відкритості даних ЄС за 2022 рік, Україна посідає друге місце (після Франції) за загальним індексом і є кращим серед країн-кандидатів.

Національна рада з безпеки і оборони України реалізує національну стратегію кібербезпеки. Її команда реагування на комп'ютерні інциденти, CERT-UA, отримала міжнародні акредитації і діє в рамках загального фреймворку кібердіалогу між ЄС та Україною для наближення до інституційної співпраці з партнерами ЄС, зокрема Європейським агентством з кібербезпеки та CERT-EU. Україна прийняла

правила обміну інформацією про кіберінциденти з 9 лютого 2023 року з метою наближення до вимог, встановлених на рівні ЄС в рамках фреймворку високого спільного рівня кібербезпеки в ЄС (фреймворк NIS 2). Україна покищо не має мережі 5G мобільного зв'язку і наразі не виглядає, щоб у неї були плани впровадження інструментарію ЄС з безпеки 5G.

Українське законодавство щодо аудіовізуальної політики в цілому відповідає Директиві про аудіовізуальні медіаслужби (AVMSD). 13 грудня 2022 року Україна прийняла Закон про медіа, а 30 травня 2023 року внесла зміни до Закону про рекламу, які в широкому розумінні приводять національні правила у відповідність з новими положеннями переглянутої AVMSD (Директива (ЄС) 2018/1808).

Закон набрав чинності 31 березня 2023 року та спрямований на забезпечення незалежності регулятора медіа. Також він включає механізми для забезпечення прозорості власності медіа та свободи прийому та ретрансляції як для телебачення, так і для радіомовлення, якщо їх зміст відповідає вимогам Європейської конвенції про транскордонне телебачення та українського законодавства. Основним регулюючим органом для аудіовізуальних медіаслужб є Національна рада України з питань телебачення і радіомовлення. Існують обмеження для ретрансляції телевізійних програм, з контролем за змістом, який проводиться жителями країни, визнаної агресором або окупаційною силою, чи тими, що систематично порушують вимоги українського законодавства.

Обидва закони мають більш жорсткі правила щодо ретрансляції аудіовізуального контенту від ведучих трансляційних компаній ЄС, ніж Директива ЄС з аудіовізуальних медіаслужб. Це спрямовано на запобігання російським телеканалам ретрансляції аудіовізуального контенту та реклами з країн ЄС в Україну. Ці заходи вважаються необхідними для захисту інформаційного простору України в сучасних умовах безпеки, але їх слід буде розглядати до моменту вступу України до ЄС.

Реформи в галузі ІТ в податках керуються стратегією реформування ІТ для системи управління державними фінансами, яку Кабінет Міністрів прийняв у

листопаді 2021 року. Зараз завершується окрема стратегія реформування ІТ для Державної податкової служби. Державна податкова служба вже працює з електронними системами податкового адміністрування, а також з системами реєстрації податкових накладних (ЕРПН) та акцизних накладних (ЕРАН). Україні потрібно встановити зв'язки з ІТ-системами ЄС, такими як Система контролю за рухом акцизних товарів, Система обміну інформацією про ПДВ на основі Директив з взаємодопомоги та Директива щодо відшкодування.

У червні 2023 року була підписана угода у Львові, що асоціює Україну з програмою «Connecting Europe Facility» (CEF).

Ця угода дозволить українським ініціаторам проектів подавати заявки на отримання фінансування ЄС для проектів спільного інтересу в сферах транспорту, енергетики та цифрових технологій, що подальше покращить зв'язаність України з її сусідами в ЄС. Це підтримає інтеграцію України в одинний ринок ЄС, сприятиме зростанню, зайнятості та конкурентоспроможності.

Україна мужньо стоїть проти непровокованої та необґрунтованої агресії Росії, і підтримка та солідарність ЄС залишаються непохитними. Угода сьогодні наближає Україну до ЄС, закріплюючи її в мережах взаємопов'язаних трансєвропейських мереж.

Щодо транспорту, українські органи та компанії матимуть можливість подавати заявки на отримання фінансування в рамках майбутніх викликів програми CEF транспорту в поточному програмному періоді (2021-2027). Наступний виклик буде оголошено у вересні 2023 року. Критерії визначення виправданих витрат для третіх країн будуть застосовуватися згідно з Регламентом щодо трансєвропейських транспортних мереж (TEN-T). У цьому контексті перевага віддається заходам, що зміцнюють зв'язок між основною мережею держав-членів та мережею у третіх країнах.

Щодо енергетики, українським інфраструктурним проектам, пов'язаним з державами-членами ЄС, вже надається можливість подавати заявки на отримання статусу Проектів Спільного Інтересу (PMI) в рамках переглянутих правил ЄС щодо енергетичної інфраструктури. PMI – це новий концепт, введений переглянутим

Регламентом щодо трансєвропейських мереж енергетики (TEN-E), який дозволяє інфраструктурним проектам, що з'єднують треті країни з ЄС, скористатися спрощеними процедурами отримання дозволів та кращим доступом до фінансування. Цей статус є умовою для того, щоб розробники проектів були виправдані для отримання фінансування в рамках CEF-Energy. Завдяки сьогоднішній угоді, нові кошти стануть доступними для цих проектів в Україні. Комісія оприлюднить наступний Спільний перелік проектів, що мають спільний інтерес (PCIs) у листопаді 2023 року, включаючи вперше РМІ з третіми країнами. Ще однією можливістю для України отримати підтримку CEF-Energy є крос-бордерні проекти в сфері відновлювальної енергетики.

Щодо транспорту, українські органи та компанії матимуть можливість подавати заявки на отримання фінансування в рамках майбутніх викликів програми CEF транспорту в поточному програмному періоді (2021-2027). Наступний виклик буде оголошено у вересні 2023 року. Критерії визначення виправданих витрат для третіх країн будуть застосовуватися згідно з Регламентом щодо трансєвропейських транспортних мереж (TEN-T). У цьому контексті перевага віддається заходам, що зміцнюють зв'язок між основною мережею держав-членів та мережею у третіх країнах.

Щодо енергетики, українським інфраструктурним проектам, пов'язаним з державами-членами ЄС, вже надається можливість подавати заявки на отримання статусу Проектів Спільного Інтересу (РМІ) в рамках переглянутих правил ЄС щодо енергетичної інфраструктури. РМІ – це новий концепт, введений переглянутим Регламентом щодо трансєвропейських мереж енергетики (TEN-E), який дозволяє інфраструктурним проектам, що з'єднують треті країни з ЄС, скористатися спрощеними процедурами отримання дозволів та кращим доступом до фінансування. Цей статус є умовою для того, щоб розробники проектів були виправдані для отримання фінансування в рамках CEF-Energy. Завдяки сьогоднішній угоді, нові кошти стануть доступними для цих проектів в Україні. Комісія оприлюднить наступний Спільний перелік проектів, що мають спільний інтерес (PCIs) у листопаді 2023 року, включаючи вперше РМІ з третіми країнами.

