МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародної економіки

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «Міжнародна економіка»

ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ 05 Соціальні та поведінкові науки

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 051 «Економіка»

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему **«Розвиток міжнародної торгівлі послугами України з країнами ЄС»**

здобувача Уколової Марини Дмитрівни

Науковий керівник: к.е.н., доцент Черницька Т.В.

_____
(підпис)

Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувач кафедри: д.е.н., професор Столярчук Я.М.

_____
(підпис)

Київ 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародної економіки

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»

ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ **05 Соціальні та поведінкові науки**

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ **051 «Економіка»**

ПОГОДЖЕНО
Керівник проєктної групи (гарант) освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка
Людмила ЦИМБАЛ
(підпис)
_____ 2024 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри міжнародної економіки
Ярослава СТОЛЯРЧУК
(підпис)
_____ 2024 р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Уколовій Марині Дмитрівні
(прізвище, ім'я, по батькові)

очної (денної) форми навчання

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

на тему: «Розвиток міжнародної торгівлі послугами України з країнами ЄС»
Тему затверджено наказом ректора Університету від "25" червня 2024 р. № 926-ст

Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах: баз даних міжнародних організацій, зокрема СОТ, звіти Європейської комісії, ЮНКТАДу. В роботі також використовуються матеріали дослідницьких компаній. Окрім цього, для написання роботи використовуватимуться публікації науковців та всесвітньовідомі видання журналів.

План кваліфікаційної магістерської роботи

Розділ 1	**Теоретичні засади міжнародної торгівлі послугами**
(назва розділу)	
Розділ 2	**Структурна динаміка міжнародної торгівлі послугами України та ЄС**
(назва розділу)	

Розділ 3	**Формування конкурентоспроможних переваг України на ринку послуг ЄС**

(назва розділу)

Об'єкт дослідження:	процеси взаємодії суб'єктів міжнародної економічної діяльності на світовому ринку послуг.
Предмет дослідження:	механізми та тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами м ЄС та Україною.
Мета кваліфікаційної магістерської роботи:	на основі комплексного аналізу оцінити основні тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами між ЄС та Україною та визначити статегічні пріоритети і перспективи розвитку України на ринку послуг Європи.

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	визначити сучасні концепцій міжнародної торгівлі послугами;
охарактеризувати класифікацію послуг та структуру в рамках міжнародної торгівлі;	
систематизувати форми, інструменти та особливості регулювання міжнародної торгівлі послугами.	
У розділі 2	проаналізувати сучасний стан міжнародної торгівлі між ЄС та Україною;
визначити сучасні механізми регулювання торгівлі послугами між Україною та ЄС та оцінити їх вплив;	
виокремити детермінанти конкурентоспроможності на ринку послуг ЄС.	
У розділі 3	оцінити потенціал вітчизняних компаній у сфері міжнародних послуг;
сформувати стратегічні пріоритети міжнародної торгівлі послугами України в контексті євроінтеграції.	

Завдання підготував
науковий керівник **Т. В. Черницька**

(підпис) *(ініціали, прізвище)*

«26» червня 2024 р.

Завдання одержав здобувач

М. Д. Уколова

(підпис) *(ініціали, прізвище)*

«26» червня 2024 р.

Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 88 сторінок, 2 таблиці, 25 рисунків, перелік джерел посилання з 106 найменувань, додатки.

«Розвиток міжнародної торгівлі послугами України з країнами ЄС»

Об'єктом цієї роботи є процеси взаємодії суб'єктів міжнародної економічної діяльності на світовому ринку послуг.

Предметом дослідження кваліфікаційної роботи є механізми та тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами між ЄС та Україною.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи – на основі комплексного аналізу оцінити основні тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами між ЄС та Україною та визначити статегічні пріоритети і перспективи розвитку України на ринку послуг Європи.

Згідно з темою та метою роботи нами були визначені конкретні *завдання*:

- визначити сучасні концепції міжнародної торгівлі послугами;
- охарактеризувати класифікацію послуг та структуру в рамках міжнародної торгівлі;
- систематизувати форми, інструменти та особливості регулювання міжнародної торгівлі послугами;
- проаналізувати сучасний стан міжнародної торгівлі між ЄС та Україною;
- визначити сучасні механізми регулювання торгівлі послугами між Україною та ЄС та оцінити їх вплив;
- виокремити детермінанти конкурентоспроможності на ринку послуг ЄС;
- оцінити потенціал вітчизняних компаній у сфері міжнародних послуг;
- сформувати стратегічні пріоритети міжнародної торгівлі послугами України в контексті євроінтеграції.

Практичне значення отриманих результатів. Визначено ключові детермінанти торгівлі послугами на ринку ЄС, обгрунтовано стратегічні пріоритети міжнародної

торгівлі послугами України з країнами ЄС на основі прогнозних оцінок тенденцій розвитку у короткостроковій перспективі.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи 2024.

Рік захисту роботи 2024.

Ключові слова: послуги, міжнародна торгівля послугами, зовнішньоторговельні зв'язки, євроінтеграція, ринок послуг ЄС, міжнародна конкурентоспроможність

В і д г у к

на кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача факультету Міжнародної економіки і менеджменту
освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»

Уколової Марини Дмитрівни
на тему: «Розвиток міжнародної торгівлі послугами України з країнами ЄС»

1. Актуальність теми: зумовлена динамічним зростанням торгівлі послугами у глобальній економіці, а також структурі зовнішньоторговельного обороту країн світу. у воєнний час, коли Україна зазнала значних руйнувань свого промислового комплексу, роль послуг у зовнішлньоторговельних зв'язках набуває підвищеної актуальності. Євроінтеграційні прагнення та співпраця з ЄС є стратегічними, а враховуючи Угоду про асоціацію та зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, важливим є дослідження механізмів реалізації національних інтересів через активізацію зовнішньоторговельної взаємодії між Україною та країнами ЄС. Розвиток цього напряму сприяє нарощенню міжнардної конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

2. Позитивні риси кваліфікаційної магістерської роботи: авторкою систематизовано сучасні концепції міжнародної торгівлі послугами; охарактеризовано і систематизовано форми та інструменти регулювання міжнародної торгівлі послугами між Україною та країнами ЄС.

3. Наявність самостійних розробок автора: у роботі здійснено проаналізовано розвиток міжнародної торгівлі послугами України з країнами ЄС і виявлено сучасні виклики у співробітництві; визначено ключові детермінанти конкурентоспроможності на ринку послуг ЄС, а також сформовано стратегічні пріоритети розвитку зовнішньоторговельних зв'язків у сфері послуг між ЄС та Україною.

4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: Загальні висновки та рекомендації дослідження можуть бути використані при формуванні зовнішньоторговельної політики України та євроінтеграційної стратегії.

5. Наявність недоліків: Доцільно було б приділити увагу економетричним методам факторного аналізу конкурентного середовища на ринку послуг ЄС з метою формування ефективної зовнішньоторговельної стратегії вітчизняними експортерами. Проте зазначене не впливає суттєво на якість даної роботи.

6. Загальна оцінка кваліфікаційної магістерської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: Робота є самостійним, завершеним, логічно структурованим дослідженням і може бути рекомендована до захисту перед Екзаменаційною Комісією із загальною оцінкою 46 балів.

Науковий керівник: к.е.н., професор кафедри міжнародної економіки

_____ Черницька Т.В.
(підпис) *(прізвище, ініціали)*

"5" грудня 2024 р.

Рецензія
на кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача вищої освіти

Уколової Марини Дмитрівни

Тема: **«Розвиток міжнародної торгівлі послугами України з країнами ЄС»**

Актуальність теми кваліфікаційної роботи і доцільність її розроблення: обумовлена важливістю інтеграції України у глобальні ринки, зокрема європейський. Зростання попиту на послуги, спричинене цифровізацією та розвитком інноваційних секторів економіки, створює нові можливості для України. Поглиблення співпраці з ЄС у сфері послуг сприяє зміцненню економічних зв'язків, підвищенню конкурентоспроможності українських компаній та впровадженню європейських стандартів.

Якість проведеного дослідження: робота є комплексним, самостійним, логічно структурованим і завершеним дослідженням, висновки в якому було обґрунтовано на основі використання загальних наукових, статистичних та економіко-математичних методів.

Позитивні риси кваліфікаційної роботи: робота базується на актуальних статистичних даних, що підкріплює обґрунтованість висновків. У тексті чітко простежується вміння автора працювати з міжнародними та національними джерелами інформації. Автор звернув увагу на вплив війни на торгівлю послугами, а також на роль цифрових послуг, що є надзвичайно важливим у поточних умовах.

Зауваження: Загалом, усі необхідні елементи роботи виконані належним чином, і суттєвих недоліків не виявлено. Висновки логічно випливають із проведеного аналізу, що свідчить про серйозний науковий підхід.

Практична значимість висновків і рекомендацій: висновки та рекомендації, викладені в роботі, мають практичну цінність для українських компаній, які прагнуть розширити свою присутність на ринках ЄС, а також для державних органів, що займаються формуванням політики у цій сфері.

Місце роботи та посада рецензента: ТОВ АФ «ПрайсвотерхаусКуперс (Аудит)»
Науковий ступінь, учене звання (за наявності) Бондар А.Г. _____
(підпис, ПІБ)

Підпис засвідчую: старший менеджер відділу аудиту _____
(посада, підпис)

Місце печатки організації, де працює рецензент

ЗМІСТ

ВСТУП…… **3**

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ …… **6**

1.1. Сучасні концепції розвитку міжнародної торгівлі послугами…… 6

1.2. Класифікація міжнародної торгівлі послугами …….. 13

1.3. Особливості регулювання міжнародної торгівлі послугами …… 22

РОЗДІЛ 2. СТРУКТУРНА ДИНАМІКА МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ України та ЄС …….. **35**

2.1. Аналіз сучасного етапу розвитку зовнішньоторговельних відносин України та ЄС у сфері послуг……..... 35

2.2. Сучасні механізми регулювання торгівлі послугами між Україною та ЄС..……...……...…… 47

2.3. Детермінанти конкурентоспроможності на ринку послуг ЄС……..……..……..……...…...…...…...… 60

РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ ПЕРЕВАГ УКРАЇНИ НА РИНКУ ПОСЛУГ ЄС …… **69**

3.1. Оцінка потенціалу вітчизняних компаній у сфері міжнародних послуг……..……..……...……..…….. **69**

3.2. Стратегічні пріоритети міжнародної торгівлі послугами України в контексті євроінтеграції.……...……..... **78**

ВИСНОВКИ…… **85**

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……..... **89**

ДОДАТКИ …… **101**

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Послуги вже стали рушійною силою, що формує економічний ландшафт країн на всіх рівнях розвитку. Водночас торгівля послугами стала найдинамічнішою складовою світової торгівлі останнім часом і створюючи робочі місця з вищою доданою вартістю.

Розвиток міжнародної торгівлі послугами України з країнами ЄС є важливим для економічного зростання та стратегічної інтеграції України в європейську економічну спільноту. В сучасних умовах, коли глобалізація, технологічний прогрес та цифровізація змінюють структуру світової економіки, торгівля послугами стає дедалі важливішим компонентом міжнародних економічних відносин. Співпраця з ЄС у сфері послуг також має політичний вимір, адже вона сприяє глибшій інтеграції в європейський економічний простір і забезпечує доступ до одного з найбільших та найбільш розвинених ринків світу. Для України, яка прагне диверсифікувати економіку та зменшити залежність від традиційного експорту сировини, розвиток сфери послуг може бути потужним чинником для стабілізації економіки, створення нових робочих місць і залучення інвестицій.

Динамічний розвиток співпраці між ЄС та Україною, посилення ролі послуг в торгівлі та вплив новітніх технологій на них, а також зміни у законодавстві та регуляторних вимогах у межах ЄС створюють зумовлюють актуальність та потребу детального розгляду, аналізу цієї теми.

Аналіз досліджень та публікацій. Теоретичні основи, сутність і специфіку поняття «послуга» висвітлювали такі науковці, як К. Полярчик, Р. Малері, Ф. Котлер, С. П. Гаврилюк. Структуру та регулювання міжнародної торгівлі послугами досліджували Козак Ю. Г., Макогон Ю.В., Костина К.В., Дюмулен І. І. Стан та роль міжнародної торгівлі послугами між Україною та країнами ЄС вивчали С. Таран, П. Яворський, Ю. Павицька, С. Радзієвська.

Водночас, з огляду на швидкий розвиток сфери послуг, вплив зовнішніх факторів на співпрацю між ЄС та Україною, сучасний стан і динаміка торгівлі

послугами між ними, а також актуальні тенденції залишаються недостатньо вивченими і потребують глибшого дослідження.

Мета дослідження – на основі комплексного аналізу оцінити основні тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами між ЄС та Україною та визначити статегічні пріоритети і перспективи розвитку України на ринку послуг Європи.

Згідно з темою та метою роботи нами були визначені конкретні *завдання:*

- визначити сучасні концепції міжнародної торгівлі послугами;
- охарактеризувати класифікацію послуг та структуру в рамках міжнародної торгівлі;
- систематизувати форми, інструменти та особливості регулювання міжнародної торгівлі послугами;
- проаналізувати сучасний стан міжнародної торгівлі між ЄС та Україною;
- визначити сучасні механізми регулювання торгівлі послугами між Україною та ЄС та оцінити їх вплив;
- виокремити детермінанти конкурентоспроможності на ринку послуг ЄС;
- оцінити потенціал вітчизняних компаній у сфері міжнародних послуг;
- сформувати стратегічні пріоритети міжнародної торгівлі послугами України в контексті євроінтеграції.

Об'єктом цієї роботи є процеси взаємодії суб'єктів міжнародної економічної діяльності на світовому ринку послуг.

Предметом дослідження дипломної роботи є механізми та тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами між ЄС та Україною.

Для вирішення поставлених у роботі завдань було використано систему методів дослідження, а саме:

- аналітичні методи порівняння та графічний – для аналізу динаміки експорту, імпорту послуг, витрат на дослідження та розробки (пп. 2.1, 2.2, 2.3, 3.1);
- розрахункові та статистичні – для обчислення питомої ваги та приросту, росту, показників торгівлі послугами (пп. 2.1, 2.2, 2.3, 3.1);

- методи логічного узагальнення – для виокремлення основних теоретичних аспектів, факторів впливу, тенденцій міжнародної торгівлі послугами (пп. 1.1, 1.2, 1.3, 2.3, 3.1, 3.2);
- прогнозування – для оцінки перспектив та прогнозування тенденцій розвитку експорту ІКТ-послуг України (п. 3.1).

Теоретичне, методологічне та практичне значення отриманих результатів полягає у визначенні ключових детермінантів торгівлі послугами на ринку ЄС, обгрунтовано стратегічні пріоритети міжнародної торгівлі послугами України з країнами ЄС на основі прогнозних оцінок тенденцій розвитку у короткостроковій перспективі.

Інформаційна база дослідження включає в себе правові документи СОТ (ГАТС), а також праці вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, таких як С. Таран, П. Яворський, Ю. Павицька та інші; тематичні звіти від таких провідних компаній як Deloitte, PwC; огляди Міністерства економіки України, звіти Європейської комісії, ЮНКТАДу, різні аналітичні та тематичні роботи, наприклад, «Інтеграція України до внутрішнього ринку ЄС у воєнний час» від Фонду Конрада Аденауера, індекс обмеження торгівлі послугами, індекс цифрової економіки та суспільства, глобальний індекс інновацій та статистичні дані на основі бази Світового банку, Євростату та Державної служби статистики України.

Структура роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 106 найменувань, містить 88 сторінок, 2 таблиці, 25 рисунків та додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

1.1. Сучасні концепції розвитку міжнародної торгівлі послугами

Однією з найбільш динамічних галузей світової економіки за останні роки стала міжнародна торгівля послугами. Вона тісно пов'язана з міжнародною торгівлею товарами, і разом ці дві сфери складають загальний обсяг міжнародної торгівлі. Відмінною рисою ринку послуг є його мінливість і динамічність, на відміну від більш стабільної торгівлі товарами. Загалом, послуга визначається як певний вид діяльності, що спрямований на задоволення потреб споживача, не маючи при цьому матеріальної форми.

Послуги — це багатогранне і динамічне поняття, яке постійно розвивається під впливом різноманітних факторів, тому його сутність важко визначити однозначно. Доцільно проаналізувати та порівняти різні підходи до визначення цього терміну (додаток А).

Згідно з даними додатку А, можна виділити основні риси, які відображають суть поняття "послуга", що повторюються у всіх визначеннях:

- результатом є продукт діяльності, процесу або дій;
- цей продукт нематеріальний;
- послуга має комерційний характер, тобто надається для збуту з метою отримання винагороди.

Система послуг являє собою взаємодію між постачальником та споживачами, що базується на угоді про надання певного виду послуг. Вона відіграє важливу роль у сучасному суспільстві, оскільки задовольняє потреби населення в різних сферах.

Послуга, як об’єкт торгівлі, — це результат дій або процесів, що надаються підприємством чи постачальником [16]. Прикладами таких послуг є ремонт техніки, юридичні консультації, IT-підтримка тощо. У контексті міжнародної торгівлі послуги надаються компанією однієї країни, але призначені для

споживання в іншій. Це можуть бути як дистанційні послуги через інтернет, так і ті, що виконуються фізично за кордоном.

Концепцію поступового переходу до міжнародної торгівлі можна зрозуміти, порівнюючи різні рівні послуг як об’єкта торгівлі (рис.1.1).

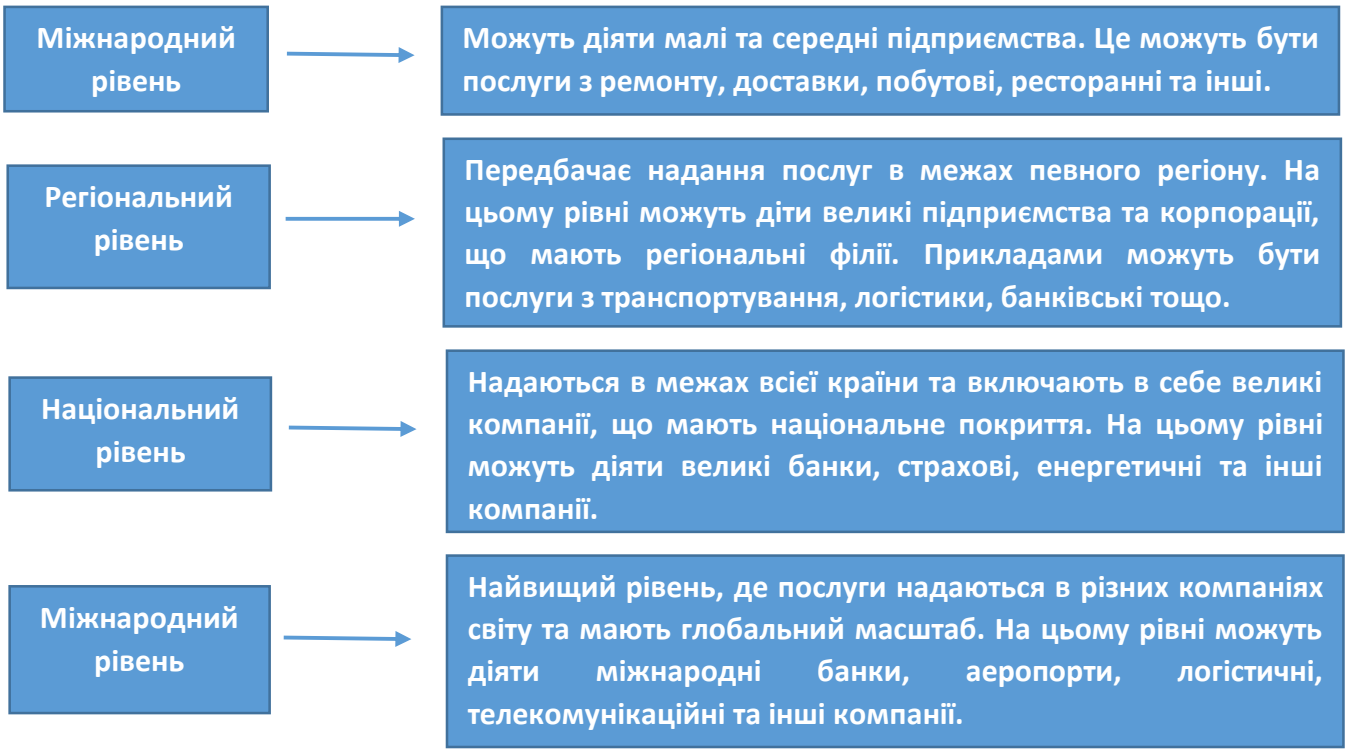


Рисунок 1.1 – Рівні послуг як об’єктів торгівлі

Джерело: розроблено автором на основі [17]

Основні компоненти системи послуг складаються з таких елементів: постачальники, споживачі, механізми контролю якості та правове регулювання взаємовідносин між ними. Постачальники послуг зобов'язані забезпечувати високий рівень якості та доступності своїх продуктів для споживачів. Споживачі, зі свого боку, мають право отримувати послуги належної якості і можуть вимагати дотримання умов угоди, а також компенсації у випадку їх порушення.

Контроль якості послуг включає моніторинг процесів надання послуг, оцінку задоволеності клієнтів і реалізацію заходів для підвищення якості. Також важливо розробляти і втілювати програми з удосконалення послуг. Законодавче регулювання відіграє важливу роль у захисті прав споживачів та контролі діяльності постачальників.

Міжнародна система послуг подібна до локальної, однак функціонує у глобальному контексті. Міжнародні постачальники повинні дотримуватись певних стандартів, таких як забезпечення належної якості, своєчасності, безпеки та доступності у різних країнах. Унікальність механізмів контролю якості на міжнародному рівні полягає в адаптації підходів до специфіки кожного регіону або країни.

Процес створення послуг включає проектування та розробку продуктів, що відповідають потребам і очікуванням клієнтів. Існують певні спільні риси і відмінності між стратегіями створення послуг на локальному та міжнародному рівнях, які представлені в таблиці 1.1.

У процесі розробки послуг, як на місцевому, так і на міжнародному рівнях, надзвичайно важливо враховувати очікування та потреби клієнтів. Стратегії, спрямовані на створення послуг, мають бути зосереджені на забезпеченні високого рівня задоволеності споживачів та зміцненні їхньої лояльності. Незалежно від масштабу діяльності, стратегічний підхід до створення послуг повинен забезпечувати конкурентну перевагу. Ця перевага може бути побудована на основі ціни, якості, інновацій або інших чинників. У процесі розробки послуг широко використовуються маркетингові інструменти для залучення нових клієнтів і підтримки постійних.

При виході на міжнародні ринки, компанії можуть зіткнутися з мовними та культурними бар’єрами, які впливають на сприйняття та користування їхніми послугами. Однак ці перешкоди можна подолати шляхом адаптації стратегій до особливостей місцевого ринку та культури.

Крім того, різні країни мають власні нормативні стандарти та правила, що можуть потребувати додаткових зусиль для дотримання місцевого законодавства. Наприклад, деякі держави вимагають сертифікації або проходження дозвільних процедур для надання певних видів послуг. Особливу увагу потрібно приділяти вимогам щодо зберігання та захисту персональних даних, оскільки ці вимоги можуть варіюватися залежно від країни.

Таблиця 1.1 - Порівняльна характеристика стратегій створення послуг на локальному та міжнародному рівнях

Критерій/ Рівень	**Локальний рівень**	**Міжнародний рівень**
Фокус на клієнта	Важливо знати потреби, бажання та очікування клієнтів. Компанії повинні вивчати свою аудиторію, щоб створювати релевантні послуги. Незалежно від ринку, мета однакова — задовольнити клієнта так, щоб він продовжував користуватися послугами.	
Визначення конкурентної переваги	Як локальні, так і міжнародні компанії намагаються виділитися на ринку. Вони шукають можливості для створення унікальних пропозицій, які забезпечать їм стійку конкурентну перевагу (якість, ціна, інновації, клієнтський сервіс).	
Використання маркетингових інструментів	На обох рівнях важливо розуміти потреби та поведінку цільової аудиторії. Це передбачає аналіз конкурентів, ринкових трендів, споживчих вподобань і культурних особливостей. Сильний і впізнаваний бренд є важливим як на локальному, так і на міжнародному ринку. Використання цифрових платформ для реклами послуг також є універсальним підходом.	
Культурні та мовні бар'єри	Орієнтований на інтеграцію та підтримку різноманіття в межах одного суспільства. У великих країнах із багатонаціональним складом населення може бути важливо враховувати діалекти, традиції та локальні культурні вподобання.	Стосується міждержавних відносин, де потрібно враховувати культурні розбіжності задля ефективної співпраці і взаєморозуміння між різними країнами. Багато компаній стикаються з проблемами через невірне сприйняття їхньої продукції або недостатню адаптацію до місцевих умов.
Регулюючі стандарти та правила	У кожній країні існують свої закони та правила, які регулюють надання послуг. Це можуть бути податкові вимоги, вимоги до ліцензування, трудове законодавство тощо. На локальному рівні часто простіше взаємодіяти з регуляторами, стандарти більш детально орієнтовані на специфіку країни	При роботі на міжнародному ринку існують загальні стандарти, які застосовуються в різних країнах. Необхідно враховувати різні митні правила, тарифи, квоти та інші бар'єри, що впливають на рух товарів і послуг. Вимагає більш складних управлінських процесів через різноманітність регулювань, валютні коливання та необхідність дотримання стандартів кількох юрисдикцій одночасно.
Глобальна конкуренція	Концентрація на специфіці національного ринку, включаючи культурні особливості, законодавство, конкурентів і споживацькі звички. Основна конкуренція з місцевими гравцями, які краще розуміють потреби споживачів та специфіку ринку.	Компанії змагаються з глобальними гравцями, які мають доступ до більших ресурсів і можуть швидше масштабувати операції. Конкуренція може бути більш жорсткою, а також залежить від економічних умов та геополітичних факторів. Виникають складності з управлінням ланцюгом поставок та координацією між міжнародними командами.
Специфіка місцевого ринку	Компанія зазвичай добре розуміє потреби споживачів, враховуючи місцеві особливості. Логістичні витрати можуть бути нижчими, оскільки компанія знаходиться ближче до споживачів.Стратегія маркетингу може бути більш сфокусованою на національних цінностях та медіа.	Потрібно аналізувати нових конкурентів, включаючи місцеві компанії, які можуть краще розуміти особливості ринку. Потрібно адаптувати маркетингові кампанії до різних культурних та мовних особливостей, розуміючи, як найкраще залучити аудиторію в кожній країні. Логістика ускладнюється через відстань, митні бар'єри та транспортні витрати.

Джерело: розроблено автором на основі [18]

На міжнародних ринках компанії також стикаються з підвищеною конкуренцією як з боку місцевих, так і глобальних гравців. Це змушує підприємства докладати більше зусиль для підтримання своїх позицій і забезпечення конкурентоспроможності.

Кожен локальний ринок може мати свої унікальні особливості, які вимагають адаптації підходів до розробки послуг. Наприклад, локальні стандарти якості та культурні відмінності можуть вимагати створення специфічних пропозицій, що відповідають місцевим потребам.

Якість послуг — це ключовий показник, який вимірюється через рівень задоволеності клієнтів. Її визначають на основі сприйняття споживачів і того, наскільки ефективно послуги відповідають їхнім очікуванням. Для забезпечення якості використовуються різні методики, включно з аудитом якості, контролем процесів, опитуваннями клієнтів і аналізом їхніх відгуків. Важливо враховувати, що національні та міжнародні критерії якості можуть відрізнятися через культурні, економічні та інші чинники. В межах однієї країни стандарти якості можуть бути специфічними для місцевого ринку, тоді як на міжнародному рівні важливу роль відіграють глобальні стандарти, такі як ISO, які забезпечують єдині вимоги до якості в різних регіонах.

Міжнародна торгівля послугами є специфічною складовою світової економіки, що функціонує в рамках товарно-грошових відносин, орієнтованих на купівлю та продаж послуг. Саме неоднозначність визначення поняття «послуга» впливає на її особливості як об’єкта торгівлі, що стає ще більш важливим на міжнародній арені. На основі аналізу, проведеного Носач Л.Л., можна виділити такі ключові характеристики послуг як специфічного товару [19, 79]:

– процеси надання та споживання послуг відбуваються одночасно, що унеможливлює їх збереження. Більшість видів послуг вимагають прямих контактів між виробниками та споживачами, через що один із них повинен бути присутнім за кордоном кордоном або споживач з іншої країни повинен приїхати до країни виробника;

- присутня тісна взаємодія між торгівлею товарами та послугами, одна галузь сприяє та стимулює вплив на розвиток іншої;
- оскільки послуги нематеріальні, вони не потребують фізичного переміщення через кордони чи митниці, тому не підлягають митному оформленню;
- міжнародна торгівля послугами тісно пов’язана з міграцією робочої сили та рухом капіталу, адже праця є ключовим елементом у виробництві послуг;
- торгівля послугами зазвичай супроводжується високим рівнем державного захисту від іноземної конкуренції, зокрема через протекціоністські бар’єри;
- деякі послуги можуть бути частково або повністю державними, а інші, як-от комунальні, доступні виключно для внутрішнього споживання і не підлягають міжнародній торгівлі;
- пристуня неоднорідність, так як кожна послуга унікальна, оскільки залежить від конкретних потреб клієнта, умов та контексту її надання;
- якість послуг є суб'єктивною і може варіюватися в залежності від багатьох факторів, на відміну від фізичних товарів, де якість легше оцінити.

Міжнародна торгівля послугами має кілька ключових характеристик, що впливають на її організацію та ефективність (табл.1.1.):

- для успішної діяльності міжнародним компаніям необхідно вміти взаємодіяти з клієнтами, враховуючи їхні культурні та мовні особливості.
- торгівля послугами на міжнародному ринку зазвичай відбувається в різних валютах, що спричиняє ризики через можливі зміни в курсах валют.
- оскільки міжнародні послуги регулюються законами різних країн, компанії мають добре орієнтуватися у місцевому законодавстві та угодах.
- у процесі надання послуг важливими є дані щодо товарів, валютних курсів, транспортних витрат та інших факторів, що впливають на процес торгівлі.
- міжнародний ринок послуг відрізняється високим рівнем конкуренції, що ускладнює процес утримання позицій на ринку.

Аналіз характеристик послуг як специфічного товару дає можливість зробити висновок, що більшість із них виникає при порівнянні з міжнародною торгівлею

товарами або в контексті їх взаємодії. Варто підкреслити, що послуга — це результат діяльності, який не має фізичної форми та надається з метою отримання прибутку. Загалом, міжнародні послуги вимагають особливої уваги до деталей і глибокого розуміння різних культурних, юридичних і фінансових аспектів, що сприяє ефективному веденню міжнародних бізнес-операцій.

Серед ключових характеристик характеристик є необхідність безпосередніх контактів між виробниками та споживачами, адже послуги часто передбачають індивідуальний підхід, що зумовлює потребу в особистих взаємодіях між сторонами угоди. Це стає важливим для послуг, які потребують консультацій, технічної підтримки, медичного обслуговування та інших видів обслуговування, що потребують тісної взаємодії. Також послуги тісно пов’язані з товарною торгівлею, адже вони супроводжують міжнародний обмін товарами, зокрема через надання логістичних, страхових, фінансових та інших супутніх послуг. Багато компаній, які займаються експортом товарів, одночасно надають супутні послуги, забезпечуючи повне задоволення потреб клієнтів. Ще однією особливістю є потреба в переміщенні робочої сили та капіталу. В умовах глобальної економіки компанії, що надають послуги, часто вдаються до мобільності своїх працівників та інвестування капіталу за кордоном, щоб розширити клієнтську базу та полегшити доступ до нових ринків. Крім того, у багатьох країнах держава підтримує внутрішніх постачальників послуг, запроваджуючи політику підтримки для збереження національної конкурентоспроможності та захисту робочих місць.

Важливо також зазначити, що в деяких стратегічних галузях, таких як охорона здоров'я, освіта, транспорт або енергетика, держава може бути власником або регулятором, обмежуючи участь іноземних компаній. Таким чином, міжнародна торгівля в цих сферах є більш регульованою та часто має обмеження для іноземних учасників. Розвиток міжнародної торгівлі послугами сьогодні стимулюється глобалізацією, технологічним прогресом та інтернаціоналізацією бізнесу, що вимагає адаптації як урядів, так і компаній до нових умов конкуренції та співпраці.

1.2. Класифікація міжнародної торгівлі послугами

Сектор послуг охоплює широкий спектр діяльностей. До його класичної структури зазвичай відносять транспорт, туризм, зв'язок та інші комерційні послуги, такі як банківські, страхові, аудиторські, фінансові, інформаційні тощо. Існує безліч варіантів класифікації цих послуг, де кожен підхід виокремлює різні їхні аспекти.

На основі рішень, ухвалених під час Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), аналітики розділяють послуги на вісім категорій. До них відносяться транспортні, туристичні, фінансові, послуги зв'язку, будівництво, професійні та ділові послуги, а також аудіовізуальні й комерційні послуги, як ілюструється на рис. 1.3.



Рисунок 1.3 - Види послуг за класифікацією ЮНКТАД

Джерело: розроблено автором на основі [20, 20]

Під транспортними послугами розуміють процес перевезення товарів або пасажирів різними видами транспорту між країнами. Основними учасниками цієї діяльності є компанії, що займаються перевезенням та надають логістичні послуги для вантажів і пасажирів. Серед таких компаній можна виділити авіакомпанії, залізничних операторів, автобусних перевізників, морські та річкові транспортні

фірми. Вони працюють як на внутрішньому ринку, так і на міжнародному. Торгівля транспортними послугами може бути як вільною, так і регульованою законодавством різних країн.

Туристичні послуги — це діяльність, що покликана задовольняти потреби іноземних відвідувачів, які перебувають в країні короткостроково. Вона охоплює різні форми туризму, серед яких відпочинковий, науковий та діловий туризм. До туристичних послуг входять організація подорожей, продаж туристичних пакетів, забезпечення проживання туристів та інші подібні послуги.

Як приклад, Іспанія є державою з добре розвиненою туристичною інфраструктурою, що пропонує різноманітні види туризму, зокрема культурний, пляжний, гірський, спортивний та медичний. За результатами дослідження, проведеного Боднарюк І.В., було виокремлено декілька чинників, що сприяють успіху цієї галузі в Іспанії. Країна має велику кількість туристичних агентств, готелів та ресторанів, що створює значну кількість робочих місць та підтримує економічний ріст. Розвинена мережа міжнародних аеропортів спрощує прибуття туристів з різних країн, а круїзні компанії пропонують подорожі по різних регіонах. Іспанські туроператори активно співпрацюють з міжнародними ринками, що сприяє поширенню туристичних послуг. Багато туристів з країн ЄС і США обирають Іспанію для відпочинку і подорожей [21].

Фінансові послуги — це економічні сервіси, що забезпечуються фінансовими установами та організаціями, які займаються управлінням коштами та надають широкий спектр послуг, необхідних для функціонування сучасної економіки. До фінансових послуг належать не лише прийом депозитів, надання кредитів або інвестиційна діяльність, але й інші ключові сегменти, зокрема страхування, операції з нерухомістю, фінансове консультування, довірче управління, агентські послуги, торгівля цінними паперами, а також різні види фінансового посередництва. Ці послуги є важливою складовою не лише на національному, але й на глобальному рівні, оскільки забезпечують ефективний рух капіталу, сприяють економічному зростанню та розвитку ринків.

У фінансовому секторі також розвиваються нові технологічні рішення, такі як фінтех, що трансформують традиційні фінансові послуги та роблять їх доступнішими для широкого кола споживачів. Сюди входять онлайн-банкінг, цифрові гаманці, мобільні платежі та інші сучасні рішення, які підвищують зручність і швидкість фінансових операцій.

Послуги зв’язку забезпечують можливість задоволення потреб як резидентів, так і нерезидентів у доступі до обміну інформацією та даними. Ця категорія охоплює різноманітні види зв’язку: телефонний, поштовий, кур’єрський і мережевий.

Будівельні послуги – це комплекс інженерних та консультаційних робіт, які виконуються фахівцями з однієї країни за кордоном. Ці послуги включають проектування та зведення об'єктів і надаються на тимчасовій основі, що забезпечує ефективну підтримку будівництва в іншій державі.

«Інжиніринг» часто виокремлюють серед цих послуг як окрему сферу, що охоплює застосування спеціалізованих знань у галузі математики, фізики та інженерії для надання консультацій, проведення досліджень, оцінки, планування та проєктування інженерних систем, а також для інженерного аналізу й оцінки будівельних процесів. Одним із прикладів міжнародної співпраці в галузі інжинірингових послуг є створення та спорудження нових заводів для виробництва в різних куточках світу. Наприклад, німецька компанія Mercedes-Benz може звернутися до американської інжинірингової фірми для проєктування та будівництва нового заводу на території США. Інженери зі Сполучених Штатів здатні виконати необхідні розрахунки, розробити проєкт, провести випробування й організувати виробництво нових автомобілів, що будуть відповідати запитам американського ринку.

Професійні послуги охоплюють широкий спектр діяльності, яка потребує високого рівня спеціалізації, експертних знань та відповідної підготовки у певній сфері. Зазвичай такі послуги включають консультування, юридичні послуги, аудит, інженерію, архітектуру, управлінський консалтинг, маркетинг і навіть такі креативні галузі, як дизайн та розробка медіа-контенту. У глобальному контексті

ці послуги відіграють вирішальну роль в економіці, адже вони підтримують діяльність бізнесів, державних органів та інших організацій по всьому світу.

У міжнародній торгівлі послугами аудиторські, юридичні та управлінські послуги користуються великим попитом через необхідність забезпечення прозорості фінансових операцій, дотримання законодавчих норм та оптимізації бізнес-процесів.

Зокрема, аудиторські послуги є ключовими для забезпечення фінансової звітності компаній. Вони спрямовані на незалежну перевірку бухгалтерських даних з метою підтвердження їхньої точності та відповідності нормативним вимогам. Ці послуги важливі не лише для забезпечення прозорості на місцевому рівні, але й для довіри іноземних інвесторів, що робить їх незамінними в міжнародних економічних відносинах.

Такі компанії, як Deloitte, PwC, EY та KPMG, мають глобальні практики і обслуговують клієнтів у всьому світі. Вони надають аудиторські послуги, консультування з оподаткування та управління ризиками. Наприклад, Deloitte працює в Європі, Азії, Африці, Латинській Америці та на Карибах. PwC, у свою чергу, надає консультації з управління ризиками та податкового планування в Європі, Азії та Північній Америці [22].

Аудіовізуальні послуги займають особливе місце в міжнародній торгівлі, оскільки цей сегмент безпосередньо пов'язаний з розвитком технологій, культури та засобів масової інформації. Виробництво, розповсюдження та трансляція аудіовізуальних матеріалів є основою для таких галузей, як кіно, телебачення, музика, реклама та цифрові медіа. Розвиток аудіовізуальних послуг сприяє не лише створенню нових продуктів, але й зміцненню культурних та економічних зв’язків між країнами.

Особливе місце в цьому сегменті займають США, де знаходиться одна з найбільших і найвпливовіших кіноіндустрій світу. Голлівудські фільми та телевізійні шоу мають величезну популярність і впливають на культурні смаки глядачів у багатьох країнах. Основними імпортерами американського контенту є такі країни, як Канада, Велика Британія, Німеччина, Франція та Японія [23]. Цей

контент не тільки приносить величезний економічний прибуток, але й формує культурний вплив США на міжнародній арені. При цьому інші країни також активно розвивають свої аудіовізуальні галузі, намагаючись посилити свій вплив у глобальному культурному просторі.

До категорії комерційних послуг традиційно відносяться рекламні, консалтингові та послуги лізингу. Консалтингові послуги полягають у наданні рекомендацій щодо різноманітних питань компаніям однієї країни, що звертаються до фахівців іншої країни. Найчастіше ці консультації відбуваються паралельно з наданням інших видів послуг.

Лізинг є формою фінансової операції, яка передбачає передачу капітальних товарів в тимчасове користування іншій стороні за певну плату на заздалегідь визначений термін. Лізингоотримувач має право користуватися майном протягом договірного періоду, здійснювати лізингові платежі, а по завершенню терміну — викупити майно за узгоджену суму. У контексті міжнародної торгівлі послугами, лізинг може слугувати ефективним інструментом для компаній, які прагнуть експортувати обладнання або інші матеріальні активи до інших країн. Лізингодавцем може виступати місцева фінансова компанія в країні експортера, а лізингоотримувачем – компанія в країні імпортера.

Лізингові угоди мають певні переваги для обох сторін:

- лізингоотримувач отримує можливість використовувати обладнання або інші матеріальні активи без необхідності негайної покупки. Також це сприяє оптимізації податкових зобов'язань, оскільки лізингові платежі можуть бути включені до витрат компанії;
- лізингодавець отримує стабільний дохід від лізингових платежів і водночас зменшує ризики, пов'язані з утриманням та використанням майна, оскільки ці обов'язки покладаються на лізингоотримувача.

Міжнародний валютний фонд, окрім згаданих раніше видів послуг, також виділяє окремо такі категорії: комп’ютерні та інформаційні послуги, страхування, роялті та ліцензійні платежі, культурні та рекреаційні послуги, інші бізнес-послуги, а також державні послуги (рис.1.4).



Рисунок 1.4 - Види послуг за класифікацією МВФ

Джерело: розроблено автором на основі [24, 102]

Страхові послуги забезпечують задоволення потреб клієнтів-нерезидентів у захисті їхніх майнових і особистих інтересів.

Сектор комп'ютерних та інформаційних послуг включає в себе операції з комп'ютерними даними та інформацією між резидентами та нерезидентами. Це охоплює такі напрямки, як розробка, зберігання, обробка даних, а також впровадження програмного забезпечення, обслуговування та ремонт комп'ютерної техніки. Наразі ця галузь розвивається найшвидшими темпами.

Яскравим прикладом такого розвитку є Ірландія. Економіка Ірландії акцентується на послугах, зокрема в сфері інформаційних технологій, які охоплюють програмування, інші високотехнологічні послуги та, наприклад, розробку програмного забезпечення. Новітні рішення, такі як блокчейн-технології, штучний інтелект та інші інноваційні послуги, стають дедалі популярнішими, і Ірландія займає провідні позиції на світовому ринку в цій сфері.

Роялті та ліцензійні платежі дозволяють резидентам отримувати винагороду за використання їхніх прав власності нерезидентами, включаючи твори, захищені авторським правом, франшизи та природні ресурси. Клієнти можуть користуватися оригіналами та іншими прототипами на основі ліцензійних угод.

Одним з прикладів є Швеція, у країні є велика кількість інноваційних компаній у сферах інформаційних технологій, дизайну та інших галузях. Багато з цих підприємств співпрацюють з міжнародними клієнтами, надаючи послуги, пов'язані з інтелектуальною власністю, такими як патенти, авторські права та ліцензії на програмне забезпечення. Відкритість економіки Швеції та активний розвиток міжнародної торгівлі сприяють тому, що більшість шведських компаній мають закордонних клієнтів. Отже, роялті та ліцензійні платежі з іноземних замовників становлять значне джерело доходу для шведського бізнесу.

Культурні та рекреаційні послуги охоплюють широкий спектр різноманітних видів дозвілля та розваг, які тісно пов’язані з культурними, мистецькими, спортивними та відпочинковими аспектами. Ці послуги відіграють надзвичайно важливу роль у розвитку туристичного сектору та місцевої економіки, адже вони здатні привертати увагу великої кількості людей. Більше того, культурні та рекреаційні ініціативи сприяють підвищенню якості життя суспільства, що, в свою чергу, може мати позитивний вплив на збереження здоров’я та зниження рівня стресу серед населення.

Крім того, урядові послуги активно використовуються для підтримки міжнародних економічних відносин, зокрема у контексті надання поставки товарів до посольств та інших можливиї представництв у рамках міжнародних організацій.

Щодо інших бізнес-послуг, то вони включають в себе лізингові, посередницькі, а також різноманітні професійні, ділові та технічні послуги, які забезпечують ефективну діяльність в сучасному економічному середовищі.

Відповідно до класифікації СОТ, виділяється приблизно 600 послуг, які можна розподілити в 12 категорій: послуги зв’язку, комерційні послуги; будівельні; транспортні, фінансові; туристичні; екологічні; культурні та рекреаційні; освітні; дистриб’юторські; охорона здоров’я та соціальні та інші послуги (рис.1.5).

До екологічних послуг належать: вивезення сміття, послуги з очищення стічних вод, скорочення викидів від транспортних засобів і «інші» екологічні послуги.

У Німеччині спостерігається активний розвиток нових послуг у сфері "зеленої" економіки, зокрема у напрямках енергетичної ефективності та відновлювальних джерел енергії. Провідні компанії, такі як Siemens та Bosch, впроваджують інноваційні технології, спрямовані на зменшення негативного впливу бізнесу на навколишнє середовище і сприяння сталому розвитку [26].



Рисунок 1.5 - Послуги за класифікацією СОТ [25, 107]

Джерело: розроблено автором на основі [25, 107]

Послуги дистрибуції охоплюють оптову торгівлю, діяльність комісійних агентів, франчайзинг, роздрібний продаж.

Відповідно сфера охорони здоров'я та соціального обслуговування включає в себе надання медичних послуг, які здійснюють кваліфіковані фахівці, а також соціальні послуги, що не потребують участі медичних працівників загалом.

В рамках міжнародної торгівлі послугами, освітні послуги можуть надаватися як на території країни, так і за її межами. Це включає в себе навчання іноземних студентів у закордонних університетах, також наразі і дистанційну освіту за межами країни, обмін студентами та викладачами між навчальними закладами, а також інші можливі форми міжнародної співпраці в цій галузі.

Згідно з дослідженням глобального ринку освітніх послуг, яке провів С.Л. Лондар, ми виявили, що Сполучені Штати Америки займають одну з провідних

позицій у світі, коли мова йде про надання освітніх послуг для іноземних студентів. За інформацією, отриманою з Національного центру статистики освіти США, у 2019 році більше ніж 1 мільйон іноземних студентів обрали навчання в університетах США. Цей факт свідчить про те, що система вищої освіти в США є надзвичайно привабливою для молоді з інших країн. Навчання за кордоном не лише забезпечує значний прибуток для американської економіки, але й сприяє активному культурному обміну між різними країнами, що, у свою чергу, підсилює міжнародні зв'язки та взаєморозуміння між народами [27, 4].

Також, у 2024 році американський університет Массачусетського технологічного інституту (MIT) став найкращим університетом світу за рейтингом «2024 QS Top Universities», а Гарвард, Стенфорд і Каліфорнійський університет у Берклі також потрапили до десятки найкращих [28].

Класифікація міжнародної торгівлі послугами є надзвичайно важливим інструментом, що дозволяє глибше аналізувати та усвідомлювати механізми, структуру та динаміку міжнародної торгівлі послугами.

Це дослідження є критично важливим, оскільки широкий спектр послуг, що обертаються на світовій арені, зумовлений специфічними характеристиками послуг як товару, а також постійним розвитком різних галузей економіки. Цей розвиток, в свою чергу, призводить до виникнення нових потреб, які можна задовольнити лише через запровадження відповідних або нових видів послуг.

Класифікація міжнародної торгівлі послугами надає можливість зрозуміти, які конкретні види послуг стають об'єктом міжнародної торгівлі. Додатково, така класифікація дозволяє виявити переваги та обмеження, що супроводжують різні форми надання послуг. Знання цих аспектів є корисним для підприємств та держав, адже воно може слугувати основою для розробки ефективних стратегій розвитку міжнародної торгівлі послугами.

Отже, глибше усвідомлення процесів та структур, які характеризують міжнародну торгівлю послугами, є необхідним для адаптації до швидко змінюваного глобального ринку, забезпечення конкурентоспроможності та задоволення потреб споживачів.

1.3 Особливості регулювання міжнародної торгівлі послугами

Суттєве зростання послуг, їх різноманітність та підвищення ролі цього сектору в глобальному контексті створює необхідність глибшого усвідомлення процесів регулювання міжнародної торгівлі послугами та принципів, на яких вони ґрунтуються.

Глобалізація світової економіки спричинила значне зростання обсягів міжнародної торгівлі послугами, що, своєю чергою, підкреслило важливість її регулювання. У нашому дослідженні ми визначили декілька ключових чинників, які обґрунтовують необхідність впровадження регуляторних механізмів для міжнародної торгівлі послугами:

- регулювання міжнародної торгівлі послугами може стати важливим механізмом для стимулювання розвитку конкурентного середовища. Це може сприяти зниженню цін на ринку, покращенню якості послуг і стимулюванню інновацій. Зняття бар'єрів для виходу нових гравців на ринок створює умови, за яких підприємства змушені працювати більш ефективно та оперативно, щоб зберегти свої позиції. В результаті цього виграють споживачі, отримуючи доступ до кращих і дешевших послуг;
- регулювання міжнародної торгівлі послугами також відіграє вирішальну роль у забезпеченні безпеки та захисту інтересів споживачів. Це допомагає запобігти недобросовісним практикам на ринку, а також гарантувати, що послуги відповідають встановленим стандартам якості. У випадках, коли щось іде не так, правила забезпечують можливість відшкодування або компенсації для споживачів. Додатково, регулювання сприяє дотриманню стандартів охорони здоров'я та безпеки, забезпеченню конфіденційності інформації та захисту від шахрайства;
- важливим аспектом регулювання міжнародної торгівлі послугами є захист національної безпеки. Деякі сектори, такі як телекомунікації чи фінансові послуги, мають вирішальне значення для національної інфраструктури. Тому їх регулювання є необхідним для запобігання можливому втручанню або

контролю іноземних суб'єктів над критично важливими системами та інформацією, що може загрожувати національним інтересам;

- регуляторні заходи можуть забезпечити справедливу конкуренцію між підприємствами з різних країн, створюючи рівні умови для всіх учасників ринку. Усунення торговельних бар'єрів сприяє тому, що компанії з різних країн мають однакові можливості для розвитку та просування своїх послуг на міжнародних ринках. Це, у свою чергу, стимулює інновації та підвищує ефективність бізнес-процесів;
- одним із ключових результатів регулювання міжнародної торгівлі послугами є підтримка економічного розвитку. Зняття торговельних обмежень дозволяє підприємствам легше виходити на нові ринки, що сприяє зростанню інвестицій і створенню нових робочих місць. Така лібералізація торгівлі позитивно впливає на економічний розвиток країн та міжнародне економічне співробітництво, забезпечуючи стабільне зростання та підвищення добробуту населення.