Ще однією можливістю для України отримати підтримку CEF-Energy є крос-бордерні проекти в сфері відновлювальної енергетики.

Висновки до розділу 3

Негативна тенденція прискороного зростання імпорту та випередження ним динаміки експорту й власного виробництва стало наслідком низької конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, спричиненого, передусім, накопиченням суттєвих структурних диспропорцій в економіці країни на тлі низького рівня розвитку виробництва та тривалої технологічної його відсталості.

Рівень концентрації експорту серед великих ТНК є підвищеним у всіх країнах і що ця тенденція посилилася в роки пандемії. Ці висновки викликають занепокоєння щодо контролю над ринком та розподілу прибутків від торгівлі. Нижче ми розглянемо цю тему, проаналізувавши еволюцію факторного доходу та роль, яку відіграють ТНК у світі у формуванні нерівності в доходах.

Сьогодні існує низка перепон та бар'єрів виходу з кризової ситуації, що охопила зовнішню торгівлю України, починаючи з відсутності достатньої кількості капіталовкладень для виробництва експортно-орієнтованих обсягів товарів і послуг і закінчуючи неприйняттям української продукції на світовому ринку.

В контексті вступу України до ЄС відкривається цілий ряд можливостей (але і певних загроз) для активної інтеграції до європейського ринку послуг.

Європейські фізичні та юридичні особи мають право засновувати свої представництва у будь-якій країні-члені та надавати послуги міжнародного характеру. Для певних регульованих професій існують правила взаємного визнання кваліфікацій. Правила ЄС щодо поштових послуг спрямовані на покращення якості універсального обслуговування, поступове відкриття ринку для конкуренції та створення незалежного регулятора.

ВИСНОВКИ

Україна, як і багато інших країн, зазнала серйозних викликів на світовому ринку послуг в умовах глобальних криз, таких як COVID-19 і війна. Загрози і виклики, пов'язані з цими кризами, створили значні перешкоди для розвитку послугового сектору країни. Однак, в той же час, ці кризи можуть стати каталізатором для проведення реформ і змін, які можуть покращити конкурентоспроможність України на світовому ринку послуг.

З огляду на вплив COVID-19, було виявлено, що пандемія суттєво обмежила міжнародні переміщення людей, що впливає на сектор туризму, гостювинності та інших пов'язаних послуг. Обмеження подорожей і введення карантинних обмежень призвели до скорочення попиту на такі послуги та зменшення доходів підприємств у цих галузях. Україна, як країна, яка має потенціал для розвитку туризму, зазнала великого впливу на свою туристичну індустрію.

Події, які відбуваються сьогодні в Україні у зв'язку із вторгненням Росії на територію України призвели до масштабних економічних потрясінь, які потребують негайного вирішення одразу після завершення війни, оскільки саме оперативність може відіграти ключову роль у відновленні української економіки. До початку війни економіка України відзначалась вагомою роллю великих підприємств у ключових секторах виробництва, у зв'язку з чим можна припустити значне скорочення активів у кожному секторі.

Близько двох третин національного виробництва в Україні генерується послугами, які залежать від інших галузей. Зокрема, торгівля та транспорт є значною мірою залежними від експорту первинних секторів виробництва, а видобувна промисловість і сільське господарство – від вторинних секторів. Пошкодження або руйнування основних засобів підприємств зазначених секторів одночасно погіршує економічні перспективи третинних галузей промисловості, навіть якщо їхні активи неушкоджені [95].

Однак, в умовах кризи є й можливості для України. Зміна світових економічних умов та попиту на певні послуги може стимулювати розвиток нових галузей та напрямків в послуговому секторі. Наприклад, зростання попиту на цифрові технології та інформаційні послуги можуть стати потужними драйверами розвитку для України. Країна має значний потенціал у сфері ІТ-сектору, програмного забезпечення, аутсорсингу та інших інноваційних галузях, які можуть залучати іноземні інвестиції та створювати нові робочі місця.

Зокрема, розвиток електронної комерції та онлайн-платформ може забезпечити нові можливості для експорту послуг з України. Це може сприяти збільшенню обсягів міжнародної торгівлі послугами, залученню нових партнерів і розширенню географії ринків.

Крім того, Україна може скористатися потенціалом розвитку освіти, медичних та консультативних послуг. Забезпечення якісної освіти та високопрофесійної медичної допомоги може привернути іноземних клієнтів, залучити інвестиції та покращити репутацію України в глобальному масштабі.

Зростання туризму в Україні також може бути важливим стимулом для розвитку послугового сектору. Залучення іноземних туристів, пропозиція різноманітних туристичних послуг та розвиток інфраструктури можуть підвищити конкурентоспроможність країни і збільшити доходи від туристичної галузі.

В цілому, Україна має потенціал для розвитку і покращення своєї присутності на світовому ринку послуг. Проте, для цього необхідно здійснити реформи, стимулювати інновації, підтримувати підприємництво та залучати і розвивати іноземні інвестиції.

Результати дослідження світового ринку послуг дозволяють виділити такі тенденції та особливості розвитку:

- вартість світового експорту послуг з 2010 р. до 2023 р. Зросла на 52,64%, тоді як вартість світового експорту товарів збільшилася на 45,96%;
- тенденція до зростання вартості світового експорту послуг збережеться в майбутньому, що підтверджує трендова модель;

- в 2023 році лідерами за темпами зростання обсягів експорту послуг серед країн з розвинутою економікою є Німеччина: приріст становив 21,22%; серед країн що розвиваються – Китай, де темп приросту досяг показника 39,5%;
- країни з розвинутою економікою нарощують експорт послуг за рахунок надання бізнес-послуг і надалі утримають лідерство в зазначеному секторі;
- країни з економіками, що розвиваються нарощують експорт послуг за рахунок туризму та надання транспортних послуг. Дана тенденція збережеться і в майбутньому.

Кон'юнктура світового ринку послуг формується під впливом інформаційно-технічного прогресу, що визначає пріоритетним напрямом економічної політики України розвиток сфери послуг. Найшвидшими темпами експорт послуг України зростає у сфері «Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги» за рахунок експорту «Комп'ютерних послуг». Україна має всі шанси для розвитку цього напрямку навіть з урахуванням жахливих реалій війни.

У 2023 р. порівняно з 2022 р. Також зріс експорт транспортних послуг на 6,5% за рахунок зростання експорту послуг річкового (на 40,2%) та повітряного транспорту (на 115,4%). Одночасно фіксувалося зменшення обсягів «Транспортні послуги» і спад експорту послуг трубопровідного транспорту, але, зрозуміло, що відновлення можливе лише після закінчення війни.

Можна окреслити такі основні перспективи в галузі міжнародної торгівлі послугами:

1. Розвиток цифрових технологій та інтернет-послуги стали надзвичайно важливими в умовах спочатку пандемії, а потім війни. Онлайн-платформи, електронна комерція, дистанційна освіта та інші цифрові послуги зазнали зростання попиту. Україна може використати свій потенціал у галузі ІТ-сектору та програмного забезпечення для розвитку цих послуг та привернення іноземних клієнтів.

2. Війна в Україні створила додаткові виклики для зовнішньоторговельних операцій та розвитку послугового сектору. Нестабільна політична та економічна

ситуація в європейському регіоні обмежує можливості розвитку інвестицій та залучення нових партнерів.

3. Незбалансованість зовнішньої торгівлі України створює проблеми для економіки країни. Зростання імпорту порівняно з експортом призводить до збільшення відкритості економіки і залежності від імпорту. Для забезпечення стійкого розвитку послугового сектору в Україні необхідно зміцнювати внутрішнє виробництво.

4. Для підтримки розвитку послугового сектору в умовах глобальних криз, Україна повинна спрямувати зусилля на реформи і політичну стабільність. Стабільне і передбачуване законодавство, захист прав власності та розумна регуляторна політика сприятимуть привабливості країни для іноземних інвестицій та розвитку бізнесу.

5. Розвиток інфраструктури є ключовим фактором для покращення конкурентоспроможності України на світовому ринку послуг. Вдосконалення транспортної, комунікаційної та енергетичної інфраструктури дозволить забезпечити ефективну та швидку доставку послуг, зменшити витрати та підвищити якість обслуговування.

6. Розвиток людського капіталу є критично важливим для покращення якості та конкурентоспроможності послугового сектору. Інвестиції в освіту, навички та підвищення кваліфікації сприятимуть розвитку високоякісних послуг та приверненню іноземних клієнтів.

7. Продовження торговельних угод та розширення міжнародного співробітництва в сфері послуг є важливими для забезпечення доступу до зовнішніх ринків. Україна повинна активно вести перемовини і підписувати вигідні угоди, що дозволять підприємствам отримати переваги на світових ринках.

8. Розробка маркетингових стратегій та просування бренду України як провідного постачальника певних послуг можуть допомогти привернути увагу іноземних клієнтів та збільшити експорт послуг.

9. Належна увага до створення сприятливого підприємницького середовища є важливим чинником для розвитку послугового сектору. Зменшення бюрократичних

перешкод, спрощення процедур реєстрації бізнесу, забезпечення прозорості та передсказуваності правової системи сприятимуть стимулюванню підприємництва та залученню інвестицій.

10. Важливо також забезпечити ефективний механізм підтримки інновацій у послуговому секторі. Залучення дослідницьких та розробницьких проєктів, створення інноваційних кластерів та сприяння стартапам допоможуть розвивати нові технології та покращувати якість послуг.

11. Одним з ключових аспектів розвитку послугового сектору є створення сприятливих умов для малого та середнього бізнесу. МСБ є основним джерелом розширення послугового сектору, тому необхідно забезпечити доступ до фінансування, підтримку підприємництва та сприяння їхньому розвитку.

Загалом, Україна має потенціал для розвитку на світовому ринку послуг, але для цього необхідно прийняти реформи, створити сприятливі умови для підприємництва та інвестицій, розвивати інноваційні галузі, залучати та зберігати висококваліфікованих фахівців та активно просувати бренд України на міжнародному рівні.

СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України. Документ 959-ХІІ, чинний, поточна редакція – Редакція від 01.08.2022, підстава – 1591-ІХ. Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 29, ст. 377.
2. Алавердян Л. М., Романенко О. В. Сучасні реалії та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України з іншими країнами світу / Л. М. Алавердян, О. В. Романенко // Ефективна економіка. 2019. – № 4. – С.67-78.
4. Бойко В. О., Бойко Л. О. Сучасний стан міжнародної торгівлі України як основної форми міжнародного бізнесу / В. О. Бойко, Л. О. Бойко // Фінансовий простір. 2022. – № 1 (45). – С.49-57.
5. Вірковська А. А. Пріоритети реалізації зовнішньо-торгівельних інтересів України з країнами Європи. URL:<http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/12086/1/стаття%20№11.pdf>.
6. Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки: наукова доповідь / за ред. В. М. Гейця, Л. В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2014. – 92 с.
7. Глуховська Б. В., Побоченко Л. М. Україна й Європа: цінності та стандарти / Б. В. Глуховська, Л. М. Побоченко // Сучасні міжнародні відносини: актуальні проблеми теорії і практики – 2020: міжнародна науково-практична конференція, 17 квітня 2020 року: тези доп. – К., 2020. – С.434–440.
8. Гречишкіна О. О., Ковалев А. С. Податкові інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / О. О. Гречишкіна, А. С. Ковалев // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2014. – № 8 (215). – С.26-29.
9. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навч. Посіб. Харківський національний університет імені ВН Каразіна. Харків. 2016. – 136 с.

10. Давиденко Г. Теоретичний аспект впливу стандартів на міжнародну торгівлю / Г. Давиденко // Інноваційна економіка. 2020. – № 9-10. – С.5-10.
11. Дернова І. А. Зовнішньоторговельна відкритість національної економіки: статистична оцінка / І. А. Дернова // Електронне наукове фахове видання «Східна Європа: економіка, бізнес та управління». М. Дніпро, 2023. – № 2 (19). – С.410-414.
12. Єлісеєва О. А. Становлення та розвиток міжнародно-правового регулювання міжнародної торгівлі послугами / О. А. Єлісеєва // Актуальні питання публічного та приватного права. 2014. – № 3. – С.218-224.
13. Капелюшна Т. В., Гавриш О. М., Пильнова В. П. Діагностика та тенденції розвитку міжнародної торгівлі в Україні / Т. В. Капелюшна, О. М. Гавриш, В. П. Пильнова. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2020/98.pdf.
14. Карандюк О. Г., Пеценко М. В. Сучасний стан та тенденції розвитку міжнародного ринку послуг / О. Г. Карандюк, М. В. Пеценко // Розвиток економіки та бізнес-адміністрування: наукові течії та рішення: Матеріали II Міжнар. Науковопракт. Конф., м. Київ, 21 жовтня 2021 р. Т. 2. Київ: Національний авіаційний університет, 2021. – С.203-205.
15. Квач Я., Грималюк А. Еволюція міжнародної торгівлі / Я. Квач, А. Грималюк // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2017. – № 4. – С.47-56.
16. Кваша О. С. Україна та ЄС: проблеми та перспективи інтеграції в сучасних умовах / О. С.Кваша // Науковий вісник Ужгородського національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Ужгород, 2019. – Вип. 23, Ч. 1. – С.112–117.
17. Кирилов Ю. Є., Грановська В. Г., Крикунова В. М., Жосан Г. В., Бойко В. О. Цифрова економіка / Ю. Є. Кирилов, В. Г. Грановська, В. М. Крикунова, Г. В. Жосан, В. О. Бойко // Криптовалюти: навчальний посібник. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. – 228 с.
18. Ковтун Т. Д., Матвієнко А. П. Актуальні тренди міжнародної торгівлі товарами та особливості зовнішньої торгівлі України / Т. Д. Ковтун, А. П. Матвієнко // Бізнес Інформ. 2019. – № 9. – С. 28-35.