Оскільки сфера послуг є більш вразливою порівняно з товарною, для держав важливо створювати умови для захисту та забезпечення стабільності національних ринків. З цією метою існують різні підходи до регулювання торгівлі послугами як на міжнародному, так і на внутрішньому рівнях. Серед основних методів можна виділити запровадження кількісних обмежень на експорт окремих видів послуг, встановлення спеціальних тарифів, застосування ліцензійних систем та інші заходи.

Для регулювання міжнародної торгівлі послугами застосовуються як двосторонні, так і багатосторонні угоди. На основі досліджень Бурла А.В., присвячених регулюванню міжнародної торгівлі послугами в умовах глобалізації, було зроблено висновок, що двосторонні угоди є необхідними у випадках, коли йдеться про конкретну галузь або окремі аспекти торгівлі послугами між двома державами [29, 42].

Європейський Союз досить часто укладає двосторонні угоди з різними країнами для регулювання торгівлі послугами. Однією з ключових є Угода про зону

вільної торгівлі між Україною та ЄС, яка була підписана у 2014 році. Документ передбачає виконання ряду зобов'язань, спрямованих на зменшення тарифних та нетарифних бар'єрів, що заважають вільному обміну послугами між сторонами. Відповідно до цієї угоди основними цілями були [30]:

- просування поступового зближення на основі спільних цінностей, збільшення взаємодії України з європейськими політиками та її залученості до європейських програм;
- встановлення основ для політичного діалогу в усіх сферах спільних інтересів;
- підтримка миру і стабільності як на регіональному, так і на міжнародному рівні;
- формування сприятливих умов для розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Європейським Союзом, що наближатиме Україну до інтеграції з Європейським внутрішнім ринком і сприятиме її перетворенню на конкурентоспроможну ринкову економіку;
- зміцнення співпраці у сферах правопорядку, свободи та безпеки;
- створення умов для взаємодії в інших галузях спільного інтересу.

У 2016 році в рамках Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом почала діяти Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ).

Зобов’язання сторін щодо лібералізації охоплюють три ключові напрямки, що відповідають чотирьом режимам міжнародного надання послуг за Угодою СОТ та ГАТС [31]. У режимах транскордонне надання послуг із території однієї країни на територію іншої країни, споживання послуг за кордоном, коли користувач послуги приїжджає до іншої країни з метою отримання послуги та тимчасове перебування за кордоном фізичних осіб, які надають послуги зобов’язання щодо лібералізації базуються на позитивному переліку, тобто сторони зобов’язуються лібералізувати тільки ті сектори, що зазначені в цьому переліку, з урахуванням певних застережень. У режимі створення комерційної присутності юридичних чи фізичних осіб в країні, де надають послуги використовується негативний перелік, де обмеження застосовуються лише до визначених секторів і країн, а для всіх інших

секторів і країн, не згаданих у переліку, діють загальні зобов'язання з лібералізації без додаткових обмежень.

Застереження сторін охоплюють різноманітні обмеження та виключення, що стосуються доступу до ринку чи надання національного режиму, право на які зберігає кожна сторона. Ці обмеження можуть діяти як на рівні ЄС у цілому, так і на рівні окремих держав-членів ЄС.

Застереження поділяються на горизонтальні, які стосуються всіх секторів чи підсекторів, і секторальні, що стосуються конкретних галузей або підсекторів. Перелік цих застережень включає специфічні вимоги та обмеження щодо доступу до ринку та національного режиму для окремих видів діяльності або секторів. Також у цьому переліку вказуються сектори чи види діяльності, що не підпадають під лібералізацію, тобто не охоплюються зобов’язаннями стосовно доступу до ринку, національного режиму або режиму найбільшого сприяння. У цих секторах можуть застосовуватися різні види обмежень та вимог щодо доступу на ринок.

У рамках зони вільної торгівлі ЄС висловив найбільше застережень щодо фінансових, професійних, транспортних послуг та інших сфер. Однак, ЄС повністю відкрив доступ до надання послуг з будівництва, поштових сервісів та комп’ютерних послуг. Крім того, ЄС забезпечив лібералізацію для заснування підприємницької діяльності, не встановлюючи секторальні обмеження для будівельних, екологічних та послуг зв'язку.

Звернімо увагу, що застереження сторін не охоплюють заходи, пов’язані з вимогами та процедурами, які стосуються кваліфікації, технічних стандартів, або ліцензування. Водночас, ці заходи не повинні бути обмеженнями доступу до ринку або національного режиму.

Простіше кажучи, заходи на зразок необхідності отримання ліцензії, обов’язків стосовно універсального обслуговування, визнання кваліфікацій у регульованих секторах, а також вимоги до складання спеціалізованих іспитів, не є обмеженнями в розумінні цих статей. Такий підхід підкреслює, що подібні заходи мають бути зосереджені на дотриманні належних стандартів і забезпеченні якості

послуг, не створюючи перешкод для виходу на ринок або порушень національного режиму.

До основних змін ще відносять:

- було здійснено лише часткову лібералізацію тимчасового в'їзду та перебування для окремих категорій фізичних осіб, що надають послуги, а саме: представників з продажу бізнес-послуг, ключового персоналу, до якого входять бізнес-відвідувачі та працівники, переведені в межах корпорації; також постачальників договірних послуг для вісімнадцяти секторів; випускників-стажерів (для всіх секторів без обмежень); незалежних фахівців у шести галузях з відповідними умовами. Одна є і велика кількість обмежень щодо в'їзду та перебування громадян України, які надають договірні послуги та є незалежними фахівцями у зазначених секторах. Серед таких обмежень – вимога економічної обґрунтованості та обов'язок мати місце проживання. Водночас Україна встановлює значно менше обмежень;
- угода передбачає у 4 секторах високий рівень нормативного наближення між Україною та ЄС, і при цьому також наявною є можливість застосування режиму внутрішнього ринку для наступних послуг: фінансові, кур'єрські та поштові, телекомунікаційні, а також міжнародний морський транспорт;
- комітетом асоціації передбачено регулярний перегляд у торговельному складі зобов'язань сторін щодо транскордонного надання послуг і заснування підприємницької діяльності, включаючи законодавчу базу, бар'єри та умови.

Крім того, Європейський Союз уклав низку двосторонніх угод з державами Південно-Східної Азії, зокрема з Кореєю, Сінгапуром та Японією. Ці угоди включають зобов'язання щодо зниження бар'єрів для доступу до ринків послуг інших країн, особливо в таких сферах, як фінансові та професійні послуги, транспорт та телекомунікації.

Проте двосторонні угоди можуть мати певні слабкі місця, а саме, часто вони виявляються менш результативними у порівнянні з багатосторонніми форматами, оскільки можуть бути менш прозорими та відкритими для загального обговорення.

Принципи відкритості та недискримінації вимагають, щоб країни надавали рівний доступ до своїх ринків для іноземних послуг і не надавали їм менш сприятливих умов порівняно з національними. Ці засади повинні лежати в основі кожної угоди.

Що стосується багатосторонніх угод, вони ефективно діють через міжнародні організації. За дослідженнями І. Дюмулена, понад 40 організацій у світі активно беруть участь у регулюванні міжнародної торгівлі послугами або займаються її підтримкою, здебільшого у межах своєї спеціалізації [32].

Наприклад, за регулювання транспортного перевезення, а саме морського відповідає Міжнародна морська організація (ІМО). Зосередженість на юридичних, технічних та правових аспектами авіаційних перевезень має Організація міжнародної цивільної авіації (ICAO). Інтереси авіакомпаній відстоює Міжнародна асоціація повітряного транспорту (IATA) та регулює тарифну політику в галузі авіаційних послуг.

У сфері туристичних послуг важливу роль відіграє Всесвітня організація з туризму (ВОТ). Ця організація займається розробкою нормативних актів, укладанням міжнародних угод та контролем їх виконання, а також шукає шляхи спрощення, наприклад, візових та інших формальностей для того, щоб сприяти розвитку туризму.

Однією з найпопулярніших міжнародних організацій є Організація Об'єднаних Націй (ООН), яка також бере активну участь у регулюванні через свої підрозділи, такі як Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD) і Комісія ООН з прав міжнародної торгівлі (UNCITRAL). Саме вони є відповідальними за створення міжнародних документів, що стосуються торгівлі, а також за питання міжнародних платежів і транспортування товарів.

Також важливими є регіональні інтеграційні об'єднання, як-от Європейський Союз та НАФТА, які укладають угоди для розвитку міждержавної співпраці у сфері торгівлі послугами.

На глобальному рівні ключову роль виконує Світова організація торгівлі (СОТ). З її заснуванням була створена необхідна правова структура для

забезпечення та регулювання міжнародної торгівлі. Угоди, такі як Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС) [33], Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), а також Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРІПС), стали основою для функціонування СОТ [34,39].

Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС) залишається ключовим документом, що регулює ринок послуг. Вона сприяє зниженню та ліквідації дискримінаційних державних бар'єрів, які заважають наданню послуг компаніями з іноземним капіталом. Також угода встановлює правові рамки для виконання зобов'язань країн-членів Світової організації торгівлі (СОТ) та ініціює різноманітні заходи, форуми і переговори, спрямовані на подальшу лібералізацію світової торгівлі послугами.

ГАТС стала першим документом, який ввів визначення поняття "торгівля послугами" та виокремила чотири способи їх постачання: споживання послуг за кордоном, транскордонне постачання, комерційна присутність і присутність фізичних осіб.

Структуру ГАТС можна поділити на три блоки, відповідно до рис. 1.6.

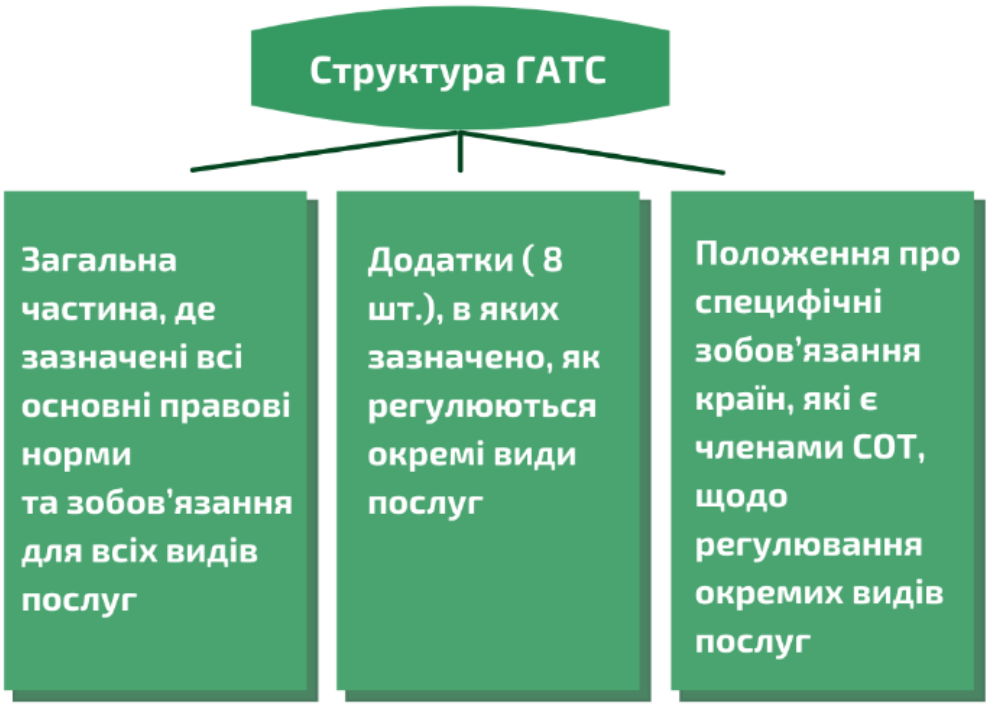


Рисунок 1.6 - Структура ГАТС

Джерело: розроблено автором на основі [33]

Ця структура співпадає з основами ГАТТ і дозволяє ГАТС бути відкритою для країн з різними рівнями економічного розвитку, сприяючи подальшому розвитку міжнародної торгівлі, зокрема у сфері послуг.

Країни-члени СОТ мають низку ключових зобов'язань у галузі торгівлі послугами, які включають обов'язкові правила. Наприклад, держави повинні забезпечувати прозорість у питаннях торгівлі послугами, створюючи інформаційні та контактні пункти, що надають актуальну інформацію про законодавчі акти і норми, що регулюють торгівлю послугами, в тих областях, які представляють інтерес для інших членів.

Зокрема, розвинуті країни зобов’язані підтримувати постачальників послуг з країн, що розвиваються, організовуючи контактні пункти, які зобов’язані надавати інформацію про технології у сфері послуг, а також комерційні й технічні аспекти надання послуг, процедури реєстрації, визнання та здобуття професійних кваліфікацій.

Країни мають визнати кваліфікацію, необхідну для надання послуг, а також укладати як двосторонні, так і багатосторонні угоди для взаємного визнання цих кваліфікацій. Це важливий крок у розвитку міжнародної торгівлі, оскільки забезпечує прозорість та надійність у наданні послуг на глобальному рівні. Фізичні та юридичні особи, які займаються послугами, повинні отримати сертифікати, ліцензії та інші документи, що надають їм право на здійснення цієї діяльності. Такі документи не лише підтверджують їхню кваліфікацію, а й гарантують дотримання певних стандартів якості.

Послуги в міжнародній торгівлі можуть бути як стандартизованими, так і індивідуалізованими, залежно від специфіки послуги та потреб замовників. Стандартизація охоплює процес створення однорідних або узгоджених послуг, що відповідають вимогам широкої групи споживачів. Такі стандартизовані послуги, як правило, характеризуються високою ефективністю, низькими витратами та стабільною якістю. Наприклад, міжнародні транспортні компанії часто пропонують стандартизовані рішення для доставки, які є надійними та

економічними, забезпечуючи клієнтів чіткими термінами виконання та фіксованими цінами.

З іншого боку, індивідуалізація полягає в адаптації послуг до специфічних потреб окремих клієнтів. Індивідуалізовані послуги відрізняються високим рівнем налаштування, гнучкості та персоналізації, що дозволяє задовольнити особливі вимоги кожного замовника. Наприклад, фінансові послуги для міжнародної торгівлі можуть бути адаптовані під конкретні фінансові запити кожного клієнта, включаючи варіанти кредитування, інвестиційні рішення або управлінські послуги.

Рішення про те, чи обрати стандартизацію або індивідуалізацію торговельних послуг, залежить від кількох факторів, серед яких характер самої послуги, цільова аудиторія та рівень конкуренції на ринку. Наприклад, у випадку, коли цільовий ринок дуже різноманітний і вимагає індивідуального підходу, доцільніше обрати індивідуалізацію. З іншого боку, якщо ринок є відносно однорідним і акцентує увагу на ефективності та рентабельності, стандартизація може бути кращим вибором. Вибір між цими двома підходами, зрештою, визначається потребами споживачів та цілями постачальників послуг.

Також варто зазначити, що нормування та регулювання діяльності монополій і постачальників ексклюзивних послуг є необхідним для забезпечення справедливої конкуренції на ринку. Встановлення чітких норм та обмежень допомагає запобігти зловживанню монопольним становищем, коли компанії можуть впливати на ціни, якість послуг і доступність послуг для споживачів. У випадках, коли постачальники займають домінуючі позиції на локальних ринках, це може створювати дисбаланс, обмежуючи можливість входження нових гравців, що суперечить принципам ГАТС.

Однак, в умовах відсутності належного контролю, монопольні постачальники можуть запроваджувати політики, які фактично обмежують доступ до ринку, що призводить до зменшення конкуренції. Це може включати обмеження торгівлі через завищені ціни, встановлення неадекватних вимог до нових учасників ринку або впровадження надмірно складних процедур для отримання доступу до інфраструктури або ресурсів.повинні бути встановлені певні норми та обмеження,

які регулюють діяльність монополій, постачальників ексклюзивних послуг та ділову практику, адже це сприяє зменшенню конкуренції. На локальних ринках постачальники послуг часто займають монопольні позиції, що суперечить правилам ГАТС. У разі виникнення проблем постачальники можуть вжити заходів для обмеження торгівлі.

Інструменти торговельної політики, які використовуються для регулювання торгівлі послугами, в основному мають багато спільного з тими, що застосовуються в сфері торгівлі товарами. Ця схожість обумовлена тим, що значна частина торгівлі послугами тісно пов'язана з товарними операціями. Наприклад, послуги, пов'язані з транспортуванням, логістикою чи обслуговуванням, часто залежать від фізичного переміщення товарів. Таким чином, обмеження, що вводяться для торгівлі товарами, можуть також впливати на торгівлю послугами.

Однак варто зазначити, що існує і суттєва різниця. Деякі види послуг, такі як фінансові, освітні чи ІТ-послуги, можуть бути тісно пов'язані з капіталовкладеннями і не обов'язково потребують товарних транзакцій. Це ставить питання про те, як ефективно регулювати ці сфери, виходячи з їх особливостей.

Інструменти торговельної політики виконують кілька важливих функцій:

- по-перше, вони забезпечують захист вітчизняних постачальників від зовнішньої конкуренції. Це протекціоністське спрямування може включати введення митних зборів, квот або ліцензій на імпорт послуг, що, в свою чергу, дозволяє зберегти робочі місця і стабільність вітчизняних підприємств;
- по-друге, важливим аспектом є гарантування відповідної якості послуг, які надаються споживачам. Регулювання у цій сфері може включати стандартизацію послуг, акредитацію постачальників і механізми контролю якості, щоб захистити інтереси споживачів та забезпечити їм доступ до якісних послуг;
- крім того, інструменти торговельної політики можуть підтримувати оптимальну структуру ринку. Це включає в себе створення конкурентоспроможного середовища, де вітчизняні постачальники можуть ефективно конкурувати з іноземними. Завдяки цьому забезпечується

інноваційний розвиток, зростання продуктивності та покращення загального рівня економічного розвитку.

На основі дослідження бар'єрів, що існують у міжнародній торгівлі послугами, проведеного І.І. Дюмуленом, ми систематизували ряд з них залежно від конкретного способу надання послуг. Це представлено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 - Види бар'єрів у міжнародній торгівлі послугами та їх спрямованість

Спосіб поставки послуг	**Види бар'єрів та їх спрямованість**
Надання послуг через комерційну присутність	Обмеження на відкриття філій і представництв іноземних компаній у ряді країн. Додатково, держави можуть запроваджувати вимоги щодо мінімального капіталу та особливих ліцензій для відкриття філій, що може стати перешкодою для іноземних підприємств.
Надання послуг через пересування фізичних осіб	Ускладнення з отриманням віз і дозволів на проживання у країнах, що надають послуги. Також держави можуть вводити вимоги до кваліфікацій спеціалістів та працівників, що може створити труднощі для іноземних компаній у доступі до ринку.
Надання послуг через тимчасове перебування при отриманні послуг	Вимоги щодо віз і дозволів на перебування у країнах, що надають послуги, можуть ускладнити доступ іноземних клієнтів до цих послуг. Додатково, держави можуть запроваджувати обмеження на окремі види послуг або надавати пріоритет місцевим компаніям, що створює перешкоди для іноземних підприємств.
Надання послуг за допомогою електронних засобів	Відмінності у вимогах щодо захисту персональних даних і інформації можуть потребувати від іноземних компаній додаткових зусиль. Окрім цього, держави можуть вводити вимоги щодо локалізації даних або забороняти певні види електронної комерції, що може створити труднощі для іноземних підприємств у доступі до ринку.

Джерело: розроблено автором на основі [32]

Загалом, регулювання міжнародної торгівлі послугами включає безліч різних типів перешкод. Серед них технічні стандарти, які можуть вимагати від іноземних компаній виконання додаткових норм щодо здоров'я та безпеки. Такі вимоги можуть обтяжувати діяльність підприємств, спричиняючи додаткові витрати. Також важливими є вимоги до кваліфікацій та ліцензування, які можуть впливати на безпеку та якість послуг, а іноді використовуються для захисту вітчизняного ринку. Крім того, існують міграційні обмеження та інші фактори, що ускладнюють міжнародну торгівлю.

Для зменшення цих перешкод країни можуть вести переговори з метою зниження торгових бар'єрів, впроваджувати стандарти відповідно до міжнародних норм і забезпечувати прозорість та передбачуваність регуляторних механізмів.

Якщо розглянути механізми регулювання торгівлі послугами, їх можна вважати обмежувальними. Кількісні обмеження ґрунтуються на забороні участі іноземних компаній та осіб на національному ринку послуг або на встановленні квот на імпорт послуг з інших країн.

Аналізуючи всю систему регулювання, можна зрозуміти, що з активним розвитком сфери торгівлі послугами виникає необхідність у створенні правової бази на різних рівнях для ефективного контролю та регулювання цієї діяльності (рис. 1.7).

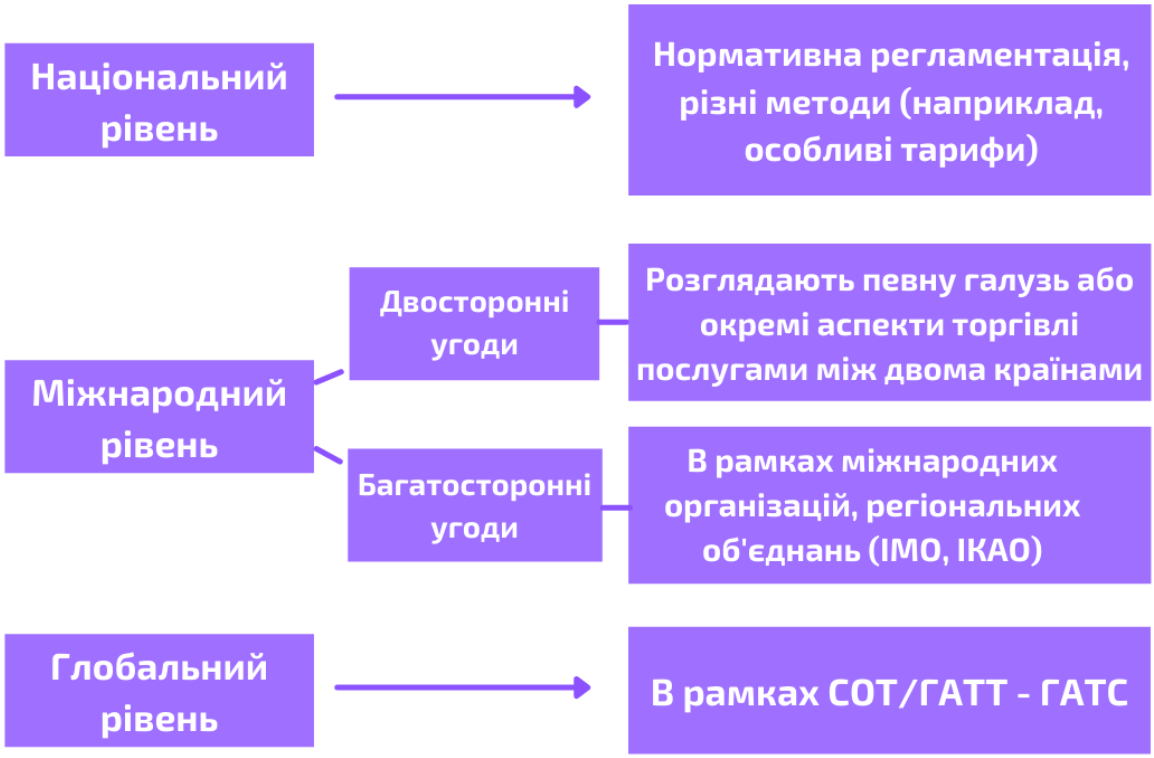


Рисунок 1.7 - Заходи регулювання міжнародної торгівлі послугами

Джерело: розроблено автором на основі [29; 30; 31; 32; 33]

Здійснений аналіз дає підстави зробити висновок, що регулювання торгівлі послугами здійснюється на різних рівнях: національному, міжнародному та глобальному. Це дозволяє враховувати специфіку окремих країн та забезпечувати узгодженість політик. На національному рівні країни створюють власні законодавчі й нормативні бази, що відповідають внутрішнім економічним,

соціальним та культурним пріоритетам. Також задіюють тарифи (наприклад, збори на послуги транспорту, податки на цифрові послуги); ліцензії та дозволи; кваліфікаційні вимоги; сертифікацію, тощо. Таке регулювання дозволяє державам захищати національні інтереси, регулювати конкуренцію та захищати споживачів. На міжнародному рівні регулювання реалізується через двосторонні й багатосторонні угоди між країнами. Двосторонні угоди переважно розглядають певну галузь або окремі аспекти торгівлі між двома країнами, а багатосторонні діють переважно в рамках міжнародних організацій та регіональних об'єднань. На глобальному рівні регулювання торгівлі послугами здійснюється через СОТ, яка розробляє універсальні правила для всіх учасників світової економіки. Такі угоди, як ГАТС, створюють стандарти та правила для торгівлі послугами між учасниками, мінімізуючи бар'єри та сприяючи взаємному доступу на ринки. Різнорівневе регулювання торгівлі послугами забезпечує багатогранний підхід, де національні інтереси балансуються з міжнародними зобов'язаннями та глобальними стандартами.

Попри те, що ГАТС та інші угоди надають досить чіткі рамки для міжнародної торгівлі послугами, вони залишаються лише основою. З моменту укладення цих угод з'явилися нові види послуг, особливо в сфері цифрових та інноваційних технологій, для яких чинні положення можуть бути недостатньо ефективними або зовсім неактуальними. Важливо враховувати не лише традиційні бар'єри для торгівлі послугами, а й нові виклики, такі як захист даних, забезпечення приватності користувачів, запобігання монополізації, а також прозорість і справедливість в міжнародній конкуренції.

Спираючись на проаналізовані особливості міжнародної торгівлі послугами в умовах глобалізації й зростаючої взаємозалежності економік виникає потреба у створенні гнучкого та адаптивного регулювання, яке здатне забезпечити баланс між стимулюванням міжнародної торгівлі та захистом національних інтересів і споживачів. Це може вимагати як перегляду існуючих угод, так і розробки нових, що дозволяють враховувати специфічні особливості сучасних послуг та інтегрують принципи сталого розвитку й підтримують інновації.

РОЗДІЛ 2

СТРУКТУРНА ДИНАМІКА МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ ТА ЄС

2.1. Аналіз сучасного етапу розвитку зовнішньоторговельних відносин України та ЄС у сфері послуг

За досліджуванний період, з 2018 по 2023 роки, відносини між Україною та Європейським Союзом значно поглибились, особливо після підписання Угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі. Це сприяло поступовій інтеграції України до європейського ринку, зокрема у сфері послуг, яка є важливою складовою економіки обох сторін. ЄС є важливим торговим партнером України. Відповідно до євроінтеграційного курсу, обраного Україною, обсяги торгівлі з європейськими країнами постійно зростають.

Відповідно до рис.2.1. можемо побачити, що ЄС є, дійсно, найбільшим партнером України з питомою часткою 55% та 21% в експорті та імпорті відповідно станом на 2023 рік.

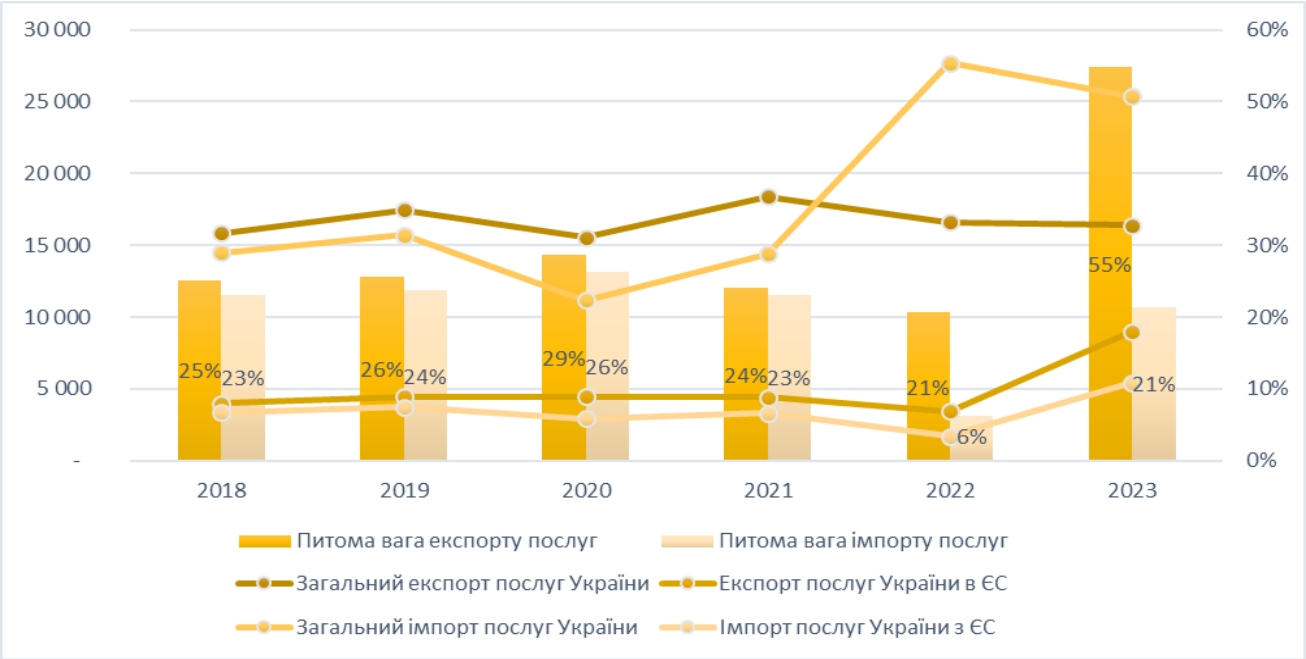


Рисунок 2.1 - Торгівля послугами України з ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [35; 36]

В той час як Україна є 16-м найбільшим торговим партнером ЄС, на неї припадає 1,2% загальної торгівлі послугами ЄС минулого року.

Тенденцію прискореного зростання експорту та імпорту України до ЄС було змінено у 2020 році, коли пандемія COVID-19 призвела до скорочення експорту послуг на 10,88%, а імпорту – на 28,96% порівняно з 2019 роком (рис.2.2).

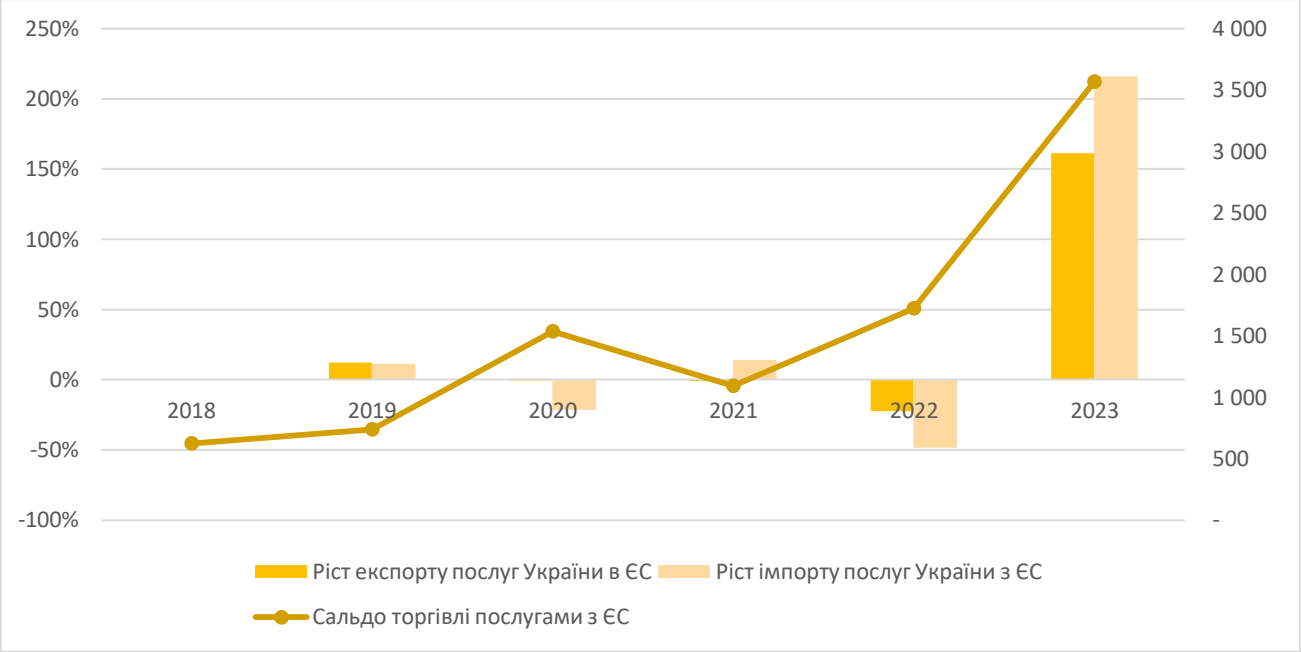


Рисунок 2.2 - Ріст та сальдо торгівлі послугами України з ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [35; 36]

У 2021 році ситуація стабілізувалася: експорт до Європи зріс на 11% у 2021 році порівняно з 2018 роком, експорт послуг досяг найвищого рівня за останні на той час 5 років, а імпорт майже відновився до рівня 2018 року.

У зв'язку з початком повномасштабного вторгнення в Україну відбулось значне зменшення як і експорту так і імпорту, на 22 та 48 відсотків відповідно у порівнянні до попереднього року. Війна причинила масштабні руйнування інфраструктури, логістичних ланцюгів та економічної діяльності. Це різко вплинуло на можливість ведення бізнесу, а також обмежило доступ до міжнародних ринків, що й відображено на показниках експорту та імпорту. під час воєнних дій багато українських підприємств були вимушені зупинити або значно скоротити свою діяльність. Крім того, значна частина послуг, які раніше імпортувалися, стала недоступною або непотрібною через економічний спад і

переорієнтацію економіки на воєнні потреби. Зростання як і експорту так і імпорту у 2023 році пов'язане з поступове відновлення економіки та адаптацію до нових умов.

Також, важливо відмітити, що протягом проаналізованих років сальдо торгівлі послугами з ЄС було переважно позитивним. Позитивне сальдо торгівлі послугами України під час війни зберігається через кілька ключових причин, які дозволили окремим секторам економіки продовжувати функціонувати й навіть зростати, незважаючи на воєнні дії.

Перш за все, ІТ-сектор, який є одним з найбільших постачальників експортних послуг, виявився стійким до фізичних руйнувань та економічних обмежень, викликаних війною. Українські ІТ-фахівці надають послуги для іноземних клієнтів, зокрема з ЄС, дистанційно, використовуючи глобальну інтернет-інфраструктуру [37]. Оскільки послуги в сфері інформаційних технологій не залежать від фізичних поставок, ІТ-індустрія продовжує функціонувати навіть у воєнних умовах. Війна також змусила багато компаній адаптуватися до віддаленого формату роботи, що посилило здатність українських фахівців залишатися конкурентними на світовому ринку.

По-друге, попри серйозні втрати в інших секторах, таких як транспорт і туризм, транспортні послуги все ще відіграють важливу роль, особливо у сфері наземного перевезення товарів через західні кордони України. Хоча авіаперевезення й морські шляхи обмежені через військові дії, залізничні та автомобільні перевезення між Україною та ЄС залишаються активними. Це дозволяє зберігати певний рівень експорту транспортних послуг. Також варто враховувати, що внутрішнє споживання імпортних послуг в Україні знизилося через війну. Багато українців обмежили витрати на туристичні, розважальні та інші послуги, що сприяє зниженню імпорту цих категорій з-за кордону. Наприклад, через економічні труднощі та загальну невизначеність зменшився попит на туристичні подорожі, що раніше складало значну частину імпорту послуг з ЄС.

У зв'язку з військовими діями, остання статистична інформація щодо торгівлі послугами у розрізі країн наявна за 2021 рік, тому було проаналізовано динаміку

торгівлі послугами України з ЄС у розрізі країн протягом 2016-2021 років. До топ-5 країн, куди Україна експортувала свої послуги входять: Німеччина (6% від загального експорту), Польща (4% від загального експорту), Кіпр (3% від загального експорту), Нідерланди (2,4% від загального експорту), Мальта (2,2% від загального експорту) (рис.2.3).

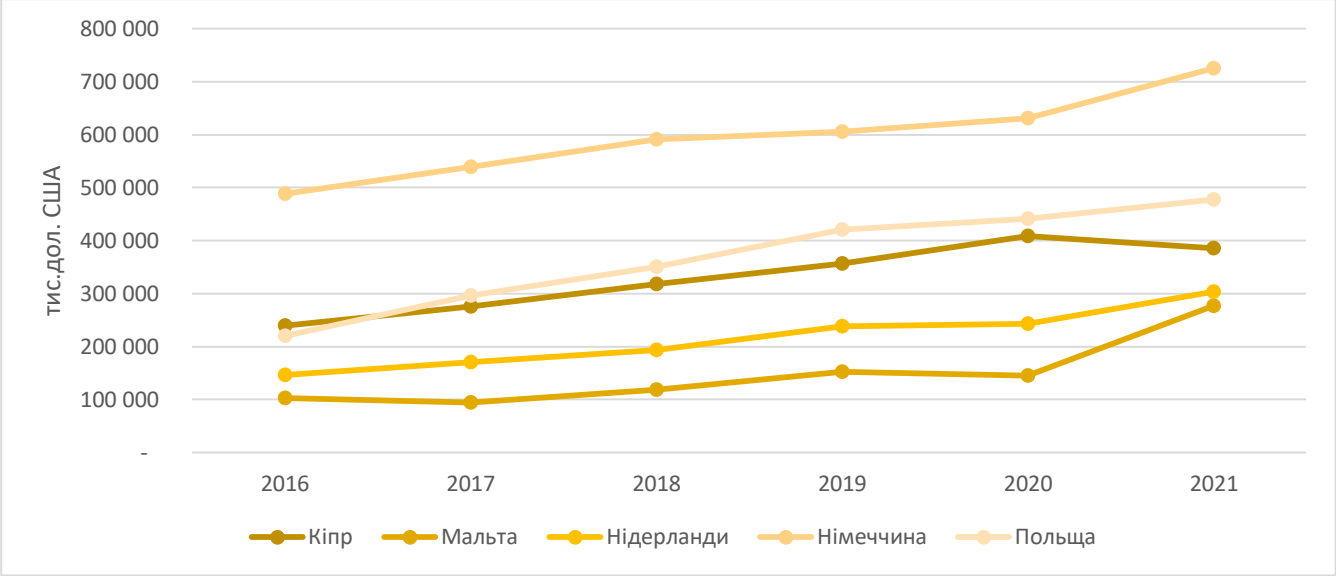


Рисунок 2.3 - Динаміка експорту послуг України до країн ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Протягом проаналізованого періоду Німеччина була головним партнером України в експорті послуг серед країн ЄС. Переважно експортувались транспортні (35% від загального експорту до Німеччини), ІКТ-послуги (25% від загального експорту до Німеччини), а також послуги з переробки матеріальних ресурсів (16% від загального експорту до Німеччини). Географічне положення України вигідно розташовує її як транзитну країну для перевезення товарів у Німеччину та інші країни ЄС [39]. Україна має розвинену транспортну інфраструктуру, що дозволяє ефективно здійснювати вантажоперевезення, зокрема залізничні та автомобільні перевезення. Це робить транспортні послуги, які складають 35% експорту до Німеччини, особливо привабливими для німецьких компаній, які мають потребу в надійних і швидких логістичних рішеннях. Також варто розуміти, що до 2022 року через Україну йшло багато трубопровідних шляхів, користування якими також входить до складу транспортних послуг і активно використовувалось Німеччиною.

Великі обсяги експорту до Польщі є характерним через близьке географічне розташування, також українські компанії можуть запропонувати послуги за нижчими цінами в порівнянні з польськими, що приваблює клієнтів, багато українців володіють польською мовою, що полегшує комунікацію та співпрацю між українськими постачальниками послуг та польськими замовниками [40]. Також зростаюча кількість українських підприємців та фахівців, які працюють у Польщі, створює додатковий попит на різноманітні послуги. Основні послуги, які експортує Україна до Польщі це: послуги з переробки матеріальних ресурсів (41% від загального експорту до Польщі) та транспорті послуги (30% від загального експорту до Польщі) [38].

До Нідерландів Україна переважно експортує ІКТ-послуги (45% від загального експорту до Нідерландів) [38]. Нідерланди є одним з центрів інновацій і технологій у Європі, тому попит на ІТ-послуги тут залишається високим. Українські компанії можуть задовольнити цю потребу.

До Кіпру і Мальти, відповідно до статистичних даних Україна теж експортує найбільше саме ІКТ-послуг, питома вага яких складає 46% від загального експорту до країн в Кіпрі та 91% у Мальті [38]. Багато компаній на Кіпрі та Мальті співпрацюють з українськими програмістами та аутсорсинговими компаніями для отримання якісних послуг. Кіпр та Мальта мають сприятливе податкове середовище, що привертає українські компанії, які хочуть оптимізувати свої податки та використовувати європейські ринки.

До основних країн ЄС, звідки Україна імпортує послуги належать: Німеччина (6% від загального імпорту), Ірландія (4,7% від загального імпорту), Кіпр (4,5% від загального імпорту), Польща (4% від загального імпорту), Мальта (3% від загального імпорту) (рис.2.4).

З Німеччини Україна переважно імпортує транспортні (37% від загального імпорту з Німеччини) та ІКТ-послуги (23% від загального імпорту з Німеччини). Ірландія також займає вагоме місце в імпорті, а саме імпортує Україна ділові послуги (67% від загального імпорту з Ірландії). Ірландія є одним із провідних центрів міжнародних фінансових та юридичних послуг у Європі [41].

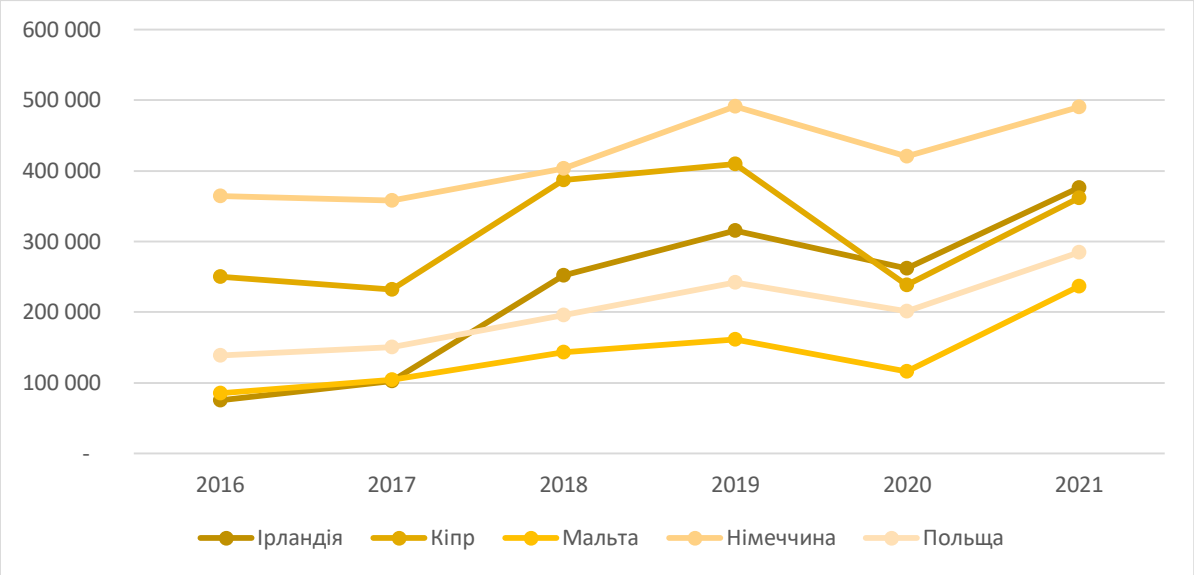


Рисунок 2.4 - Динаміка імпорту послуг України з країн ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Багато міжнародних компаній використовують ірландські платформи для структурування своїх фінансових операцій та управління активами. Українські компанії часто звертаються до ірландських постачальників таких послуг для оптимізації свого бізнесу на міжнародних ринках. Багато міжнародних корпорацій мають свої регіональні або глобальні офіси в Ірландії, що робить країну важливим постачальником спеціалізованих послуг для бізнесу, таких як консалтинг, управління ризиками, аудит тощо. Ірландія має сильну репутацію як юрисдикція для вирішення комерційних спорів і арбітражу, що робить її популярною для українських компаній, які працюють на міжнародному рівні.

З Польщі Україна переважно імпортує транспортні послуги (54% від загального імпорту з Польщі), що зумовлено географічною близькістю. Кіпр та Мальта представлені в імпорті саме туристичними послугами, 38% та 89% від загального експорту до цих країн відповідно. Обидві країни мають середземноморський клімат з теплим літом і м’якою зимою, що робить їх привабливими для туристів протягом усього року. І Кіпр, і Мальта відомі своїми пляжами, чистим морем та історичними пам'ятками. Це робить їх популярними напрямками для відпочинку, екскурсій та культурного туризму.

Структура експорту послуг України до ЄС є досить динамічною. Відповідно до рис.2.5. раніше основними статтями експорт до ЄС були більш традиційні галузі,

а саме транспортні послуги та послуги з переробки матеріальних ресурсів, станом на 2018 рік 32% і 26% відповідно.

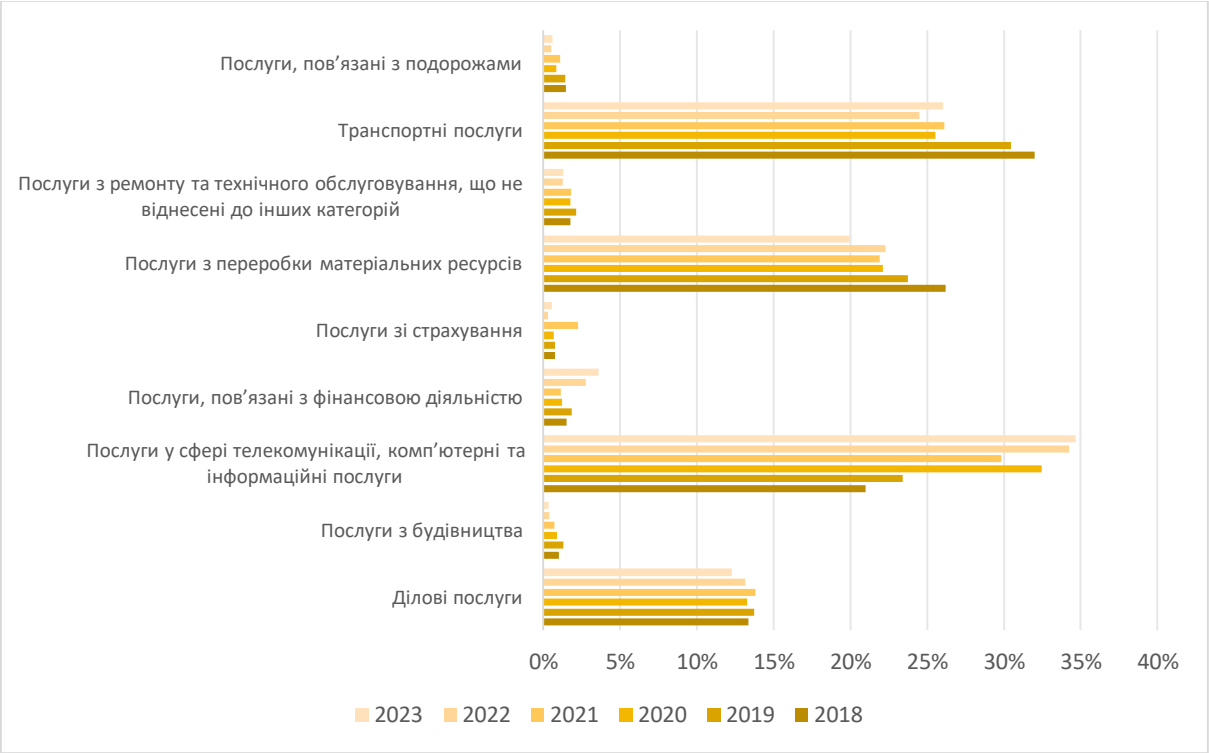


Рисунок 2.5 - Динаміка структури експорту послуг України до ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [42]

Хоча ці види послуг і залишаються все одно одними з найвагоміших в структурі експорту з часткою 26% та 20% відповідно станом на 2023 рік, ІКТ-послуги вже четвертий рік є абсолютним лідером і становлять 35% від загального експорту послуг у 2023 році.

Значні обсяги експорту транспортних послуг України до ЄС пов'язані з географічним розташуванням країни, географічний центр Європи розташований саме в Україні. До повномасштабного вторгнення в 2022 році, в Україні активно діяли всі види транспортування: автомобільні, залізничні, повітряні, морські та інші перевезення. В Україні працює багато фахівців у сфері логістики та транспорту, що забезпечує високу якість надання послуг. Транспортні послуги в Україні можуть бути більш доступними в порівнянні з іншими країнами, що приваблює міжнародних клієнтів.

Країна має потужну мережу залізниць, автомобільних доріг, а також портів, що дозволяє ефективно здійснювати перевезення вантажів (рис.2.6).