19. Колобердянко І. І., Чернявська А. В. Стан і тенденції міжнародного ринку торгівлі ІТ-послугами / І. І. Колобердянко, А. В. Чернявська // Економіка та суспільство. 2021. – Вип. 32. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-32-45>.
20. Кононенко Л. В. Трансформування міжнародної торгівлі в умовах глобалізації і цифровізації економіки / Л. В. Кононенко // Наука і техніка сьогодні. – 2022. – № 5 (5). – С.110-121.
21. Коробко А. В., Туль С.І. Діджиталізація міжнародної торгівлі: особливості та мегатренди / А. В. Коробко, С.І. Туль // Актуальні проблеми теорії та практики міжнародних економічних відносин в умовах глобальної трансформації: матеріали наукової конференції студентів та молодих учених спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини (м. Полтава, 2 грудня 2020 р.); за заг. Ред. В. Ю. Стрілець. Полтава: ПУЕТ, 2020. – С.42-44.
22. Короленко Н. В., Ларина Т. І. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах глобальної кризи COVID-19 / Н. В. Короленко, Т. І. Ларина // Інвестиції: практика та досвід. 2021. – № 1. – С.59–65.
23. Котлер Ф., Катарджая Г., Сетьяван І. Маркетинг. Від традиційного до цифрового. Пер. з англ. К. Куницької та О. Замаєвої. Київ: Вид. Група КМ-БУКС, 2022. – 208 с.
24. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків: навч. Посібник / І. І. Набок. – К.: НАУ, 2018. – 193 с.
25. Мамедов К. Інструменти регулювання міжнародної торгівлі логістичними послугами / К. Мамедов // Шевченківська весна: Матеріали міжнародної науковопрактичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2019. – Ч. 1. – С.126-129.
26. Марченко В. С., Сидоренко К. В. Трансформація економіки України під впливом глобалізаційних процесів сьогодення / В. С.Марченко, К. В. Сидоренко // Сучасні проблеми глобалізаційних процесів у світовій економіці: XII міжнар. Наук.практ. конф., 11 листопада 2019 р. – К., 2022. – С.194-196.

27. Машков А. О. Стратегічні напрямки державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України в умовах інноваційного розвитку / А. О. Машков // Державне управління: удосконалення та розвиток. 2022. – № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_11_15.
28. Міжнародна торгівля: конспект лекцій: навчальний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент». КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: К. О. Кузнєцова, В. В. Чорній, О. С. Ченуша. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 191 с.
29. Міжнародні економічні відносини. Навч. Посібник / за ред. Проф., д.е.н. С.В. Сіденко. – К.: Вид-во Нац. Авіац. Ун-ту «НАУ-друк», 2019. – 465 с.
30. Міщенко Д. А., Міщенко Л. О. Теоретичні основи механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / Д. А. Міщенко, Л. О. Міщенко // Державне управління: удосконалення та розвиток. 2021. – № 2. URL: http://www.dy.nauka.com.ua/pdf/2_2021/8.pdf.
31. Моїсеєко Т. Є. Міжнародна торгівля: навч. Посіб. КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ: Крок, 2018. – 287 с.
32. Нечипорук К. О. Угода про асоціацію України та ЄС: процес укладення угоди та його наслідки для України / К. О. Нечипорук // Науковий вісник Ужгородського національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство; голов. Ред. М. М. Палінчак. Ужгород: Гельветика. 2022. – Вип. 22. – № 3. – С.5-9.
33. Новікова А. П., Скоробогатова Н. Є. Аналіз розвитку світового та українського ринку ІТ-послуг / А. П. Новікова, Н. Є. Скоробогатова // Інвестиції: практика та досвід. 2022. – № 3. – С.52–56.
34. Пічкурова З. В. Світова практика державної підтримки малого та середнього бізнесу в умовах пандемії COVID-19 / З.В. Пічкурова // Науковий економічний журнал «Інтелект ХХІ». – К.: Видавничий дім «Гельветика», 2020. – № 6. – С.85-91.
35. Пічкурова З. В. Особливості реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у сфері інтелектуальної власності / З. В. Пічкурова // Угода про

асоціацію з ЄС як інструмент забезпечення стійкості економіки України: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (25-26 листопада 2021 року, м. Київ) у 2 частинах. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Навчальнонауковий інститут міжнародних відносин, Центр досконалості Жана Моне, 2022. Ч.1. – С.99-102.

36. Пічкурова З. В. Інтелектуалізація міжнародної торгівлі в умовах пандемії COVID-19 / З. В. Пічкурова // Економіка та суспільство. 2021. № 34. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/981> DOI: 10.32782/2524-0072/2021-34-13.

37. Пічкурова З. В. Ризики та загрози війни в Україні для світової економіки / З. В. Пічкурова // Трансформація національної, закордонної моделей економічного розвитку та законодавства в умовах воєнного часу: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (27-29 червня 2022 року, м. Луцьк). – Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. – 311-314.

38. Платонова І. О. Експорт як чинник економічного зростання України в умовах міжнародної інтеграції / І. О. Платонова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. – Вип. 24. – Ч. 3. – С.37-41.

39. Платонова І. О. Теоретичні засади механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності / І. О. Платонова // Інвестиції: практика та досвід. 2020. – № 13-14. – С.125-129.

40. Побоченко Л. М. Вплив війни в Україні на розвиток міжнародного туристичного бізнесу / Л. М. Побоченко // Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі: XIII міжнародна науково-практична конференція, 26 травня 2022 року: тези доп. – К., 2022. – С.163-169.

41. Соколова З., Набок І., Прокоп'єва А., Сидоренко К., Бойчук Д., Родіонов П. (2022). Аналіз ефектів утілення угоди про спільний авіаційний простір із ЄС для галузі пасажирських авіаперевезень України в довоєнний період//Financial and credit activity problems of theory and practice, 6(47), pp. 400-423. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.6.47.2022.3937> (Web of Science).

42. Побоченко Л.М., Татаренко Н.О., Набок І.І., Прокоп'єва А.А. "Energy sector as an object of economic warfare and economic sanctions". «Вчені записки». 2023. № 29 (1). URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2220>.
43. Прокоп'єва А.А., Татаренко Н.О., Набок І.І., Побоченко Л.М. Сучасні дипломатичні відносини України з Японією: кроскультурний та економічний аспект. Ефективна економіка. 2023. №3. URL: <https://nauka.com.ua/index.php/ee/article/view/1295/1305>.
44. Набок І. І., Побоченко Л. М., Прокоп'єва А. А., Татаренко Н. О. Віртуалізація міжнародного бізнесу в умовах розвитку інформаційних технологій // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". – 2023. – №3.(71) – С.168-174.
45. Поляков М. В. Особливості розвитку міжнародного бізнесу в умовах становлення глобальної економіки знань / М. В. Поляков // Економічний простір. 2017. – № 121. – С.47-57.
46. Приступа О. О. Новий етап зовнішньоекономічних зв'язків України / О. О. Приступа // Наукові записки РДГУ. 2018. – № 1. – С.11-14.
47. Приходович О. А. Україна та ЄС: економічне та політичне співробітництво / О. А. Приходович // Економічні науки. 2017. – № 12. – С.52-60.
48. Прушківська Е. В. Основи розвитку новітніх форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації / Е. В. Прушківська // Економічний вісник Національного гірничого університету. 2018. – № 2. – С.119–125.
49. Рибак І., Бабінська О. Місце України в системі міжнародної торгівлі / І. Рибак, О. Бабінська // ЛОГОС. Мистецтво наукової думки. 2020. – № 9. – С.13-16.
50. Розанов Р. Д. Зовнішньоекономічна діяльність держави / Р. Д. Розанов // Економічні науки. 2010. – № 12. – С.25-31.
51. Румянцев А. П. Напрями розвитку світового ринку послуг в умовах глобалізації / А.П. Румянцев, Д.М. Носанов // Україна і світ: перспективи та стратегії розвитку: електронний збірник наукових праць. – 2018. – № 2. – Вип. 7. – С.238-249.

52. Румянцев А.П. Пріоритети розвитку економічної співпраці України з ЄС / А.П. Румянцев, Д.О. Антоненко // Стратегія розвитку України. – 2018. – № 2. – С.130-133.
53. Румянцев А. П. Глобальний прояв розвитку міжнародної торгівлі / А. П. Румянцев // Міжнародна науково-практична конференція «Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі»: збірник тез, м.Київ, 13 квітня 2017 р. – К: Національний авіаційний університет, 2017. – С.12-14.
54. Сапожник Д. І., Демидчук Л. Б. Інформаційна сервізація в системі трансформації інфраструктури надання послуг індустрії гостинності / Д. І. Сапожник, Л. Б. Демидчук // Підприємництво і торгівля. 2021. – № 28 – С.89-96.
55. Сидоренко К. В., Шеремет О. В. Наслідки COVID-19 для світової економіки: перші підсумки 2020 року / К. В. Сидоренко, О. В. Шеремет // Економічний простір. – 2021. – №168. – С.29-36.
56. Семенюк І. Ю., Мангушев Д. В. Турбулентність ринків: явище й тенденції/ Семенюк І.Ю., Мангушев Д. В. URL: https://www.researchgate.net/publication/310635621_Turbulentnist_rinkiv_avis_j_tendencii.
57. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України: колективна монографія за ред. Д-ра екон. Наук, чл.-кор. НААН України Т. О. Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. Та прогнозув. НАН України». К., 2019. – 350 с.
58. Сурай А. С.Бізнес-середовище – пріоритетна складова і тригер розвитку регіонів України. ДонДУУ / А. С.Сурай // Менеджер. 2018. – № 2 (79). – С.105-113.
59. Сучасні перетворення міжнародного бізнесу: матеріали ІV Всеукраїнської науково-практичної конференції (31 березня 2021 року, м. Харків) / за заг. Ред. С.І. Архієреєва, І. О. Дерід. – Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. – 214 с.
60. Титаренко Л. М. Міжнародна економічна політика України: сучасні виклики та перспективи / Л. М. Титаренко // Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. – Вип. 22. – С.114-118.

61. Топольницька Т. Б. Напрями підвищення дієвості механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств цементної галузі України / Т. Б. Топольницька // Ефективна економіка. 2020. – № 4.

URL:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7783>.

62. Документ робочої групи №11 План дій 2.0 Посилення санкцій проти Російської Федерації Міжнародна робоча група з питань російських санкцій 24 квітня 2023 року/ URL:<https://fsi.stanford.edu/working-group-sanctions>.

63. Тупота І. Сучасний стан зовнішньої торгівлі України. Секція 1. Економіка України: глобальні виклики та національні можливості / І. Тупота // Проблеми та перспективи розвитку економіки України: погляд молоді. – Матеріали XIV Всеукраїнської науково-практичної конференції. – 20 квітня 2022 р. – м.Черкаси. Черкаси: ЧДБК, 2022. – С.35-37.

64. Федоришина Л. М. Дослідження тенденцій розвитку міжнародної інтернетторгівлі та міжнародного поштового обміну / Л. М. Федоришина // Митна безпека. 2018. – Вип. 2. – С.218-232.

65. Швець Г. О. Сучасне бізнес-середовище малого та середнього підприємництва в Україні / Г. О. Швець // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки: зб. Наукових праць. ДВНЗ «ПДТУ». Маріуполь, 2017. – Вип. 34. – С.31–39.

66. Шиманська К. В., Бондарчук В. В. Ефект Угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на вітчизняний імпорт та експорт / К. В. Шиманська, В. В. Бондарчук // Економіка, управління та адміністрування. 2021. – № 2 (96). – С.25-30.

67. Шнурова І. Міжнародна економічна інтеграція на сучасному етапі розвитку / І. Шнурова // Міжнародний менеджмент, 2017. – № 4. – С.23-28.

68. Adlung, R. and M. Roy. Turning Hills into Mountains? Current Commitments under the GATS and Prospects for Change // Journal of World Trade. – 2015. – 39 (6), – pp. 1161-1194.

69. Amirapu, A. and A. Subramanian. Manufacturing or Services? An Indian Illustration of a Development Dilemma, Centre for Global Development Working Paper. 2015. – № 409. – June 2015.