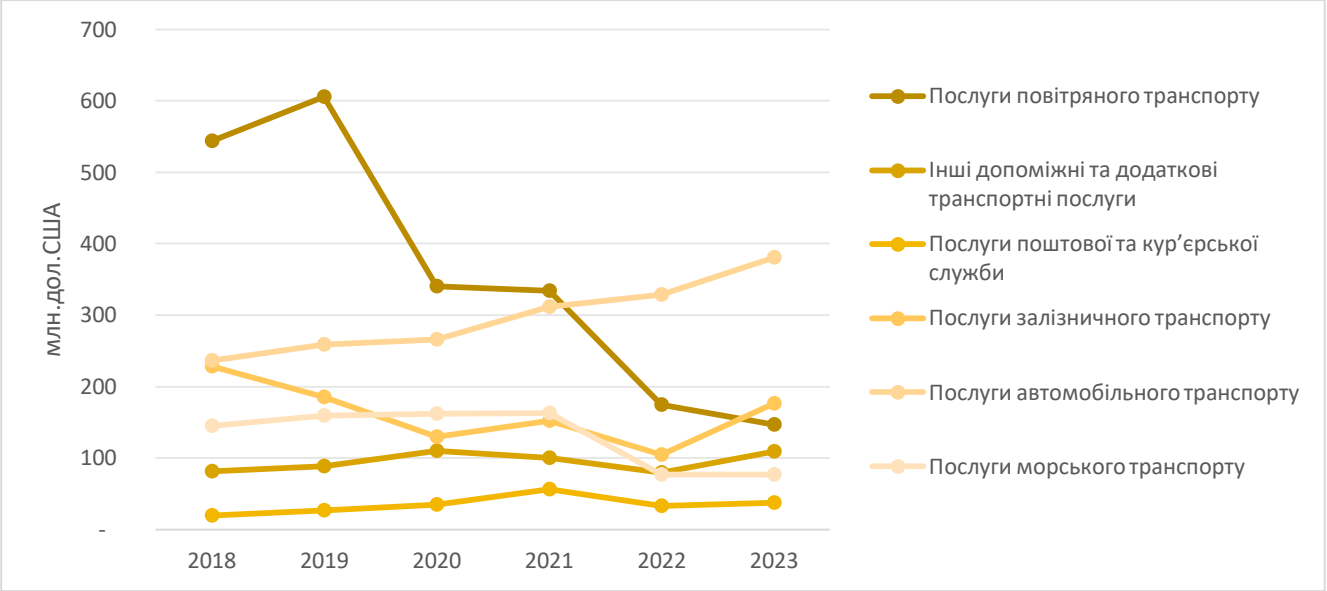


Рис.2.6 - Динаміка експорту транспортних послуг України до ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [38]

До 2019 року включно найбільше експортувалось послуг повітряного транспорту (44% від загального експорту транспортних послуг), однак в 2020 році через пандемію COVID-19 експорт зменшився на 44%. Також важливо зазначити, що наразі дані про торгівлю послугами трубопровідного транспорту не оприлюднюються з метою виконання вимог Закону України "Про офіційну статистику" щодо забезпечення гарантій органів державної статистики щодо статистичної конфіденційності. Хоча саме ці послуги складали основу транспортних послуг за дослідженнями до 2018 року. В 2021 році автомобільні перевезення майже досягли рівня повітряних перевезень, а надалі стали лідерами з часткою в 40% від загального експорту транспортних послуг України до ЄС. Це пов'язано з тим, що після 24 лютого 2022 року повітряний простір України став закритим для всіх комерційних перевезень.

Також внаслідок воєнних дій, експорт морських перевезень зменшився на 53% у 2023 році у порівнянні з 2021 роком, зважаючи на те що робота багатьох портів була зупинена через окупацію територій чи небезпеку для життя працівників. З моменту повномасштабного вторгнення росії в Україну та блокади українських морських портів Україна не може експортувати свою продукцію та імпортувати те, що їй потрібно, звичайними транспортними маршрутами. На цьому

тлі ЄС створив «Шляхи солідарності», щоб гарантувати, що Україна може експортувати зерно, залізну руду, сталь та інші продукти та імпортувати товари, які їй потрібні, від палива до військової та гуманітарної допомоги, альтернативними транспортними маршрутами. «Шляхи солідарності» охоплюють торгівлю в усіх секторах і є безпрецедентною співпрацею влади та бізнесу в країнах-членах ЄС, Україні та Республіці Молдова [43]. У період з травня по липень 2022 року шляхи Солідарності були єдиним варіантом для України експортувати сільськогосподарську продукцію. У серпні 2022 року Чорноморська зернова ініціатива (BSGI) за посередництва ООН допомогла відновити відвантаження зерна з чорноморських портів України. У середині липня 2023 року росія припинила участь у BSGI, яка, відповідно, була припинена. У серпні 2023 року Україна запустила новий чорноморський коридор для торговельних суден, які прямують до та з українських морських портів, незважаючи на вихід росії з BSGI. Роль цього коридору з часом зросла: у червні 2024 року цим шляхом було експортовано 3,7 млн тонн зерна, олійних культур та інших супутніх продуктів.

Перевезення залізничним транспортом майже досягли рівня 2019 року, з часткою 19% від загального експорту транспортних послуг у 2023 році. У найближчі роки очікується суттєве зростання обсягів залізничних вантажних перевезень між Україною та Європейським Союзом, включаючи як звичайні, так і інтермодальні перевезення. Одним із пріоритетних напрямків є організація цих вантажопотоків через Угорщину. На виставці InnoTrans 2024 у Берліні дочірня компанія Укрзалізниці UZ Cargo Poland та Rail Cargo Hungaria Zrt. підписали меморандум, спрямований на збільшення обсягів інтермодальних і традиційних залізничних вантажних перевезень між Україною та Угорщиною. UZ Cargo Poland і Rail Cargo Hungaria Zrt. будуть працювати разом для налагодження таких перевезень [44]. Це охоплює розрахунок тарифів, забезпечення рухомого складу та організацію транспорту, що сприятиме зростанню товарообігу та наданню клієнтам комплексних транспортно-експедиційних послуг. Серед запланованих заходів — розвиток перевезень між ЄС та Україною через залізничні переходи Батьово - Епер’єське та Захонь - Чоп.

У структурі експорту ІКТ-послуг України до ЄС протягом проаналізованого періоду найбільше продавалися комп’ютерні послуги – 1,067 млн. дол. США (85% від загального обсягу експорту послуг ІКТ), телекомунікаційних послуг – 118 млн. дол. США (9% від загального обсягу експорту послуг ІКТ), а інформаційні послуги – 70 млн. дол. США (6% від загального обсягу експорту послуг ІКТ) (рис.2.7).

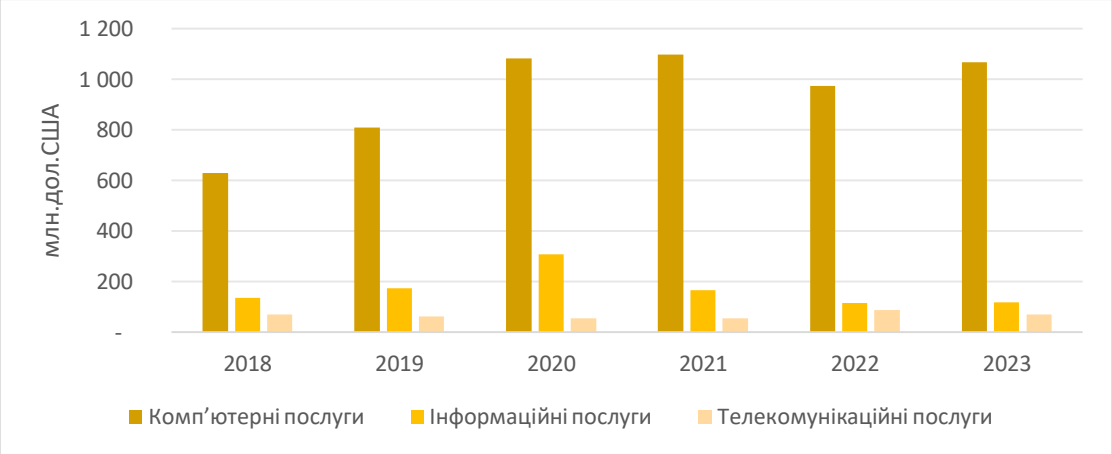


Рисунок 2.7 - Динаміка експорту ІКТ-послуг України до ЄС за видами

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Ця структура відображає значну перевагу України у сфері комп'ютерних послуг, що свідчить про високий рівень кваліфікації спеціалістів, залучених до розробки програмного забезпечення та інших ІТ-рішень для міжнародного ринку, зокрема ЄС. Динаміка загалом експорту ІКТ-послуг трохи відрізняється від експорту до ЄС (рис.2.8).

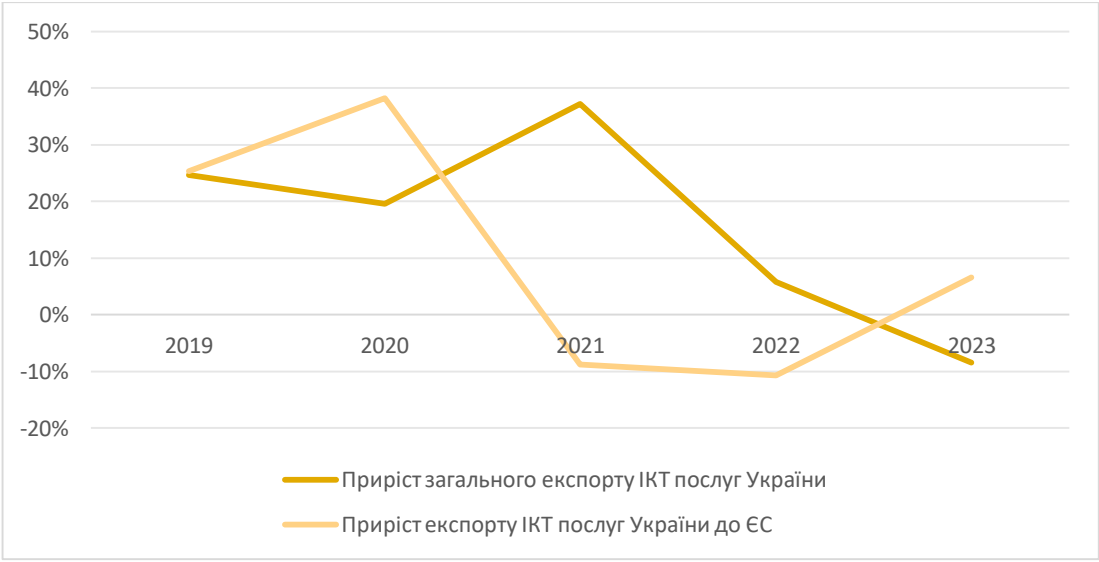


Рисунок 2.8 - Прирости експорту ІКТ-послуг України (загальний та до ЄС)

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Відповідно до рис.2.8. вперше в 2023 році для експорту ІКТ-послуг України було характерне зменшення. Ця тенденція вже була помітна, оскільки обсяги ринку неухильно зменшувалися, а частка внутрішнього ринку залишалася незначною [45]. Падіння на 8% говорить про те, що українським ІТ неймовірно важко зберегти свої конкурентні переваги, незважаючи на всі зусилля Міністерства цифрової трансформації та інші наявні можливості [46]. Умови воєнного часу зберігаються, і особливо в такі складні часи ІТ є важливою частиною економічної бази країни. Таким чином, промисловість потребує термінових рішень, щоб стримати та повернути назад спад. Однак, ситуація з динамікою експорту ІКТ-послуг до ЄС відрізняється, протягом 2021-2022 років було помітне зменшення, а в 2023 році обсяг експорту збільшився на 7%. Це свідчить про те, що Україна та ЄС покращують свою співпрацю в сфері ІКТ-послуг та роблять її ефективнішою.

В імпорті послуг з ЄС переважають транспортні та ділові послуги, з частками 33% та 18% від загального експорту (рис. 2.9).



Рисунок 2.9 - Динаміка імпорту послуг України до ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [42]

Транспортні послуги переважно представлені автомобільними перевезеннями (31% від загального імпорту транспортних послуг України до ЄС) та залізничними (22% від загального імпорту транспортних послуг України до ЄС),

для них також було притаманне зростання у 2023 році на 98% та 34% відповідно у порівнянні з 2022 роком, при цьому морські перевезення зменшились на 34%.

Ділові послуги переважно представлені професійними та консалтинговими послугами (72% від загального імпорту ділових послуг України з ЄС) (рис.2.10).

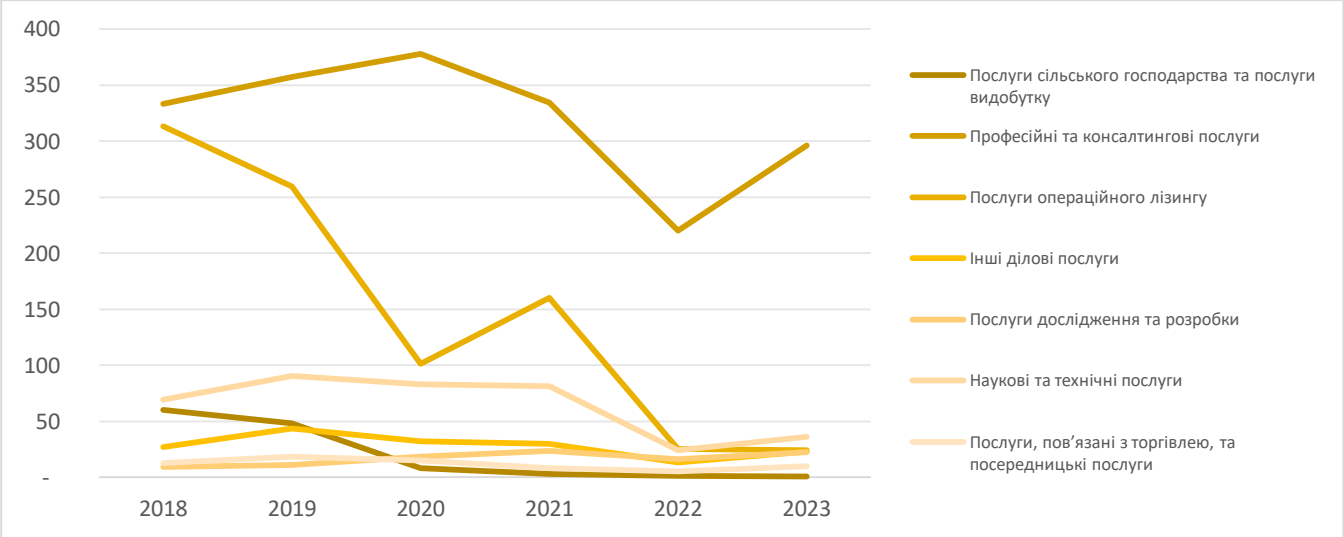


Рисунок 2.10 - Динаміка імпорту ділових послуг з ЄС до України

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Саме ці послуги зросли на 35% в 2023 році у порівнянні з 2022 роком. Всі інші послуги займають біля 6% від загального імпорту ділових послуг.

Тож, сучасний етап розвитку зовнішньоторговельних відносин між Україною та ЄС у сфері послуг демонструє значний прогрес, адже протягом 2018-2023 років питома вага в експорті зросла на 30%, а питома вага імпорту була на рівні 20%. Особливо варто зазначити, що значне збільшення обсягів експорту припадає на сфери ІКТ, транспорту та ділових послуг. Зокрема, ІКТ-послуги займають 35% від загального експорту послуг з України до ЄС, що підкреслює високий попит на інноваційні рішення та технологічні розробки з української сторони. Транспортні послуги займають 26%, що свідчить про стабільний попит на логістичні послуги та інфраструктурні рішення в рамках ЄС. Ділові послуги, які становлять 13%, також демонструють значний вклад у розвиток співпраці між країнами. Цей прогрес обумовлений дією Угоди про асоціацію та поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ). Ця угода є ключовим фактором, що сприяє лібералізації торгівлі послугами між Україною та ЄС.

2.2. Сучасні механізми регулювання торгівлі послугами між Україною та ЄС

Регулювання торгівлі послугами між Україною та ЄС слугує важливим інструментом для поглиблення економічної інтеграції та створення більш відкритого і конкурентоспроможного ринку для обох сторін.

Підґрунтя для інтеграції України до єдиного ринку ЄС було закладено Угодою про асоціацію між Україною та ЄС [47]. Ключовий компонент Угоди - Поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі (ПВЗВТ), проклала шлях для поступової інтеграції України до єдиного ринку ЄС.

Зобов’язання сторін у рамках лібералізації включають три основні напрямки, що відповідають чотирьом режимам надання послуг у міжнародній торгівлі за Угодою СОТ та ГАТС.

Щодо транскордонного надання послуг між різними країнами, споживання послуг за кордоном (коли клієнт виїжджає до іншої країни для отримання послуги) та тимчасового перебування на території іншої держави для надання послуг, лібералізаційні зобов'язання ґрунтуються на позитивному переліку. Тобто, сторони беруть на себе зобов'язання лібералізувати лише ті сектори, які чітко зазначені в списку, з урахуванням певних обмежень. У випадку комерційної присутності компаній чи фізичних осіб в іншій країні використовується негативний перелік, де обмеження стосуються лише конкретних секторів, а всі інші підлягають загальним правилам лібералізації [48].

Відносно дочірніх підприємств, філій і представництв юридичних осіб обох сторін встановлюється національний режим або режим найбільшого сприяння. Проголошується неприпустимість обмежень щодо кількості виконавців послуг, загальної вартості операцій, загального обсягу послуг та загальної кількості операцій [49].

При цьому слід підкреслити, що перелік видів послуг, на які поширюється національний режим, суворо обмежується наступним переліком: юридичні послуги; краєзнавча робота; бухгалтерські послуги; послуги з технічного тестування та аналізу; послуги податкового консультування; обслуговування в

рамках укладених договорів; послуги у сфері архітектури та містобудування, ландшафтного дизайну; послуги управлінського консультування; інженерні послуги; екологічні послуги; комп'ютерні послуги; туристичні послуги; дослідницькі послуги; розважальні послуги; рекламні послуги; перекладацькі послуги [31].

Як бачимо, такі режими не надаються, наприклад, постачальникам транспортних послуг, послуг електронної комерції, послуг зв’язку, освітніх послуг тощо. Постачальникам інших видів послуг гарантуються лише недискримінаційні умови праці в межах сторін.

Варто зазначити, що в Угоді, в розділі, який регулює торгівлю правами інтелектуальної власності, наголошено на способах захисту цих прав, його умовах та порядку судового розгляду. Такі детальні умови прописані для кожного окремого виду об’єктів інтелектуальної власності, що, безперечно, пов’язано з тим, що Україна традиційно входить до переліку країн, де права інтелектуальної власності порушуються часто. Положення цього розділу впливають на формування відповідного законодавства України та сприяють підвищенню ефективності захисту прав інтелектуальної власності в країні [50].

Також відбулася часткова лібералізація тимчасового в'їзду та перебування для окремих категорій осіб, що надають послуги. До них належать представники з продажу бізнес-послуг, ключовий персонал, а також постачальники договірних послуг і незалежні фахівці. Водночас для громадян України, які надають договірні послуги або є незалежними фахівцями, існує низка обмежень, зокрема вимога економічної доцільності та обов'язок мати місце проживання. Україна встановила значно менше обмежень у цьому контексті.

Велике позитивне сальдо торгівлі ЄС характеризує торгівлю послугами між Україною та ЄС. Частка України у зовнішній торгівлі послугами ЄС є незначною, як і у випадку торгівлі товарами. З моменту набуття чинності ПВЗВТ як експорт, так і імпорт послуг зросли приблизно на 50% (рис.2.11).

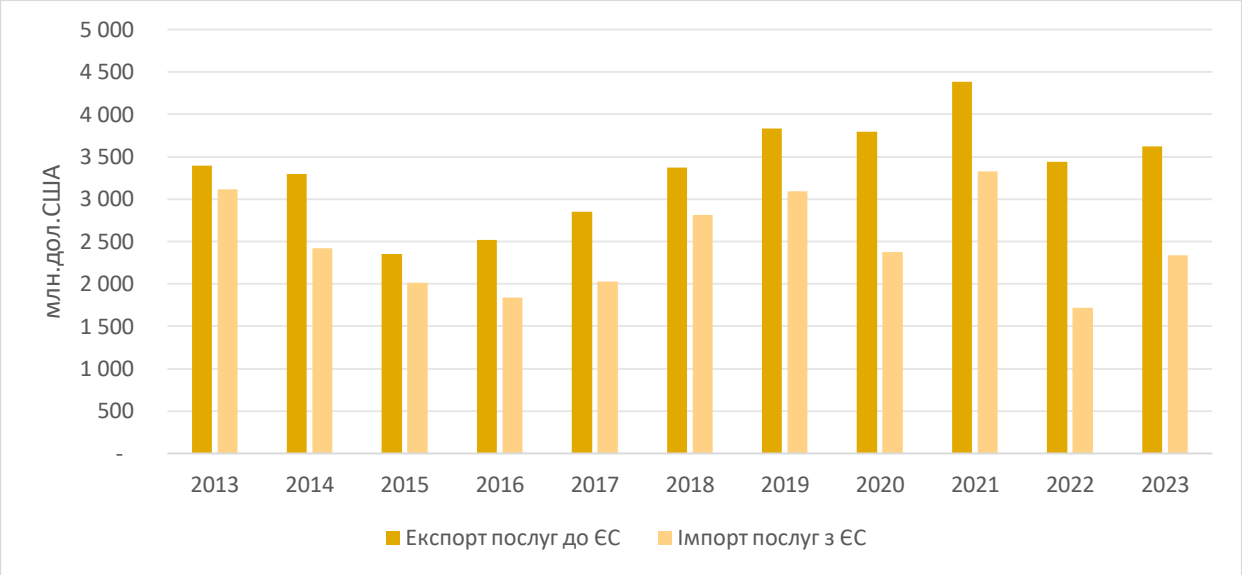


Рисунок 2.11 - Динаміка зовнішньої торгівлі послугами України з ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Основними партнерами ЄС з торгівлі послугами з Україною є Німеччина та Польща. Найзначніше зростання імпорту послуг з України з 2016 року зафіксовано в Естонії, де він зріс у сім разів, на Мальті – майже в чотири рази, а також у Хорватії, Литві, Люксембурзі, Польщі та Нідерландах. дворазове збільшення [51]. Найбільше зростання експорту послуг в Україну зафіксовано з Ірландії, який з 2016 року зріс майже в шість разів, Естонія – більш ніж у три рази, а Бельгія, Хорватія, Литва та Кіпр – більше ніж у два рази зростання у 2016–21 рр. (рис.2.12).

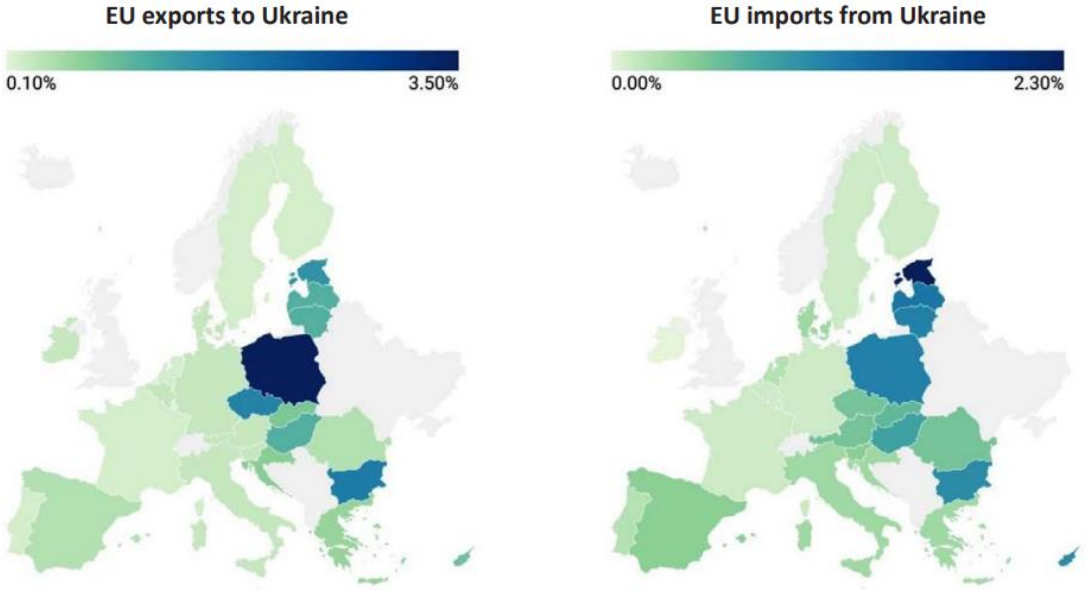


Рисунок 2.12 – Місце України в торгівлі послугами ЄС, 2021 р., % від загальних показників окремих країн [52]

Протягом періоду дії ПВЗВТ між Україною та ЄС різні сектори послуг демонстрували неоднорідну динаміку експорту до Євросоюзу. Деякі види послуг показали швидке відновлення після кризи 2014-2015 років, і вже у 2019 році їхній експорт перевищив рівень 2013 року та попри складні зовнішні чинники продовжив зростання у 2023 році. Водночас, експорт інших секторів, хоча й демонстрував позитивну тенденцію зростання, все ще не досягнув показників 2013 року у 2023 (рис.2.13).