70. Andrenelli A., C. Cadestin, K. De Backer, S. Miroudot, D. Rigo, M. Ye. "Multinational production and trade in services", OECD Trade Policy Papers. 2018. – № 212. – OECD Publishing, Paris.
71. Ariu A., Breinlich H., Corcos G., Mion G. The Interconnections between Services and Goods Trade at the Firm-Level // Journal of International Economics. 2019. – № 116. – pp. 173-188.
72. Arnold J., Mattoo A., and Narciso G. Services inputs and firm productivity in Sub-Saharan Africa: Evidence from firm level data // Journal of African Economies. 2018. № 17 (4). – pp. 578–599.
73. Arnold J., B. Javorcik and A. Mattoo. Does services liberalization benefit manufacturing firms? Evidence from the Czech Republic // Journal of International Economics. – 2020. – № 85 (1). – pp. 136–46.
74. Baier S. L. On the widely differing effects of free trade agreements: Lessons from twenty years of trade integration // Journal of International Economics. – 2019. – Vol. 116. – P. 206–226.
75. Balchin N., B. Hoekman, H. Martin, M. Mendez-Parra, P. Papadavid, D. Primack, and D. Willem te Velde // Trade in Services and Economic Transformation, – Overseas Development Institute, London.
76. Bertho F., I. Borchert, and A. Mattoo. The Trade-Reducing Effects of Restrictions on Liner Shipping // Journal of Comparative Economics. 2016. – № 44 (2), – pp. 231-242. Beverelli C., M. Fiorini, and B. Hoekman. Services Trade Restrictiveness and Manufacturing Productivity: The Role of Institutions // Journal of International Economics. – 2017. – № 104 (1). – pp. 166–182.
77. Boiko V., Kwilinski A., Misiuk M., Boiko L. Competitive advantages of wholesale markets of agricultural products as a type of entrepreneurial activity: the experience of Ukraine and Poland. Economic Annals-XXI. 2019. – Vol. 175. – Is. 1-2. – pp. 68–72.
78. Borchert I., B. Gootiiz A. G. Goswami and A. Mattoo. Services Trade Protection and Economic Isolation // World Economy. – 40:3. – pp. 632-652.

79. Fiorini, M. and B. Hoekman. EU Services Trade Liberalization and Economic Regulation: Complements or Substitutes? Review of International Organizations // Published online: 26 November 2023.
80. Fiorini, M. and B. Hoekman. Services Trade Policy and Sustainable Development // World Development. – 2022. – № 112. – pp. 1-12.
81. Fiorini M. and B. Hoekman. Trade Agreements, Regulatory Institutions and Services Liberalization // Global Policy. – 2022. – № 9:4. – pp. 441-450.
82. Choi B.Y. Preferential Trade Agreements of China, Japan and Korea: Towards Deeper Integration. 2022. URL: https://think-asia.org/bitstream/handle/11540/10763/KIEPpopinions_no103.pdf.
83. DiCaprio A. Regional trade agreements, integration and development. 2017. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/179226/1/adbi-wp770.pdf>.
84. Kepaptsoglou K. The gravity model specification for modeling international trade flows and free trade agreement effects: a 10-year review of empirical studies. The open economics journal. 2020. – Vol. 3, –№ 1. URL: <https://benthamopen.com/contents/pdf/TOECONSJ/TOECONSJ-3-1.pdf>.
85. Kowalski, P., J. Lopez Gonzalez, A. Ragoussis, and C. Ugarte. Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies // OECD Trade Policy Papers. – 2023. – no. 179, OECD Publishing, Paris.
86. Kyrylov Y., Hranovska V., Boiko V., Kwilinski A., & Boiko L. International Tourism Development in the Context of Increasing Globalization Risks: On the Example of Ukraine's Integration into the Global Tourism Industry. Journal of Risk and Financial Management. 2022. – № 13(12), – P. 303.
87. Kwilinski A., Dzwigol H., & Dementyev V. Transnational Corporations as Entities of International Entrepreneurship. International Journal of Entrepreneurship, 2022. – № 23(SI4), – P. 1-6.
88. Lestage R., D. Flacher Y. Kim, J. Kim, and Y. Kim. Competition and Investment in Telecommunications: Does Competition have the Same Impact on

Investment by Private and State-Owned Firms // Information Economics and Policy. – 2023. – № 25. – pp. 41-50.

89. Liu X., A. Mattoo Z. Wang S. Wei. Services Development and Comparative Advantage in Manufacturing // World Bank Policy Research Working Paper 8450. 2018. – May 2023. – Washington DC.

90. Low P. and Pasadilla G. O. Manufacturing-Related Services: Summary Report, in Services in Global Value Chains: Manufacturing-Related Services, APEC Policy Support Unit, November. – 2015, Singapore.

91. Miroudot S. and B. Shepherd. Trade Costs and Global Value Chains in Services, in Sauvé and Roy (eds.), Research Handbook on Trade in Services, Edward Elgar Publishing, Cheltenham (UK). – 2016. – pp. 66-84.

92. Nguyen V.T.H. The Effect of Trade Integration on Business Cycle Synchronization in East Asia. The Journal of Asian Finance, Economics, and Business. 2020. – Vol. 7, – № 8. – P. 225–231.

93. Roy M. Elevating services: Services trade policy, WTO commitments, and their role in economic development and trade integration. Journal of World Trade. 2019. Vol. 53, № 6. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/195774/1/166318786X.pdf> .

94. Skrypnyk N., Sydorenko K. The main components of the formation of a modern innovation base of competitiveness in the context of globalization transformations // Бізнес-Інформ. – 2023. – № 4. – С.115-123. – DOI 10.32983/2222-4459-2019-4-115123.

95. Global aspects of national economy development in the conditions of transformational changes: collective monograph / L. O. Aleschenko, O. V. Averchev, V.O. Boiko, S. Yu. Bolila, L. V. Borovik, O. V. Cheremisin etc. Lviv-Toruń : Liha-Pres, 2021. – 248 p.

96. Global Economic Prospects. A World Bank Group Flagship Report. January 2023. The World Bank Open Knowledge Repository (OKR). URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/38030/GEP>.

97. The EU Solution to Deal with the Dutch Referendum Result on the EU-Ukraine Association Agreement. URL: <http://www.europeanpapers.eu/en/europeanforum/eusolution-deal-dutch-referendum-result-on-the-eu-ukraine-association-agreement>.
98. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/>.
99. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
100. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/international/financial-institutions>.
101. Офіційний сайт OECD Science, Technology and Industry Outlook. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MEI_BOP6.
102. Офіційний сайт ЮНКТАД. URL: <http://unctadstat.unctad.org>.
103. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.mof.gov.ua>.
104. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.me.gov.ua>.
105. Офіційний сайт Світового банку. URL: <https://data.worldbank.org>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами у 2023 році