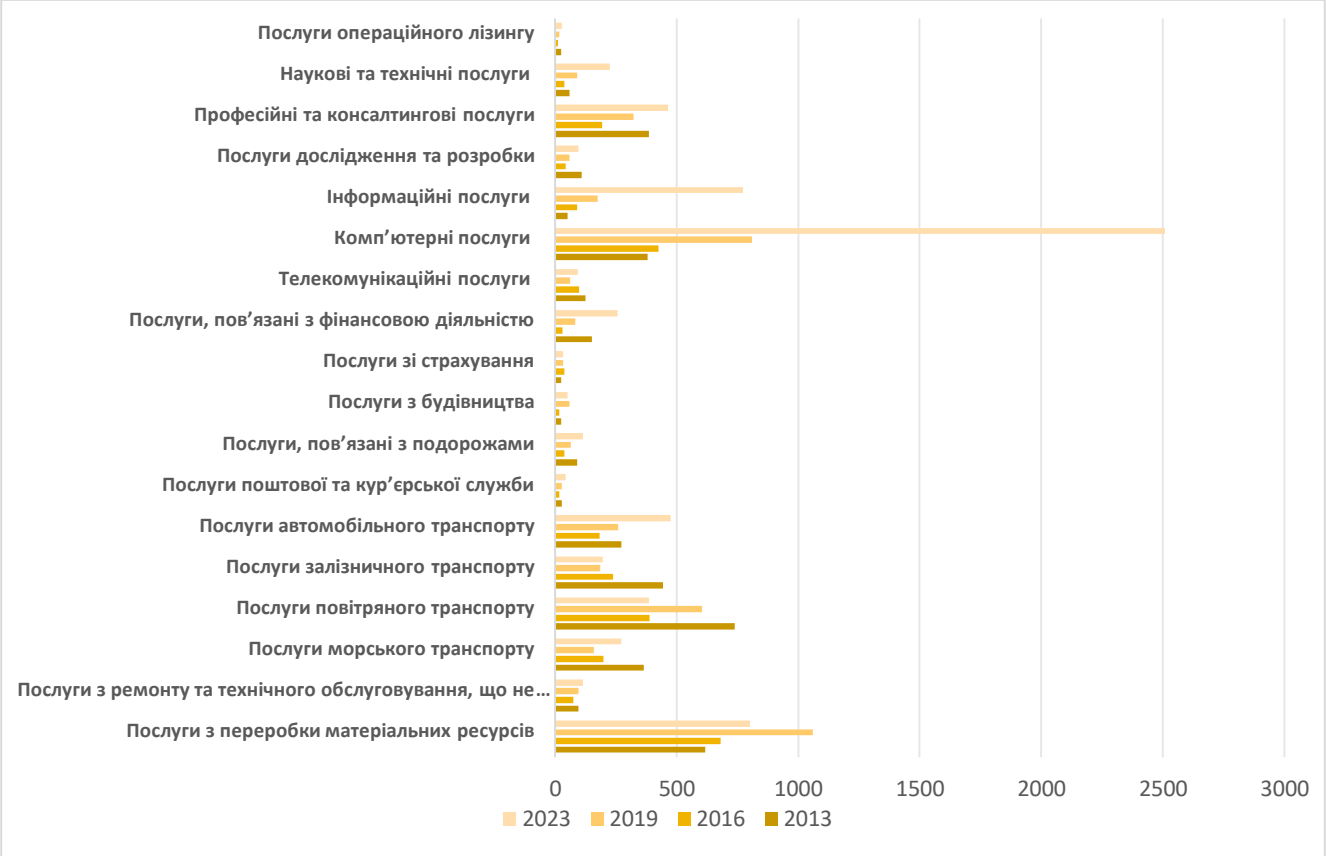


Рисунок 2.13 - Експорт послуг України до ЄС за видами у 2013, 2016,2019, 2023 роках

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Найбільше зростання експорту до ЄС за 2023 рік у порівнянні з 2013 роком спостерігалося у таких категоріях: комп'ютерні та інформаційні послуги: їх експорт збільшився на 2 851 млн доларів США, причому середньорічні темпи зростання після запровадження ПВЗВТ зросли з 8,3% (2013-2015) до 23,3% (2017-2022). Комп'ютерні та інформаційні послуги стали лідерами зростання, збільшивши

експорт до ЄС у 2,1 та 3,4 рази відповідно у 2019 році порівняно з 2013 роком, тоді як експорт телекомунікаційних послуг за цей період скоротився на 24%.

Загальний обсяг експорту послуг з переробки матеріальних ресурсів також зріс на 30% (або на 184 млн доларів США), однак після початку дії вільної зони торгівлі саме темпи зростання середні на рік після початку дії ПВЗВТ мали зниження з 25% протягом 2013-201 до 18,7% протягом 2017-2019.

Найбільше зменшення натомість в експорті відбулось за рахунок транспортних послуг, а саме морського транспорту (на 75%), повітряного транспорту (на 52%) та залізничного (на 44%) в 2023 році у порівнянні з 2013 роком.

Головним видом транспорту для Україні зараз залишається автомобільний. Основними представниками на цьому ринку в Україні є KÜEHNE + NAGEL, DSV LOGISTICS, FM LOGISTICS Україна, RABEN, EKOL UKRAINE, ZAMMLER, AKLINE LOGISTIC [53]. 29 червня 2022 року відбулася важлива подія для української транспортної галузі: було підписано угоду, що відкрила нові можливості для українських вантажних перевізників. Відповідно до цієї угоди, українські вантажівки отримали право безперешкодного перетину кордону з країнами ЄС без обмежень щодо кількості в'їздів та тривалості перебування [54]. Це скасування дозволів на в'їзд значно спростило логістичні процеси та сприяло інтеграції України в європейську транспортну мережу, посиливши економічну співпрацю з Євросоюзом і полегшивши доступ українських товарів на європейські ринки. Це дозволило українським перевізникам здійснювати міжнародні перевезення без спеціальних дозволів на території Євросоюзу, що значно спростило процес та сприяло зростанню обсягів транспортування вантажів.

За офіційними даними, у 2023 році в Україні налічувалося приблизно 18 000 вантажних транспортних засобів, які виконують міжнародні перевезення, з них 11 000 відповідали екологічним стандартам Євро-2 та Євро-3. Крім того, Україна отримала додаткові квоти для перевезень в межах ЄКМТ, що також позитивно вплинуло на діяльність перевізників [55].

Серед імпорту найбільше змінились обсяги, а саме послуги морського транспорту зросли в 1,5 рази та послуги автомобільного транспорту збільшились на 76% (рис.2.14).



Рисунок 2.14 - Імпорт послуг України з ЄС за видами у 2013, 2016,2019, 2023 роках

Джерело: розроблено автором на основі [38]

Однак при цьому на 69% зменшився імпорт повітряного транспорту в 2023 році у порівнянні за 2013. Загалом варто зазначити, що для того щоб зрозуміти саме вплив дії Угоди та ПВЗВТ, варто звертати саме увагу на період до 2019 року, адже потім основними причинами зміни динаміки є пандемія та війна в Україні. Тому було проаналізовано що ПВЗВТ сприяла збільшенню імпорту туристичних послуг, які збільшились на 51%, також середньорічні темпи зростання зросли з 1% до 42% у 2019. Також було характерне зростання імпорту ділових послуг на 8%, при цьому послуги операційного лізингу зросли за 2013-2019 роки у 5 років. Для державних та урядових послуг було також визначено зростання на 67%.

ПВЗВТ також визначає взаємні зобов’язання учасників секторально. Для аналізу було обрано найважливіші для України сектори: транспортні та ІКТ-послуги.

Аналіз сектору транспортних перевезень свідчить про те, що в рамках ПВЗВТ ЄС і Україна працюють над гармонізацією стандартів та процедур, включаючи визнання водійських посвідчень і ліцензій для транспортних компаній. Це спрощує бюрократичні процедури для перевізників і сприяє більш ефективному функціонуванню транспортної системи. Європейський Союз вимагає від транспортних засобів відповідності екологічним стандартам, таким як Євро-6. Це зобов’язання пов'язане з кліматичною політикою ЄС, яка спрямована на зменшення викидів парникових газів і захист довкілля. Українським перевізникам необхідно модернізувати свій автопарк, щоб відповідати цим вимогам.

Програма Connecting Europe Facility (CEF) є важливою ініціативою Європейської Комісії, яка спрямована на покращення транспортної інфраструктури в межах Європейського Союзу та за його межами [56]. У рамках останньої хвилі фінансування, Європейська Комісія відібрала 134 проєкти в транспортній галузі та планує інвестувати в них 7 мільярдів євро. Україна також отримала підтримку для чотирьох важливих проєктів, на які виділено 53 мільйони євро. Ці проєкти мають на меті: покращення дорожньо-транспортної інфраструктури на пунктах пропуску на кордоні між Україною, Молдовою та Румунією; будівництво нової ділянки дороги на польській стороні, яка веде до кордону з Україною, що має сприяти ефективнішому транспортному сполученню між двома країнами; збільшення пропускної спроможності залізничного прикордонного переходу між Угорщиною та Україною, що полегшить перевезення товарів і покращить залізничне сполучення; інтеграцію української залізничної системи до європейської мережі.

Угода також передбачає поступове відкриття ринку залізничних перевезень між Україною та країнами ЄС. Це важливий етап, оскільки він створює передумови для розвитку конкуренції, підвищення якості послуг та зниження цін. Зобов'язання ЄС в основному відображаються в рамках ГАТС. Наявне лише одне секторальне застереження, пов'язане з Хорватією, що свідчить про більшу готовність інших

країн-членів ЄС до співпраці з Україною. Для Режиму 1 (транскордонне надання послуг) ЄС не взяв на себе зобов'язань що0до доступу на ринок залізничних перевезень. Це може означати певні обмеження для українських перевізників. Для Режиму 2 ЄС зобов'язався до доступу на ринок та національного режиму для вантажних і пасажирських перевезень без секторальних застережень. Україна, в свою чергу, також залишила незв’язаними пасажирські та вантажні залізничні перевезення для Режиму 1. Для Режиму 2 українська сторона лібералізувала ці перевезення без застережень, що вказує на готовність до більш відкритої політики в залізничних перевезеннях. Для Режиму 3 Україна не лібералізувала пасажирські та вантажні перевезення, за винятком спеціального режиму, визначеного в угоді. Це може обмежити конкуренцію та інвестиції в цю сферу. Незважаючи на певні обмеження в основних перевезеннях, Україна повністю лібералізувала допоміжні послуги, такі як технічне обслуговування та ремонт залізничного обладнання. Це може стати підґрунтям для залучення іноземних інвестицій у цю сферу [31].

У межах регуляторних блоків сектору морських вантажних перевезень у 17 країнах ЄС близько 49% загальних регуляторних обмежень складають перешкоди для доступу іноземних компаній (рис.2.15).

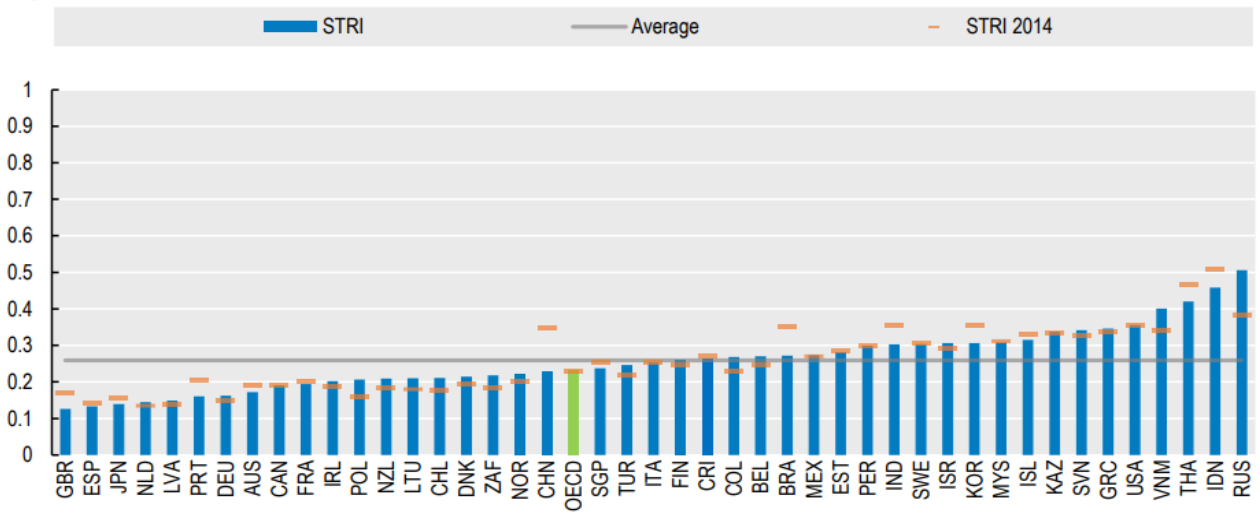


Рисунок 2.15 – Індекс торговельних бар’єрів у секторі послуг з морських перевезень у 2023 році [57]

Найбільш поширеними серед них є обмеження на каботаж, які забороняють іноземним суднам виконувати внутрішні перевезення; обмеження щодо володіння

та/або реєстрації суден під національним прапором; а також обмеження, пов’язані з портовими послугами, та угоди про розподіл вантажів. Додатково, близько 27% обмежень стосується переміщення фізичних осіб. Тут особливо виділяються вимоги до проведення тестування економічних потреб для тих, хто тимчасово перебуває в країні від 3 до 6 місяців, а також обмеження, які стосуються загальної тривалості перебування до трьох років. Бар’єри для конкуренції становлять 9% загальних обмежень, тоді як інші дискримінаційні обмеження та регуляторна прозорість вносять по 7% в середній індекс. У контексті бар’єрів для конкуренції, в багатьох країнах угоди про судноплавство звільняються від дії законодавства про конкуренцію, що може створювати додаткові переваги для вітчизняних компаній. Серед інших дискримінаційних обмежень зустрічаються заходи, що передбачають звільнення від оподаткування або інші стимули для національних судноплавних компаній, спрямовані на підвищення їхньої конкурентоспроможності. Слід зазначити, що обмеження щодо доступу іноземних компаній виявляються найбільш жорсткими в Греції та Швеції. Натомість обмеження на переміщення фізичних осіб є найбільшими в Естонії та Словенії, що може негативно впливати на міжнародну мобільність робочої сили в цих країнах.

Зобов’язання Європейського Союзу у контексті ПВЗВТ охоплюють аспекти заснування підприємницької діяльності в морському транспорті, відповідно до Режиму 3 ГАТС. ЄС не бере на себе зобов’язань щодо забезпечення національного режиму та режиму найбільшого сприяння, що стосується національних морських каботажних перевезень. Це означає, що країни ЄС можуть вводити обмеження на каботажні перевезення, які здійснюють іноземні судна. Щодо створення зареєстрованих компаній для експлуатації флоту під національним прапором, ЄС також не бере на себе зобов’язань щодо забезпечення національного режиму та режиму найбільшого сприяння. Це створює умови, коли іноземні компанії можуть стикатися з бар'єрами при створенні підприємств у країнах ЄС [58].

Що стосується зобов’язань України в рамках ПВЗВТ, країна зобов'язується відповідати зобов’язанням ГАТС, забезпечуючи доступ до ринку та національний режим для послуг у сфері морського транспорту. Окрім національних каботажних

перевезень, Україна пропонує лібералізовані умови для пасажирських та вантажних перевезень у Режимах 1 та 2, а також для морських перевезень у Режимі 3 без будь-яких застережень.

Додатково на рівні окремих держав-членів ЄС зафіксовані певні секторальні застереження. У Фінляндії допоміжні послуги для морського транспорту можуть надаватися виключно судами, що експлуатуються під фінським прапором. У Хорватії для надання допоміжних послуг у сфері морських перевезень іноземна юридична особа зобов'язана створити компанію в Хорватії та отримати концесію від портового керівництва через процедуру публічного тендеру. Обсяг постачальників послуг може бути обмежено через пропускну здатність порту.

Європейський Союз, як один з найбільших ринків, є привабливим напрямком для українських постачальників ІТ-послуг, однак торгівля у цій галузі стикається з рядом обмежень. Індекс STRI за 2023 рік у секторі комп'ютерних послуг коливається від 0,09 до 0,42 із середнім показником вибірки 0,20 (рис.2.16).

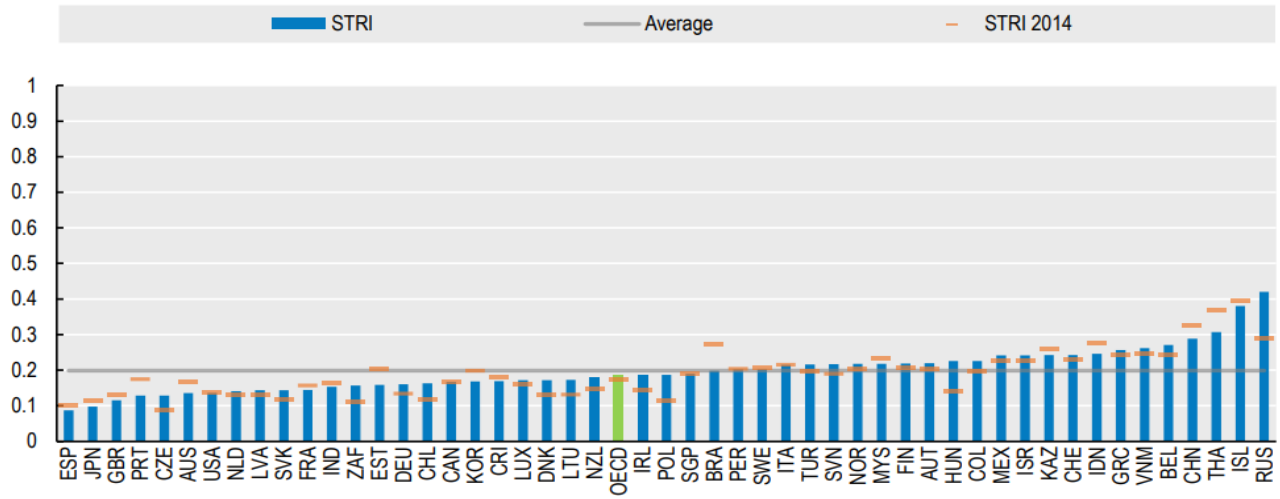


Рисунок 2.15. Індекс торговельних бар'єрів у секторі комп'ютерних послуг у 2023[59]

Ефективними країнами ЄС в цьому секторі є Іспанія, Португалія та Чехія. Найбільш суворе регуляторне середовище в секторі комп'ютерних послуг спостерігалося у Греції, Бельгії та Угорщині. Якщо порівнювати з даними за 2014 рік, то найбільший прогрес у лібералізації регуляторного режиму досягли Естонія (-23%) та Португалія (-27%), тоді як у Польщі, Угорщині та Чехії умови для ведення

торгівлі стали більш жорсткими. Ще у 8 країнах рівень регуляторних обмежень залишився на рівні 2014 року.

У всіх країнах сектор комп'ютерних послуг залишається певною мірою обмеженим для фізичних осіб, що надають тимчасові послуги в рамках внутрішньокорпоративних переведень, як постачальники договірних послуг або незалежні фахівці. Ці обмеження включають квоти, тестування економічних потреб та обмеження строку перебування. Крім того, 28% обмежень пов'язані з доступом іноземних компаній, а 24% — з регуляторною прозорістю. Ще 9% припадає на інші дискримінаційні заходи, такі як пільгові умови для місцевих постачальників і обмежений доступ до державних закупівель для іноземних партнерів у рамках зон вільної торгівлі або угоди СОТ про державні закупівлі. Найменший вплив на загальний показник індексу мають бар'єри для конкуренції, частка яких у 2023 році становить лише 6%.

Європейський Союз спростив умови для українських компаній щодо започаткування підприємницької діяльності та надання комп'ютерних і пов'язаних з ними послуг у режимах транскордонного надання послуг (Режими 1, 2 та 3 ГАТС), що раніше були обмежені для деяких країн-членів ЄС у рамках ГАТС. Крім того, частково лібералізовано умови в'їзду та тимчасового перебування фізичних осіб з України, що надають такі послуги, зокрема договірних постачальників та незалежних професіоналів, відповідно до положень Режиму 4 ГАТС [60].

Комп’ютерні послуги, не включені до певного додатку, отримали лібералізований доступ до ринку ЄС для українських компаній. Це передбачає надання їм рівних прав з європейськими компаніями (національний режим та режим найбільшого сприяння), без обмежень у секторах. Проте горизонтальні застереження на рівні ЄС та окремих країн-членів можуть все ж застосовуватися, що може стосуватися різних аспектів підприємницької діяльності. ЄС включив комп'ютерні послуги до переліку секторів, лібералізованих для транскордонного надання послуг без будь-яких обмежень щодо доступу на ринок чи застосування національного режиму для українських компаній. Це дозволяє вільно надавати такі послуги без необхідності створення юридичної особи в ЄС.

Комп'ютерні послуги та послуги, пов'язані з ними, підпадають під лібералізацію умов в'їзду та тимчасового перебування українських постачальників договірних послуг та незалежних фахівців у ЄС на період до 6 місяців. Це регулюється статтями 101 та 102 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також Додатками, де визначено конкретні умови для цих категорій фахівців. Для договірних постачальників послуг умови включають наявність чинного договору на надання послуг, максимальний термін перебування — 12 місяців, стаж роботи щонайменше 3 роки, відповідну кваліфікацію або освіту. Незалежні фахівці повинні бути самозайнятими особами, зареєстрованими на території однієї зі сторін угоди, і також мають договір на надання послуг на строк до 12 місяців, стаж роботи не менше 6 років [61].

Водночас деякі країни-члени ЄС ввели додаткові застереження щодо в'їзду та тимчасового перебування українських договірних постачальників послуг та незалежних фахівців у сфері комп'ютерних послуг. Зокрема, деякі країни вимагають підтвердження економічної необхідності для залучення індивідуальних спеціалістів.

Україна, зі свого боку, повністю лібералізувала доступ до ринку для надавачів комп'ютерних послуг з ЄС у всіх режимах (1, 2 та 3 ГАТС), а також надала беззастережний режим для тимчасового перебування договірних постачальників послуг та незалежних фахівців (Режим 4) [62].

Крім Угоди про асоціацію торгівля послугами між ЄС та Україною регулюється Генеральною угодою з торгівлі послугами. Також для полегшення надання професійних послуг (юридичні, медичні, технічні послуги тощо) існує механізм взаємного визнання кваліфікацій між Україною та ЄС. Це дозволяє професіоналам надавати свої послуги на ринку іншої сторони з мінімальними адміністративними перешкодами. Крім загальних угод, існують спеціалізовані угоди в окремих галузях (наприклад, транспортні послуги), які регулюють взаємодію в цих сферах.

Захист прав інтелектуальної власності також є важливим аспектом торгівлі послугами, особливо у сфері технологій, медіа та творчих індустрій. ЄС і Україна

працюють над удосконаленням системи захисту прав інтелектуальної власності, що сприяє залученню інвестицій і розвитку цих секторів.

Багато видів послуг вимагають спеціальних ліцензій для того, щоб мати право їх надавати як в Україні, так і в ЄС. Наприклад, банківська діяльність, страхування, надання інвестиційних послуг потребують отримання ліцензій як в ЄС, так і в Україні. Провайдери телекомунікаційних послуг (мобільний зв'язок, інтернет-послуги) мають отримувати ліцензії в країнах ЄС. Сертифікація є важливим елементом для доступу на ринок багатьох послуг, особливо у сферах, що стосуються стандартів якості та безпеки. Наприклад, сертифікація надання послуг у сфері інженерії або будівництва вимагає відповідності до певних технічних стандартів, сертифікація медичних продуктів та послуг, пов'язаних із здоров'ям, має відповідати стандартам ЄС та українському законодавству.

Тож, торгівля послугами між Україною та Європейським Союзом є важливим компонентом економічної співпраці, що сприяє інтеграції України в європейський економічний простір. Завдяки Угоді про асоціацію, а зокрема розділу про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ), українські компанії отримали доступ до ринку ЄС на основі лібералізованих умов торгівлі. Регулювання цієї торгівлі передбачає дотримання стандартів ЄС, що стосуються якості, безпеки, захисту прав споживачів і екологічних норм.

Ключовими механізмами, що забезпечують регулювання торгівлі послугами, є гармонізація законодавства, адаптація регуляторних стандартів до норм ЄС, а також постійний діалог між українськими та європейськими регуляторами. Окрім того, важливу роль відіграє розвиток цифрових послуг, фінансових послуг, транспортних і професійних послуг, які отримали особливу увагу в рамках співпраці.

Наразі регулювання міжнародної торгівлі послугами продовжує вдосконалюватися через впровадження нових реформ, спрямованих на подальшу лібералізацію та зниження бар'єрів для бізнесу. Це дозволяє Україні інтегруватися в європейські ринки на конкурентних умовах і сприяє розвитку економіки через зростання експортного потенціалу.

2.3. Детермінанти конкурентоспроможності на ринку послуг ЄС

У сучасному глобалізованому світі конкурентоспроможність є ключовим чинником успіху у всіх секторах економіки. Особливо важливою ця проблема постає на ринку послуг, де швидкість змін та інновацій прямо впливають на здатність компаній залишатися на плаву. Європейський Союз, як один з найбільших і найрозвиненіших ринків світу, має свої особливості, що визначають конкурентоспроможність у сфері послуг.

Відкриття ринків і зростаюча міжнародна торгівля послугами сприяють збільшенню їхньої частки у ВВП. ЄС активно працює над створенням єдиного ринку послуг, що спрощує доступ до них між країнами. Частка послуг від ВВП ЄС протягом останніх років становила біля 65% (рис.2.16).

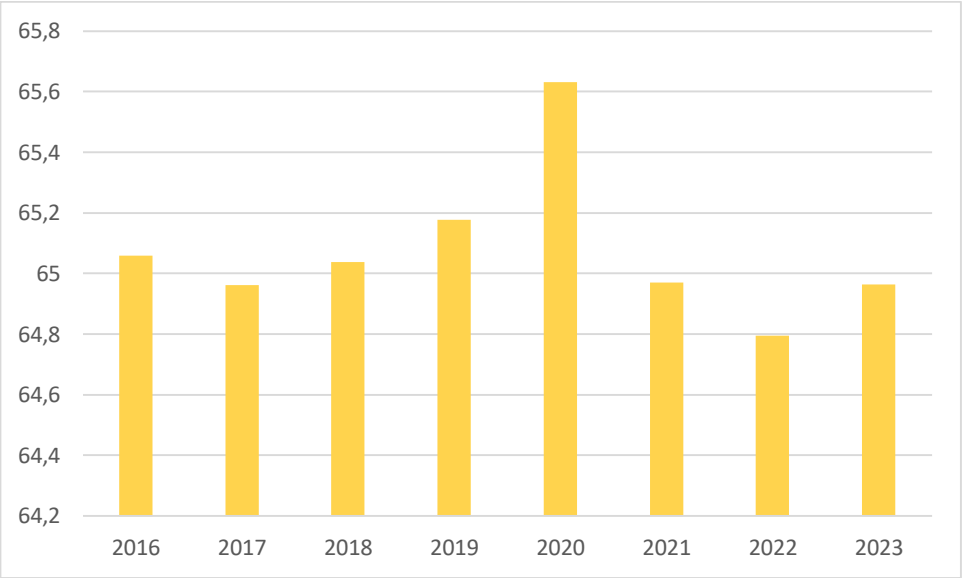


Рисунок 2.16 - Динаміка частки експорту послуг від ВВП ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [63]

Детермінанти конкурентоспроможності в цьому контексті охоплюють широкий спектр факторів, включаючи економічні, соціальні, технологічні та політичні аспекти. Серед них варто виокремити: якість послуг, сертифікацію та відповідність стандартам, інновації та цифровізація, підтримку екологічних стандартів, правове середовище, локалізацію та культурну адаптацію та рівень інфраструктури [64].

Якість послуг на ринку ЄС відіграє вирішальну роль у забезпеченні довіри споживачів, сприянні стабільному економічному зростанню та захисту прав споживачів. Висока якість послуг є важливою для зміцнення конкурентоспроможності ринку, забезпечення належного функціонування єдиного ринку та підтримки взаємодії між країнами-членами ЄС.

Основні механізми контролю якості послуг включають законодавство ЄС, яке спрямоване на захист споживачів, такі як Директива про послуги та мережа Європейських центрів споживачів (ECC-Net).

Директива встановлює низку заходів, які спрямовані на підвищення якості послуг та покращення інформації та прозорості щодо постачальників послуг та їхніх послуг [65]. Розробка політики щодо якості послуг є життєво необхідною для належного функціонування внутрішнього ринку та конкурентоспроможності європейської економіки послуг. Заходи з підвищення якості приносять користь отримувачам послуг, особливо споживачам. Покращена інформація та прозорість дозволяють споживачам робити більш поінформований вибір, особливо щодо послуг постачальників, заснованих в інших державах. Існують різні методи підвищення якості послуг і прозорості для одержувачів. Зрозуміло, що придатність і ефективність цих методів залежатиме від конкретних територій і типу послуг. Існують різні засоби для заохочення державами-членами таких заходів, як-от інформаційні кампанії, семінари/конференції, фінансування програм і проектів. Комісія докладе всіх зусиль для підтримки таких заходів і поширення найкращої практики серед держав.

ECC-Net відіграє важливу роль у наданні консультацій та допомоги споживачам у разі проблем з транскордонними угодами. Вони також займаються вирішенням спорів та моніторингом якості послуг через аналіз скарг, що дозволяє оцінити рівень надання послуг у різних країнах ЄС. Якщо якість послуг недостатньо висока, це може призвести до зниження довіри споживачів, економічних втрат для підприємств та зростання кількості юридичних спорів. Наприклад, у 2020 році більшість скарг споживачів стосувалися онлайн-купівель,

транспорту та послуг у туристичній сфері, де неякісне обслуговування мало значний вплив на досвід споживачів [66].

Сертифікація в ЄС є інструментом, який забезпечує відповідність певним технічним, якісним або безпековим вимогам. Вона також створює рівні умови для компаній на ринку та збільшує прозорість і довіру між учасниками ринку.

Для ЄС важливими є стандарти CE-маркування — обов’язкове для низки послуг в ЄС, його наявність означає відповідність європейським вимогам щодо безпеки, охорони здоров'я, екології та якості. Стандарт послуги визначає вимоги, яким має відповідати послуга, щоб визначити її відповідність меті [67]. Стандарт може надавати визначення, показники якості послуг та їх рівні, або вказувати період часу для надання, як, наприклад, стандарт розгляду скарг клієнтів. Стандарти послуг можуть допомогти європейським постачальникам послуг та їхнім клієнтам, підвищуючи якість послуг, що надаються. Це може стосуватися безпеки або покращення зв’язку між постачальником послуг і його клієнтом. Стандарти обслуговування також можуть додати споживачам і клієнтам більше впевненості, зменшити витрати та відкрити ринки для бізнесу. Однак розробка цих стандартів була обмеженою. За деякими оцінками, на них припадає лише 2% усіх стандартів ЄС, хоча послуги становлять 70% економіки ЄС [68]. Крім того, різні національні стандарти можуть фрагментувати Єдиний ринок послуг. Директива про послугизаохочує розвиток європейських стандартів з метою покращення сумісності між послугами, інформацією для одержувача та якістю надання послуг. Регламент (ЄС) 1025/2012забезпечує правову основу для їх розвитку.

Також багато підприємств та організацій, що працюють у сфері послуг, дотримуються міжнародних стандартів ISO. Наприклад, видано більше 800 тисяч сертифікатів ISO 9001 для систем управління якістю, серед яких 370 тисяч стосуються саме послуг, а також видано біль 300 тисяч сертифікатів ISO 14001 для систем екологічного менеджменту, серед яких біля 120 тисяч стосуються послуг [69]. За даними European Court of Auditors, компанії, які мають сертифікати відповідності європейським стандартам, у середньому підвищують свій оборот на 15-20% завдяки доступу до ринків і нових клієнтів. Зокрема, компанії в секторі

послуг, що використовують сертифіковані управлінські системи, мають вищі показники ефективності: наприклад, 93% компаній у країнах ЄС, що мають ISO 9001, повідомляють про підвищення продуктивності [70].

Інноваційність та цифровізація підприємств різних країн є також фундаментальною для їх розвитку та побудови конкурентоспроможної економіки, заснованої на знаннях. Цифрові технології мають глибокий вплив на конкурентоспроможність економіки ЄС загалом, підвищуючи ефективність та інновації. Їх впровадження та інтеграція в економіку є життєво важливою для загальної конкурентоспроможності та продуктивності. У той же час, щоб зберегти лідерство, ЄС має отримати провідну роль у ключових «вертикалях» цифрових технологій, від штучного інтелекту до квантових обчислень та віртуальної реальності, а також для розгортання цифрової інфраструктури, від кібербезпеки, 5G до хмарного обчислення та великих даних [71].

Європейська комісія зосереджує увагу на цифровізації у своїй поточній політиці, оскільки це сфера із сильним міжсекторальним впливом. Цей фокус у цифровізації знаходить конкретне вираження в ініціативі Європейського Союзу просувати єдиний цифровий ринок як пріоритет політики ЄС. З 2014 року Європейська комісія проводить моніторинг цифровізації шляхом розрахунку Індексу цифрової економіки та суспільства, який представлено на рисунку 2.17. Фінляндія, Данія, Нідерланди та Швеція мають найрозвиненішу цифрову економіку в ЄС, за ними йдуть Ірландія, Мальта та Іспанія. У них високий рівень цифрових навичок населення, потужна інфраструктура інтернет-підключення та передові державні електронні сервіси. Це створює конкурентні переваги для їхніх економік і підвищує рівень життя. Найнижчі показники Індексу у Румунії, Болгарії та Греції. Ці країни мають обмежений доступ до інтернету, слабкіші цифрові навички населення та менше впровадження цифрових технологій у бізнесі та державному секторі. Це вказує на необхідність додаткових інвестицій та реформ у цих країнах для розвитку їхніх цифрових економік.

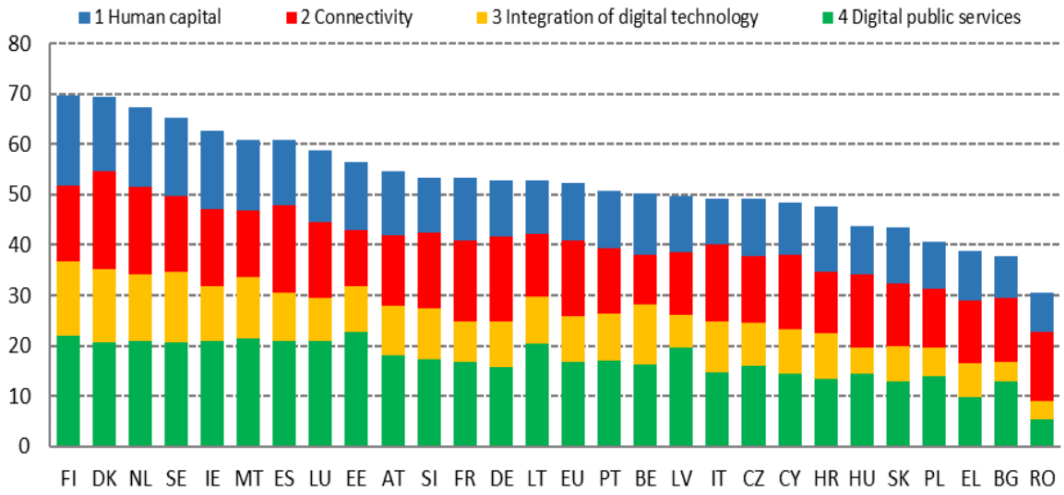


Рисунок 2.17 - Індекс цифрової економіки та суспільства 2022 [72]

Цифровізація не тільки стимулює інновації та операційну ефективність, але й переосмислює бізнес-моделі та відкриває нові комерційні межі. Розширення електронної комерції та цифрових платформ надає компаніям прямий доступ до міжнародних ринків, усуваючи географічні обмеження та сприяючи конкурентоспроможності в глобалізованому середовищі. Ця демократизація присутності на ринку сприяє диверсифікації та зростанню бізнесу, зміцнюючи позиції на світовому ринку послуг. Однак успіх цього цифрового переходу значною мірою залежить від здатності робочої сили адаптуватися та процвітати в цифровому середовищі. Інвестиції в спеціалізовану освіту та підготовку мають важливе значення для надання працівникам навичок, необхідних для повного використання можливостей, що відкриваються в цифровій економіці. Ця увага до розвитку людського капіталу забезпечує кваліфіковану та адаптовану робочу силу, що, у свою чергу, посилює конкурентоспроможність кваліфікованих кадрів на ринку послуг ЄС [73].

Однак наразі Європа застрягла в статичній промисловій структурі з кількома новими компаніями, які йдуть на розвиток, щоб змінити існуючі галузі або розробити нові механізми зростання. Насправді наразі в ЄС немає жодної компанії з ринковою капіталізацією понад 100 мільярдів євро, яка була б створена з нуля за останні п’ятдесят років, тоді як усі шість американських компаній з оцінкою понад 1 трильйон євро були створені за цей період [74].

Оскільки компанії з ЄС спеціалізуються на вже розвинутих технологіях, потенціал для прориву яких обмежений, вони загалом витрачають менше на дослідження та інновації – на 327 мільярдів євро менше, ніж їхні колеги зі США у 2022 році (рис.2.18).

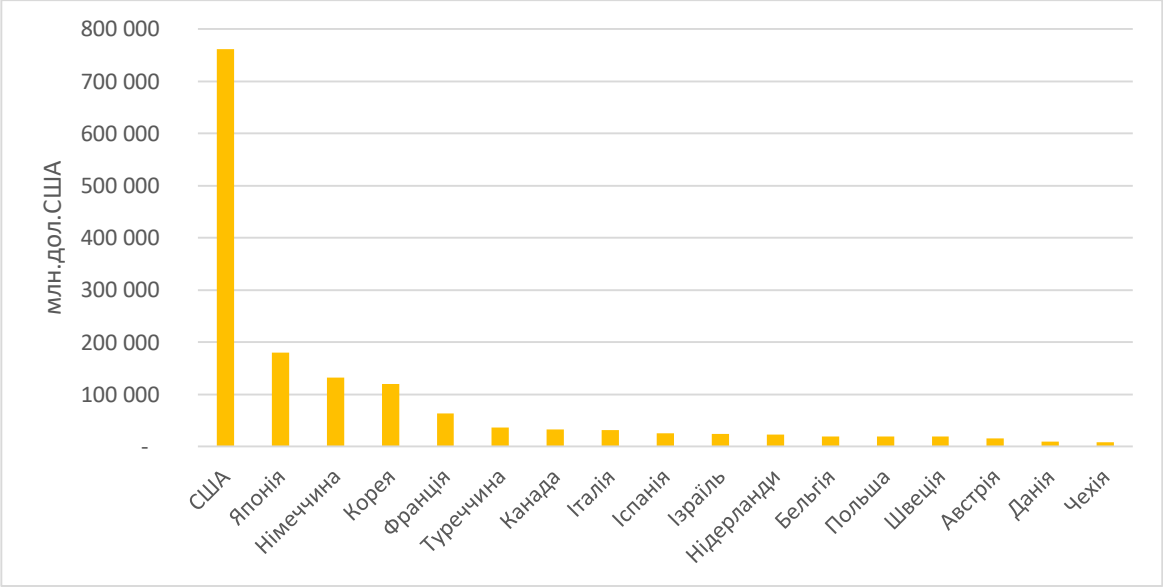


Рисунок 2.17. Валові внутрішні витрати на дослідження та розробки в 2022 за країнами-лідерами

Джерело: розроблено автором на основі [75]

Три провідні інвестори у дослідження та інновації в Європі переважають саме в автомобільних компаніях за останні двадцять років. Те ж саме було в США на початку 2000-х років, де лідерами були автомобільна та фармацевтика, але тепер у трійку найкращих увійшли технології [76]. Це свідчить про необхідну переорієнтацію та наявну потребу саме в наданні новітніх підвидів ІКТ-послуг на ринку ЄС.

У період з 2008 по 2022 рік близько 30% «єдинорогів», заснованих у Європі – стартапів, вартість яких перевищувала 1 мільярд доларів – перемістили свої штаб-квартири за кордон, причому переважна більшість переїхала до США [77]. Відповідно до Глобального індексу інновацій майже всі країни ЄС також йдуть після США, тільки Швеція опереджає (додаток Б).

Саме тому, оскільки світ знаходиться на порозі революції ШІ, ЄС не може дозволити собі залишатися в «середніх технологіях і галузях» попереднього

століття. Основним пріоритетом є розкриття інноваційного потенціалу. Це матиме ключове значення не лише для лідерства в нових технологіях, але й для інтеграції ШІ в наші існуючі галузі, щоб вони могли залишатися на передовій [78]. З 2017 року в США було розроблено близько 70% базових моделей штучного інтелекту, і лише три американські «гіперскейлери» становлять понад 65% світового та європейського ринку хмарних технологій [79]. На найбільшого європейського хмарного оператора припадає лише 2% ринку ЄС. Квантові обчислення мають намір стати наступною великою інновацією, але п’ять із десяти найбільших технологічних компаній у світі з точки зору квантових інвестицій розташовані в США, а чотири – у Китаї, жоден не базується в ЄС. «Вертикальна» інтеграція штучного інтелекту в європейську ринок стане критично важливим фактором у розблокуванні вищої продуктивності [80]. Кількісні оцінки впливу штучного інтелекту на сукупну продуктивність все ще залишаються невизначеними. Проте вже є чіткі ознаки того, що ШІ зробить революцію в кількох галузях, на яких спеціалізується Європа, і матиме вирішальне значення для здатності компаній ЄС залишатися лідерами у своєму секторі. Наприклад, запровадження штучного інтелекту у вантажних і пасажирських перевезеннях забезпечить все більш автоматизовані функції для забезпечення безпеки та якості, навігації та оптимізації маршрутів, прогнозованого технічного обслуговування та зменшення палива чи електроенергії. Через це конкурентні переваги на ринку послуг ЄС матимусь компанії, які будуть спеціалізуватись на цьому.

Підтримка екологічних стандартів стає одним з ключових факторів конкурентоспроможності на ринку послуг ЄС, де регуляторні вимоги постійно посилюються [81]. Це особливо важливо для бізнесу, який прагне не тільки зайняти стабільну позицію на ринку, а й забезпечити довгостроковий розвиток.

Індекс екологічної ефективності (Environmental Performance Index, EPI). Індекс оцінює ефективність екологічної політики країн, зокрема й у секторі послуг, за такими показниками, як якість повітря, стан водних ресурсів, викиди вуглецю та енергоефективність. Високі показники Індексу свідчать про високу адаптацію до зелених стандартів, що корелює з конкурентоспроможністю послуг, особливо в

туризмі (екологічний туризм), транспорті (використання транспортних засобів з мінімальними шкідливими викидами). Відповідно до рис.2.18. можна стверджувати, що для країн ЄС екологічна ефективність є дуже важливою.

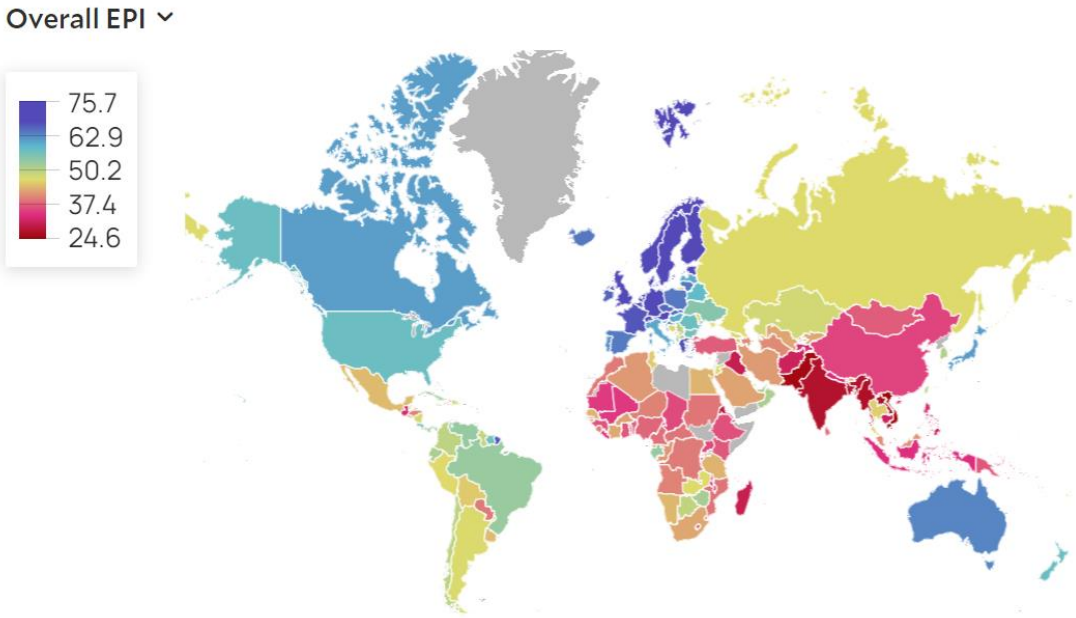


Рисунок 2.18 - Індекс екологічної ефективності за країнами у 2024 році [82]

До десятки країн з найкращими показниками входять вісім країн ЄС, а саме: Естонія, Люксембург, Німеччина, Фінляндія, Швеція, Австрія та Данія.

Сектор туризму активно впроваджує екологічні ініціативи, які є критичними для збереження природних ресурсів і залучення свідомих споживачів. Такі готелі та туристичні агентства, як французька компанія Accor, впроваджують ініціативи зі скорочення споживання енергії, води та відходів [83]. Екологічно сертифіковані готелі стають популярнішими, що сприяє зростанню доходів і довгостроковому розвитку компаній. Екологічні стандарти, як-от вимоги щодо зниження викидів у транспортних послугах, знижують вплив на довкілля, допомагаючи компаніям залишатися конкурентоспроможними. Наприклад, DHL інвестує в електромобілі та використовує екологічно чисті рішення в доставці, що дозволяє їм відповідати новим екологічним стандартам ЄС і приваблювати бізнес-клієнтів, орієнтованих на зниження вуглецевого сліду [84]. Загалом, сектор послуг у ЄС адаптує екологічні стандарти як важливий елемент своєї стратегії конкурентоспроможності. Це дозволяє не лише відповідати регуляторним вимогам, але й залучати клієнтів, що

цінують сталість, і розширювати можливості для інвестицій у екологічно чисті продукти та рішення.

Як було зазначено раніше, розуміння місцевих культурних особливостей та адаптація послуг до потреб різних країн ЄС є важливим аспектом для успіху. Це включає не лише переклад та локалізацію інформації, але й адаптацію до місцевих законодавчих норм та споживчих очікувань.

Тож, в умовах сучасної економіки ЄС, де послуги складають близько 70% ВВП, ефективність і конкурентоспроможність на ринку значною мірою визначаються здатністю адаптуватися до низки вимог — екологічних стандартів, цифровізації, інновацій та відповідності європейським стандартам якості. У ЄС сертифікація гарантує відповідність послуг вимогам щодо безпеки, екології та якості.

Оскільки ЄС прагне до лідерства у сфері цифрових технологій, бізнес у секторі послуг повинен інтегрувати цифрові інструменти, включаючи штучний інтелект, квантові обчислення та хмарні рішення, які мають значний вплив на ефективність і продуктивність. Підприємства, які відповідають екологічним вимогам і підтримують сталий розвиток, користуються більшою популярністю серед свідомих споживачів. Високі показники Індексу екологічної ефективності у країнах ЄС відображають прагнення дотримання екологічних стандартів, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності, особливо у сферах туризму та транспорту. Розуміння культурних відмінностей і очікувань споживачів в окремих країнах ЄС дозволяє компаніям досягати кращого взаєморозуміння з клієнтами та забезпечує лояльність споживачів. Зважаючи на те, що глобальна економіка активно змінюється під впливом цифрових та екологічних трендів, підприємства у секторі послуг стикаються з численними викликами, але також мають і широкі можливості для розширення та закріплення позицій на ринку.

РОЗДІЛ 3

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ ПЕРЕВАГ УКРАЇНИ НА РИНКУ ПОСЛУГ ЄС

3.1. Оцінка потенціалу вітчизняних компаній у сфері міжнародних послуг

В умовах глобалізації економіки та посилення конкуренції на міжнародних ринках все більше українських компаній орієнтуються на вихід за межі внутрішнього ринку, пропонуючи свої послуги за кордоном. Оцінка потенціалу вітчизняних компаній у сфері міжнародних послуг набуває особливого значення, адже дозволяє визначити сильні та слабкі сторони бізнесу, перспективи розвитку, а також обрати стратегії, які допоможуть забезпечити конкурентоспроможність на міжнародному рівні. Розгляд потенціалу українських компаній у цьому контексті включає аналіз конкурентних переваг, ресурсного забезпечення та потенціалу зростання, що є основою для ефективного просування українських послуг на світових ринках.

Україна має основну сильну конкурентну перевагу в галузях, пов’язаних з ІКТ, які також можуть отримати подальший розвиток у післявоєнний період. Країна досягла значного прогресу в експорті цифрових послуг, частка яких в експорті була найвищою в Центральній, Східній та Південно-Східній Європі у 2021 р., трохи відстаючи від рівня середнього по ЄС. За вісім років з 2013 по 2021 рік частка цифрових послуг в експорті послуг зросла більш ніж удвічі, з 25 до 56 відсотків. Україна досить технологічно розвинена для країни, що не є членом ЄС [85]. Насправді, згідно з «Індексом готовності передових технологій» (FTRI), розробленим ЮНКТАД, вона має кращу готовність, ніж багато інших країн-аналогів із Західних Балкан. Однак цифровізація української економіки не є рівномірною, і є багато сфер, де все ще існує потреба в технологічній модернізації.

Україна показала досить неоднорідні результати в різних компонентах FTRI (Рис. 3.1.).

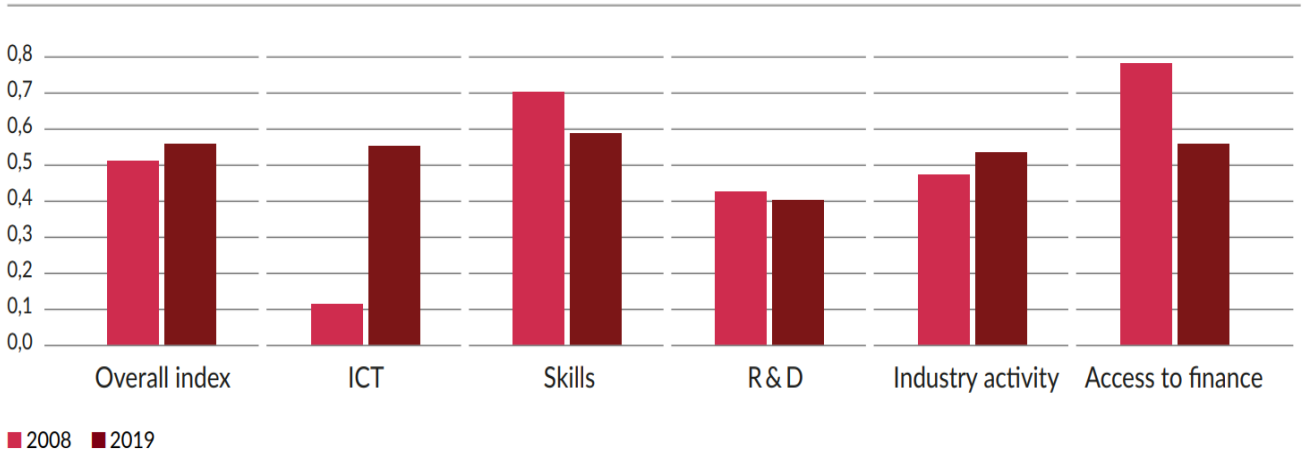


Рисунок 3.1 - Індекс готовності передових технологій в Україні за складовими [86]

Країна досягла значного прогресу у своїх зусиллях щодо просування ІКТ, таким чином підвищивши своє значення в індексі на 0,44 пунктів протягом періоду 2008-2019 років. Активність у галузі також дещо покращилася за цей період, її значення в індексі зросло на 0,06 пунктів. Проте була зворотна тенденція у випадку доступу до фінансування, де значення індексу погіршилося досить суттєво, на 0,22 пунктів. Незважаючи на те, що Україна все ще займає відносно сильні позиції серед своїх аналогів у Центральній, Східній та Південно-Східній Європі, коли йдеться про кваліфікацію та науково-дослідні роботи (посідаючи 11 та 7 місце, відповідно, з 26 країн) [87].