	Експорт			Імпорт			Сальдо
	млн дол.США	у % до 2021р.	% до обсягу	млн дол. США	у % до 2022р.	% до обсягу	
Усього	13156,5	114,2	100,0	7593,4	132,9	100,0	5563,1
у тому числі							
Австрія	251,6	141,4	1,9	114,6	101,9	1,5	137,0
Бельгія	138,7	126,8	1,1	181,2	118,3	2,4	-42,5
Білорусь	111,0	96,7	0,8	106,5	106,0	1,4	4,5
Болгарія	65,2	135,3	0,5	69,3	256,3	0,9	-4,1
Британські Віргінські Острови	99,4	63,5	0,8	4,6	65,0	0,1	94,8
Гонконг, Особливий адміністративний район Китаю	83,1	130,4	0,6	11,1	250,8	0,2	72,0
Грузія	58,7	166,2	0,5	50,9	149,8	0,7	7,9
Данія	229,2	117,8	1,7	82,0	102,6	1,1	147,2
Естонія	142,4	70,2	1,1	62,1	134,1	0,8	80,4
Єгипет	183,0	530,1	1,4	169,9	233,3	2,2	13,1
Ізраїль	371,3	172,6	2,8	40,2	118,7	0,5	331,0
Індія	157,3	162,6	1,2	8,5	92,5	0,1	148,8
Ірландія	119,2	99,8	0,9	374,7	142,8	4,9	-255,5
Іспанія	74,8	152,7	0,6	46,2	128,1	0,6	28,6
Італія	125,8	142,4	1,0	43,2	105,7	0,6	82,6
Канада	110,5	104,2	0,8	21,8	39,1	0,3	88,7
Китай	88,6	71,3	0,7	298,7	151,5	3,9	-210,1
Кіпр	396,0	96,9	3,0	342,2	143,4	4,5	53,8
Латвія	50,2	112,8	0,4	68,0	158,7	0,9	-17,8
Литва	71,5	125,9	0,5	69,8	179,9	0,9	1,7
Люксембург	31,2	112,9	0,2	110,8	165,3	1,5	-79,6
Мальта	254,1	174,9	1,9	236,4	203,3	3,1	17,6
Нідерланди	324,7	133,5	2,5	139,8	124,3	1,8	184,9
Німеччина	717,3	113,8	5,5	458,9	109,2	6,0	258,4
Об'єднані Арабські Емірати	406,9	122,7	3,1	124,5	160,2	1,6	282,4
Польща	462,7	104,9	3,5	273,2	135,9	3,6	189,4
Республіка Молдова	70,1	121,1	0,5	36,7	129,7	0,5	33,3
російська федерація	1935,2	73,4	14,7	176,3	100,2	2,3	1758,9
Румунія	124,5	111,3	1,0	25,0	115,4	0,3	99,4
Сингапур	65,6	130,9	0,5	30,1	196,2	0,4	35,5
Словаччина	46,2	88,2	0,4	36,9	153,1	0,5	9,4
Сполучене Королівство Великої Британії	802,4	126,2	6,1	594,5	114,4	7,8	207,8
США	1901,3	134,0	14,5	781,2	113,6	10,3	1120,1
Туреччина	374,3	256,5	2,9	935,7	212,0	12,3	-561,3
Угорщина	254,3	126,6	1,9	41,2	70,7	0,5	213,1
Франція	250,1	136,7	1,9	178,2	136,5	2,4	71,8
Чехія	122,3	115,5	0,9	67,4	124,7	0,9	54,9
Швейцарія	1160,6	149,1	8,8	276,2	127,2	3,6	884,4
Швеція	114,7	108,0	0,9	89,8	156,9	1,2	24,9
Довідково:							
Країни ЄС	4494,2	117,5	34,2	3232,8	134,3	42,6	1261,4

Примітка. Складено автором за даними Світової організації торгівлі (СОТ).

Додаток Б

Таблиця Б.1

Структура зовнішньої торгівлі послугами у 2023 році

Найменування послуг згідно із КЗЕП	Код послуги згідно із КЗЕП	Експорт			Імпорт		
		млн дол. США	у % до 2021р.	% до обсягу, розділу	млн дол. США	у % до 2021р.	% до обсягу, розділу
Усього		13156,5	114,2	100,0	7593,4	132,9	100,0
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	01.	1528,0	113,0	11,6	10,2	337,1	0,1
Послуги для переробки товарів з метою реалізації у внутрішній економіці	01.01	6,5	83,9	0,4	0,7	961,1	6,9
Послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном	01.02	1521,5	113,1	99,6	9,5	321,6	93,1
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	02.	298,8	126,3	2,3	75,0	122,1	1,0
Транспортні послуги	03.	5314,7	106,5	40,4	1733,7	163,4	22,8
Послуги морського транспорту	03.01	624,8	103,1	11,8	581,9	187,8	33,6
Послуги річкового транспорту	03.02	36,1	140,2	0,7	к	к	к
Послуги повітряного транспорту	03.03	1728,3	215,4	32,5	539,2	168,6	31,1
Послуги залізничного транспорту	03.05	442,6	109,2	8,3	280,7	142,2	16,2
Послуги автомобільного транспорту	03.06	400,8	117,9	7,5	228,4	129,4	13,2
Послуги трубопровідного транспорту	03.07	1675,1	68,6	31,5	к	к	к
Інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	03.09	338,1	105,6	6,4	45,9	166,2	2,7
Послуги поштової та кур'єрської служби	03.10	68,9	149,0	1,3	56,4	199,8	3,3
Послуги, пов'язані з подорожами	04.	337,4	128,1	2,6	1578,0	224,5	20,8
Послуги з будівництва	05.	53,6	71,1	0,4	52,6	132,9	0,7
Будівництво за кордоном	05.01	44,2	76,0	82,5	33,3	124,0	63,2
Будівництво у внутрішню економіку	05.02	9,4	54,7	17,5	19,4	151,6	36,8
Послуги зі страхування	06.	121,2	208,2	0,9	129,7	102,2	1,7
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	07.	91,9	88,7	0,7	509,8	108,1	6,7
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	08.	60,5	63,7	0,5	607,4	112,4	8,0
Послуги франшизи та використання торгової марки	08.01	8,9	115,5	14,8	229,2	127,8	37,7
Послуги, пов'язані з ліцензійною діяльністю	08.02	39,7	89,8	65,6	279,8	102,5	46,1
Послуги, пов'язані з патентною діяльністю	08.03	3,8	10,3	6,3	0,7	135,9	0,1
Інші роялті	08.04	8,0	139,8	13,3	97,7	111,9	16,1
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	09.	3856,6	126,4	29,3	661,9	117,8	8,7
Телекомунікаційні послуги	09.01	101,6	108,7	2,6	102,7	119,5	15,5
Комп'ютерні послуги	09.02	3044,7	129,8	79,0	385,2	116,4	58,2
Інформаційні послуги	09.03	710,2	115,9	18,4	174,0	119,9	26,3
Ділові послуги	10.	1437,3	114,4	10,9	1115,9	112,3	14,7

Продовження додатку Б
Продовження таблиці Б.1

Найменування послуг згідно із КЗЕП	Код послуги згідно із КЗЕП	Експорт			Імпорт		
		млн дол. США	у % до 2021р.	% до обсягу, розділу	млн дол. США	у % до 2021р.	% до обсягу, розділу
Послуги дослідження та розробки	10.01	152,3	121,5	10,6	35,7	122,6	3,2
Професійні та консалтингові послуги	10.02	719,6	117,0	50,1	633,7	114,0	56,8
Наукові та технічні послуги	10.03	314,3	116,8	21,9	127,1	107,7	11,4
Послуги з обробки та усунення забруднення навколишнього середовища	10.04	0,6	118,4	0,0	0,2	0,6	0,0
Послуги сільського господарства та послуги видобутку	10.05	3,8	50,2	0,3	5,7	25,7	0,5
Послуги операційного лізингу	10.06	46,6	102,2	3,2	223,3	141,4	20,0
Послуги, пов'язані з торгівлею, та посередницькі послуги	10.07	49,2	64,7	3,4	23,9	97,2	2,1
Інші ділові послуги	10.08	151,0	128,6	10,5	66,4	116,0	6,0
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	11.	47,1	146,6	0,4	21,1	168,4	0,3
Аудіовізуальні та пов'язані з ними послуги	11.01	17,7	128,6	37,6	15,2	248,6	71,8
Культурні та рекреаційні послуги	11.02	1,7	101,8	3,7	2,7	69,4	12,7
Інші особисті послуги	11.03	27,7	166,0	58,8	3,3	127,4	15,5
Державні та урядові послуги	12.	9,3	125,1	0,1	1098,1	96,5	14,5

Примітка. Складено автором за даними Світової організації торгівлі (СОТ).

Додаток В

БЮЛЕТЕНЬ СТАНУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС У 2023 РОЦІ

ТОВАРИ ТА ПОСЛУГИ

ЗТО	2022: 62,5 млрд дол. США (↑35,0%).
	2023 прогноз: 59,3 млрд дол. США (↓5,2%).
Експорт	2022: 30,3 млрд дол. США (↑45,5%).
	2023 прогноз: 30,6 млрд дол. США (↑1,1%).
Імпорт	2022: 32,3 млрд дол. США (↑26,4%).
	2023 прогноз: 28,7 млрд дол. США (↓11,1%).
Сальдо	2022: - 2,0 млрд дол. США.
	2023 прогноз: 1,8 млрд дол. США.

ТОВАРИ

ЗТО	2022: 55,7 млрд дол. США (↑35,8%).
	2023 прогноз: 54,9 млрд дол. США (↓1,5%).

Експорт **2022:** 26,8 млрд дол. США (↑49,4%):

чорні метали – 20,3% (↑126,8%);
руди, шлаки – 11,2% (↑107,6%);
електричні машини – 9,6% (↑20,3%);
жири та олії – 8,8% (↑35,3%);
зернові культури – 7,2% (↑16,3%);
насіння і плоди олійних рослин – 5,5% (↑29,2%);
деревина і вироби з деревини – 5,4% (↑46,4%);
меблі – 3,3% (↑41,1%).

2023 прогноз: 27,9 млрд дол. США (↑4,1%):

зернові культури – 16,8% (↑141,7%);
жири та олії – 11,0% (↑29,4%);
насіння і плоди олійних рослин – 10,4% (↑96,5%);
чорні метали – 10,0% (↓48,7%);

руди, шлаки – 8,5% (↓21,0%);
 електричні машини – 8,3% (↓10,0%);
 деревина і вироби з деревини – 5,8% (↑13,2%);
 енергетичні матеріали – 3,3% (↑59,5%).

Імпорт 2022: 29,0 млрд дол. США (↑25,2%):

реактори ядерні, котли, машини – 13,3% (↑28,2%);
 засоби наземного транспорту, крім залізничного – 11,3% (↑28,3%);
 енергетичні матеріали – 11,0% (↑58,3%);
 електричні машини – 7,0% (↑3,8%);
 фармацевтична продукція – 7,0% (↑17,6%);
 пластмаси, полімерні матеріали – 6,2% (↑36,0%);
 різноманітна хімічна продукція – 2,8% (↑10,1%);
 папір та картон – 2,4% (↑20,5%).

2023 прогноз: 27,0 млрд дол. США (↓6,7%):

енергетичні матеріали – 24,0% (↑103,7%);
 засоби наземного транспорту, крім залізничного – 10,8% (↓10,5%);
 реактори ядерні, котли, машини – 7,1% (↓50,1%);
 різне – 6,7% (↑2532,7%);
 електричні машини – 5,6% (↓25,4%);
 пластмаси, полімерні матеріали – 5,0% (↓24,2%);
 фармацевтична продукція – 4,8% (↓35,9%);
 різноманітна хімічна продукція – 2,4% (↓20,2%).

Сальдо 2022: - 2,2 млрд дол. США.

2023 прогноз: 0,9 млрд дол. США.

ПОСЛУГИ

ЗТО 2022: 7,7 млрд дол. США (↑24,4%).

2023 прогноз: 5,1 млрд дол. США (↓33,5%).

Експорт 2022: 4,4 млрд дол. США (↑15,6%).

послуги у сфері телекомунікацій – 29,8% (↑24,0%);

транспортні послуги – 26,1% (↑13,8%);
 послуги з переробки матеріальних ресурсів – 21,9% (↓1,1%);
 ділові послуги – 13,8% (↑22,1%);
 послуги зі страхування – 2,3% (↑271,7%).

2023 прогноз: 3,4 млрд дол. США (↓22,3%).

послуги у сфері телекомунікацій – 34,2% (↓10,8%);
 транспортні послуги – 24,5% (↓27,1%);
 послуги з переробки матеріальних ресурсів – 22,3% (↓20,9%);
 ділові послуги – 13,2% (↓26,0%);
 послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю – 2,8% (↑90,2%).

Імпорт 2022: 3,3 млрд дол. США (↑38,5%).

транспортні послуги – 25,4% (↑59,8%);
 ділові послуги – 19,2% (↑29,9%);
 послуги, пов'язані з подорожами – 15,6% (↑111,6%);
 послуги у сфері телекомунікацій – 12,3% (↑22,7%);
 роялті та інші ПІВ – 12,0% (↑29,2%).

2023 прогноз: 1,7 млрд дол. США (↓48,5%).

транспортні послуги – 40,1% (↓18,6%);
 ділові послуги – 17,8% (↓52,2%);
 послуги у сфері телекомунікацій – 13,5% (↓43,4%);
 роялті та інші ПІВ – 9,9% (↓57,6%);
 послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю – 7,3% (↓45,4%).

Сальдо 2022: 1,1 млрд дол. США.

2023: 1,7 млрд дол. США_____

Для уникнення подвійного обліку загальні обсяги товарів та послуг розраховані за формулою:
 усього (товари і послуги) = товари + послуги – вартість послуг для переробки товарів з метою
 реалізації за кордоном.

Джерело: дані Міністерства економіки України від 23.11.2023.