Електронна комерція в Україні наразі недостатньо розвинена, особливо серед малих підприємств, з яких у 2021 році лише 4% отримували онлайн-замовлення. Країна показала себе значно гірше за своїх аналогів у розвитку електронної комерції, наприклад, у Сербії близько 27% малих підприємств займалися електронною комерцією у 2021 році, тоді як у Польщі цей показник становив 16 відсотків (рис.3.2). Великі та середні підприємства в Україні також значно відставали від своїх аналогів в інших країнах, коли справа доходить до участі в електронній комерції. В Україні лише 11 % великих підприємств у 2021 році

використовували електронну комерцію, тоді як в Естонії цей показник становив 56%, наприклад. Таким чином, для України це є зоною для подальшого удосконалення, очікується, що прогресу сприятиме інтеграція України до єдиного цифрового ринку ЄС, яку обидві сторони вже визнали своєю метою.

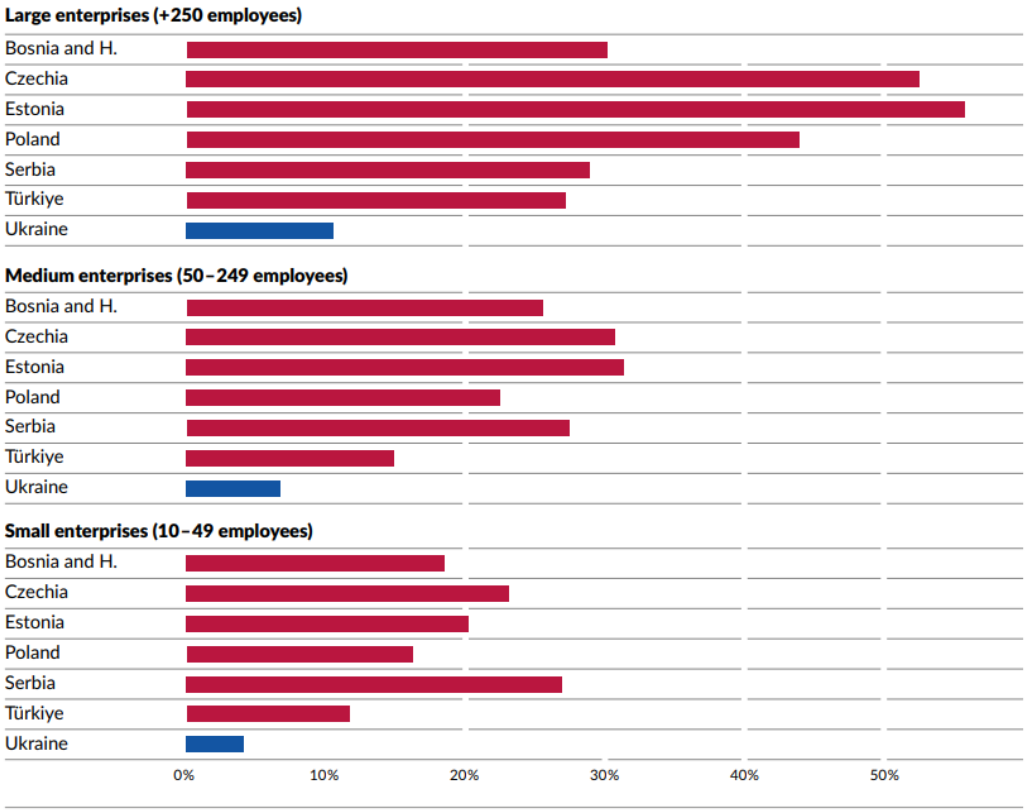


Рисунок 3.2 - Співвідношення підприємств, які використовують е-комерцію в Україні та інших країнах [86]

Перед повномасштабною війною в Україні було понад 100 НДДКР офісів міжнародних компаній, зокрема Boeing (США), Huawei (Китай), Siemens (Німеччина), Oracle (США), Magento (США), Apple (США), Microsoft (США), Deutsche Bank (Німеччина), Skype (США), eBay (США), IBM (США), Ericsson (Швеція), Samsung (Південна Корея) і Plarium (Австралія) [88]. Крім того, деякі глобальні IT-компанії, такі як Grammarly, були засновані українцями. США є найбільшим ринком для українського IT-експорту, за ними йдуть Великобританія, Мальта та Ізраїль. Принаймні до 2022 року ЄС не був основним пунктом призначення українського IT-експорту. Це створює додаткові можливості для зростання сектора, особливо після інтеграції України до Єдиного цифрового ринку

ЄС. Завдяки своїй високій стійкості до потрясінь повномасштабної війни IT-сектор України зберіг свою економічну значущість у 2022 році. Його частка у ВВП залишилася на рівні близько 4%, а експорт сягнув 7,1 млрд. євро (+19%порівняно з 2021 роком). Однак його зростання сповільнилося в останні місяці 2022 року через проблеми з дефіцитом електроенергії, проблеми, пов'язані зі збереженням стабільного інтернет-з'єднання, зростаючі труднощі з утриманням клієнтів і проблеми з утриманням висококваліфікованої робочої сили, на які вплинули як міграція, так і мобілізація. У 2023 році IT-експорт скоротився на 11% порівняно з аналогічним періодом минулого року до 6,4 млрд євро, хоча сектор все ще зміг зберегти свій статус найбільшого експортера послуг в Україні. Керівники українських технологічних компаній налаштовані помірно оптимістично щодо короткострокових перспектив сектора та дуже оптимістично налаштовані щодо його довгострокового розвитку [89].

Загалом кількість спеціалістів в IT сфері в Україні зросла на 78.4% з 2018 по 2023 роки(рис.3.3).

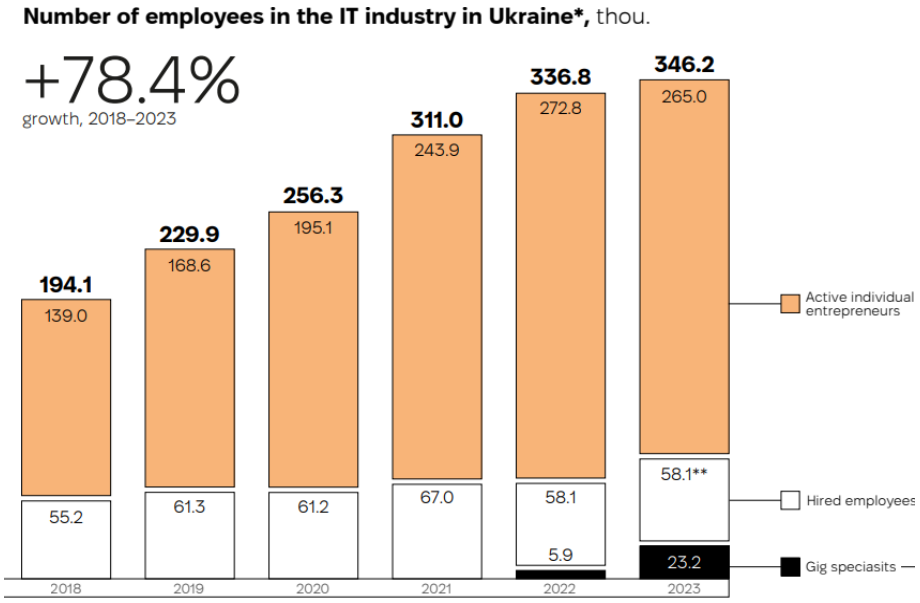


Рисунок 3.3 - Кількість спеціалістів в IT сфері в Україні [90]

В рамках аналізу спеціалісти були класифіковані на наступні категорії: індивідуальні підприємці, наймані працівники, «гіг» спеціалісти. Найбільшу частку, а саме 76.5% з них складають індивідуальні підприємці.

В країні діє багато технічних університетів та шкіл програмування, які готують висококваліфікованих IT-фахівців. Програми навчання в галузі ІКТ активно оновлюються, щоб відповідати сучасним вимогам ринку. В Україні функціонує 316 закладів вищої освіти, що надає абітурієнтам широкий вибір навчальних закладів та спеціальностей (рис.3.4).

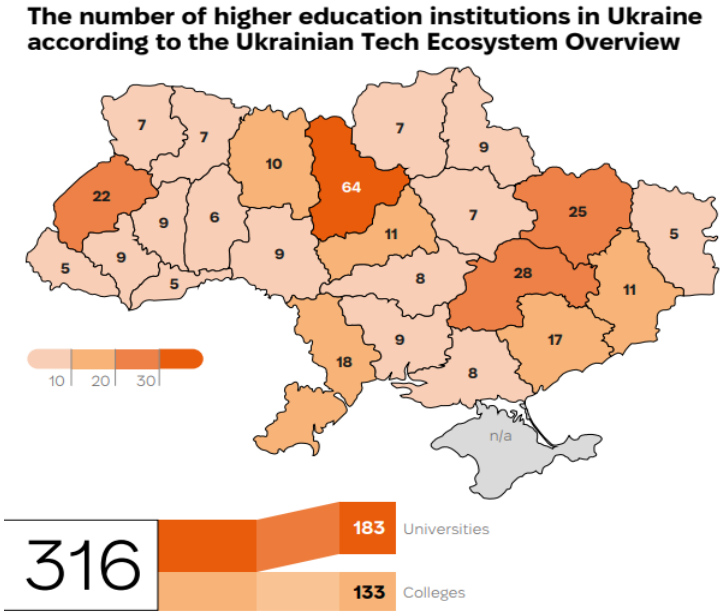


Рисунок 3.4 - Кількість вищих навчальних закладів в Україні [90]

В Україні IT-школи та курси додаткової й неформальної освіти підготували вже понад 600 тисяч спеціалістів, значна частина яких успішно знайшла роботу. Ці навчальні програми забезпечують практичними навичками й спеціалізованими знаннями, що є вкрай затребуваними у сфері IT. Завдяки такій освіті люди мають можливість швидко оволодіти важливими знаннями й отримати перший досвід роботи в IT, не витрачаючи на це багато років у вищих навчальних закладах. Серед найбільш популярних шкіл виділяються Laba, ITVDN, Hillel IT School, GO IT, Creative&Tech PRJCTR Online Institute [90]. Україна активно рухається в напрямку вдосконалення інфраструктури в галузі ІКТ, зокрема розширення доступу до швидкісного Інтернету та розвитку цифрових послуг. Станом на 2021 рік країна забезпечила 100% доступ до електроенергії [91]. Однак, через наслідки повномасштабного вторгнення цей показник зараз може зазнавати змін. Також

близько 79% українців користуються інтернетом, що свідчить про досить високий рівень охоплення населення [92].

Клієнтами українських ІТ-компаній є понад 100 міжнародних компаній зі списку Fortune 500, серед яких Lenovo, Google, IBM, Amazon, Boeing, Swedbank, Visa та багато інших. До найвідоміших українських компаній в сфері ІКТ-послуг належать: SoftServe, ELITEX, Ciklum, Miratech, Innovecs. В Україні стрімко зростає екосистема стартапів, зокрема в сфері інформаційно-комунікаційних технологій, де функціонує близько 2600 стартапів. Деякі з них вже здобули міжнародне визнання, а саме: Grammarly, GitLab, Preply, People.ai, Deepl та інші [93].

Зростаюче значення цього сектору торгівлі створює потребу в його прогнозуванні. Розглянемо три можливі методи прогнозу до 2028 року. Спершу скористаємося лінією тренду, було обрано саме лінійну, а саме лінійною, як показано на рис.3.5 (а). Такий метод є найрозповсюдженішим, однак він не враховує зміни у світі ті інші чинники, які важко передбачити.

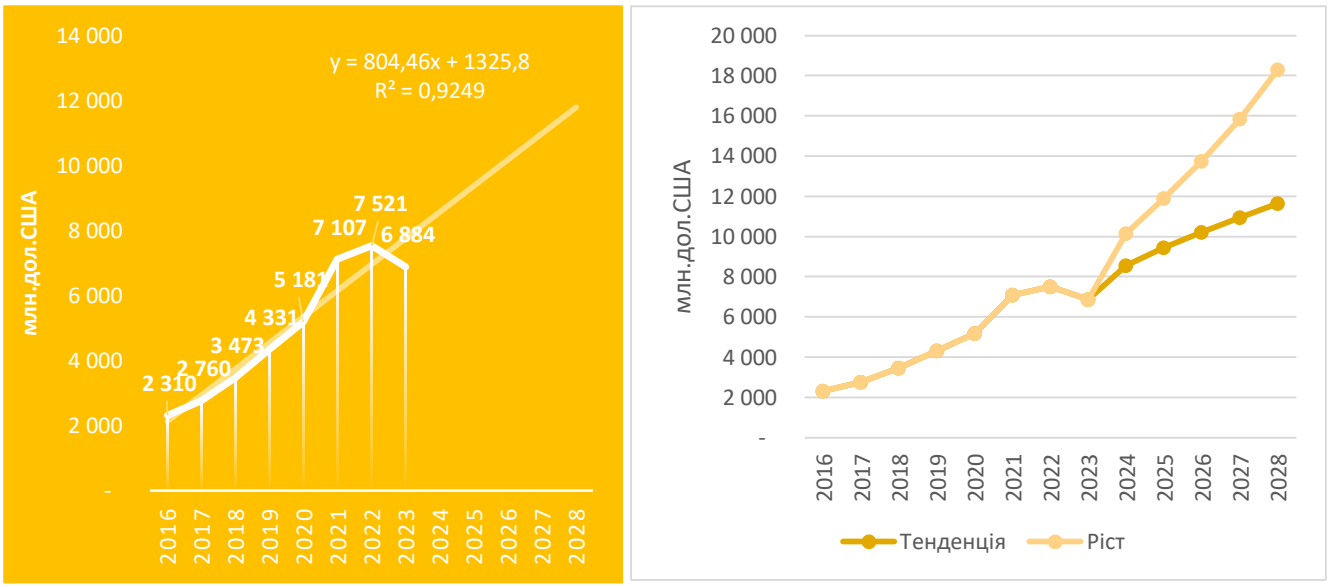


Рисунок 3.5 – Прогноз експорту ІКТ-послуг України

а) за допомогою лінії тренду б) за допомогою функцій

Джерело: розроблено автором на основі [94]

При побудові лінії тренду спочатку було зібрано історичні дані змінної. Ці дані мають форму часових рядів, які демонструють значення змінної на різні часові моменти (у нашому випадку, експорт ІКТ-послуг України за окремі роки). Слід зазначити, що прогнози, отримані за допомогою лінійної трендової лінії, є лише

орієнтовними та не гарантують абсолютної точності, особливо коли змінна демонструє складну та змінну динаміку. Однак такі прогнози можуть допомогти краще зрозуміти загальні тенденції та визначити напрямок змін у майбутньому.

Також прогнозування було здійснено за допомогою функцій «Тенденція» та «Ріст» відповідно на рис. 3.5 (б). Обидві функції прогнозують на основі попередніх даних. Функція «Тенденція» використовує метод лінійної регресії, завдяки чому дозволяє простежити залежність між аналізованою змінною та часом. Функція «Ріст» застосовує метод експоненційного згладжування для зменшення впливу випадкових коливань і збереження тренду.

Відповідно до отриманих результатів прогнозу, за сприятливих умов та відсутності подій «чорних лебедів» український експорт ІКТ-послуг буде зростати до 2028 року. Для України подальший розвиток ІТ-сектору буде важливим, оскільки цей сектор є стійким до ризиків небезпеки, має позитивну історію розвитку та є одним із найперспективніших технологічних секторів у всьому світі. Однак наразі є і перелік проблемних моментів, які стримують його.

Перш за все, можна припустити, що під час війни динамічного зростання в країні очікувати не варто. Позитивні результати у сфері ІКТ у 2022 році були досягнуті здебільшого завдяки міжнародним контрактам, укладеним ще до початку бойових дій. Наразі ж питання полягає в тому, чи готові іноземні компанії продовжувати співпрацю з Україною, зважаючи на обстріли, блекаути та мобілізацію, які ускладнюють роботу [95]. Це може призвести до зниження кількості іноземних клієнтів на українському ринку внаслідок військової агресії Росії. Проте в перспективі рівень адаптації до цих викликів може надати чіткіше уявлення про майбутні тенденції та розвиток. Також існують прогалини у правовому регулюванні ІКТ-сектору, деякі його підсектори взагалі не охоплені регуляцією або підпадають під застарілі норми. Окрім того, проблема цифрової безпеки є вкрай актуальною. Війна супроводжується активними кібератаками на державні установи, критичну інфраструктуру (зокрема енергетичні системи) та інші стратегічно важливі об’єкти.

Повномасштабна війна в Україні поставила перед вітчизняним бізнесом безліч нових викликів. Окрім загальної невизначеності та складнощів з плануванням, додалися проблеми з логістикою, пошкодження виробничих потужностей, втрата команд і клієнтської бази. Деякі компанії не змогли подолати ці труднощі. Проте для багатьох українських підприємств війна стала стимулом для розширення та виходу на інші ринки.

Українська логістична компанія "Нова пошта" вийшла на ринок ЄС у жовтні 2022 року під брендом Nova Post. Сьогодні її послуги доступні в Польщі, Литві, Чехії, Румунії, Німеччині, Словаччині, Естонії, Латвії, Литві та Угорщині. "Нова пошта" також активно розвивається в авіаперевезеннях: її авіаперевізник Supernova Airlines отримав сертифікат експлуатанта і вже почав здійснювати вантажні рейси. Для української компанії це не перша спроба виходу на міжнародні ринки: до початку повномасштабної війни вона працювала в Грузії та продовжує свою діяльність у Молдові. "Нова пошта" має амбітні плани на майбутнє: до кінця 2025 року компанія прагне бути присутньою у всіх країнах Європи [96].

У 2023 році український сервіс для виклику авто Uklon оголосив про старт роботи в Азербайджані та Узбекистані. Це не перший вихід компанії на міжнародні ринки — у 2021 році Uklon вже починав діяльність у Молдові, однак з початком повномасштабної війни в Україні роботу там було зупинено. Друга спроба експансії, цього разу на ринки Азії, виявилася значно успішнішою [96].

Українська компанія Rozetka почала розширення на міжнародний ринок восени 2022 року, запустивши доставку з України до Польщі. У 2023 році компанія вже повноцінно вийшла на польський ринок, створивши інтернет-маркетплейс Rozetka.pl. Спочатку польський підрозділ орієнтувався на українську громаду в Польщі, проте згодом з’ясувалося, що польські покупці також активно користуються послугами платформи [96].

Преміум-мережа салонів краси Leo Beauty Club з України почала міжнародне розширення у 2022 році. За півтора року бренд відкрив б’юті-простори та клініки естетичної медицини у Варшаві, Відні та Дубаї. Успішний вихід Leo Beauty на зовнішні ринки став можливим завдяки високому попиту на послуги преміум-

якості, вдалому розташуванню в ділових центрах великих міст, широкому вибору послуг, наявності сучасного обладнання, передових методик і професійної команди в кожному салоні [96].

Під час повномасштабної війни українська авіакомпанія SkyUp успішно вийшла на європейський ринок, заснувала офіційне представництво на Мальті та отримала ліцензії на здійснення польотів у країнах ЄС, а також у США та Канаді [97].

Найбільший OTT-сервіс України Megogo має давню історію роботи за кордоном, а під час повномасштабної війни компанія змогла успішно вийти на польський ринок [96].

Тож, наразі для України зовнішня торгівля послугами є дуже важливим компонентом економіки. Український бізнес в основному в сфері ІКТ демонструє значний потенціал для розвитку навіть в умовах війни та глобальних викликів. Попри серйозні труднощі, такі як пошкодження інфраструктури, зростаюча невизначеність та складнощі з логістикою, українські компанії успішно адаптуються до нових умов і продовжують виходити на міжнародні ринки.

Сильні позиції України в ІКТ, свідчать про високий рівень кваліфікації фахівців та наявність інноваційних стартапів, які вже здобули міжнародне визнання. Екосистема стартапів активно розвивається, а співпраця з глобальними компаніями, що входять до списку Fortune 500, підкреслює значущість українського ІТ-сектора на світовій арені.

Загалом, незважаючи на поточні виклики, український бізнес має потенціал для стійкого зростання, якщо зможе успішно впоратися з ризиками та адаптуватися до змін у міжнародному середовищі. Для цього мають бути чітко сформовані стратегічні пріоритети міжнародної торгівлі послугами та розроблені конкретні кроки, особливо звертаючи увагу на євроінтеграцію.

3.2. Стратегічні пріоритети міжнародної торгівлі послугами України в контексті євроінтеграції

Стратегічні пріоритети міжнародної торгівлі послугами відіграють ключову роль у розбудові економічної стабільності та конкурентоспроможності України на світовому ринку. У контексті євроінтеграції перед Україною відкриваються нові можливості для інтеграції в єдиний європейський ринок, що вимагає переосмислення і визначення пріоритетів у сфері торгівлі послугами. Зважаючи на високий потенціал таких секторів, як ІТ, транспорт, фінансові та освітні послуги, Україна має шанси не лише зміцнити свою позицію в Європі, а й збільшити надходження від експорту послуг, сприяючи економічному розвитку та стабільності.

Сучасні глобальні події, зокрема війна в Україні, суттєво вплинули на світову економіку та торговельні відносини між країнами. В умовах підвищених безпекових ризиків особливого значення набуває трансформація торгових потоків між Європейським Союзом та Україною. Відносини України з ЄС розвиваються на фоні змін у геополітичному ландшафті, що вимагає адаптації торгових стратегій та інфраструктури [98]. Доступ до нових ринків ЄС дозволить українським експортерам збільшити продажі послуг, отримуючи доступ до нових груп споживачів, а також стимулюватиме українські компанії вдосконалювати свої послуги, щоб краще конкурувати на європейському ринку.

Зокрема, ІТ-сектор наразі демонструє стійкість до війни та продовжує розвиватися. Інтеграція українського ІТ-бізнесу в контексті євроінтеграції – складне завдання, яке потребує комплексного підходу. Український ринок інформаційних технологій активно розвивається завдяки декільком ключовим чинникам, серед яких варто відзначити висококваліфікованих спеціалістів та гнучку податкову систему, що передбачає спрощене оподаткування й звітність (зокрема, використання ФОП для зменшення податкових витрат). Для підтримки експортної діяльності та євроінтеграції в цій сфері важливо вдосконалювати бізнес-середовище всередині країни.

Зважаючи на це, основними стратегічними пріоритетами в цій сфері мають бути [99]:

- проведення реформ, спрямованих на усунення причин, що змушують український бізнес реєструвати компанії в ЄС, оминаючи українську юрисдикцію. Це особливо стосується проблем у сферах судочинства, митної системи, оподаткування та діяльності правоохоронних органів;
- недопущення зростання регуляторного та податкового тиску на ІТ-сектор. Останніми роками, з огляду на швидке зростання галузі, лунали пропозиції щодо збільшення податкового навантаження для підвищення бюджетних надходжень. Зокрема, обговорювалися обмеження використання спрощеної системи оподаткування в ІТ-секторі. Проте такі кроки можуть негативно вплинути на темпи розвитку галузі, особливо в умовах браку кваліфікованих кадрів. Крім того, несподівані законодавчі ініціативи штовхають компанії до виходу за межі української юрисдикції;
- покращення системи захисту інтелектуальної власності. Поширення піратства, особливо в сфері програмного забезпечення, змушує українські ІТ-компанії реєструватися за кордоном, де забезпечується надійніший захист їхніх прав на інтелектуальну власність [100];
- забезпечення співпраці між урядом, бізнесом і громадськістю може сприяти розвитку більш прозорого, ефективного і сприятливого для бізнесу середовища для сектору ІКТ в Україні;
- забезпечення для України доступу до лабораторій та інноваційних R&D програм ЄС;
- одним із пріоритетів для Мінцифри є розробка стратегічного документа, подібного до європейської програми "Цифровий Компас 2030" (Digital Compass 2030) [101]. Однак, враховуючи потенційні загрози з боку РФ, важливо не лише сприяти розвитку цифрової галузі, а й забезпечити її стійкість до будь-яких зовнішніх впливів;

– для того, щоб Україна могла повноцінно інтегрувати свої цифрові товари та послуги в Єдиний цифровий ринок ЄС, їй необхідно слідувати тим самим підходам, що й країни-члени Європейського Союзу при приєднанні до цього ринку [102]. Прийнята 6 травня 2015 року, Стратегія єдиного цифрового ринку (Digital Single Market - DSM) є одним із десяти ключових пріоритетів Європейської Комісії.

Також, рівень розвитку ринку цифрової безпеки та послуг в Україні залишається дуже низьким — за деякими оцінками, він значно поступається середньому рівню у країнах ЄС. Це пов’язано з недостатньо ефективною регуляторною політикою та низьким усвідомленням підприємствами ризиків та можливих збитків від кібератак. Чинне законодавство не змушує бізнес чи державні установи активно покращувати свій рівень кібербезпеки. Реформування нормативно-правової бази, заснованої на передовому міжнародному досвіді, може сприяти розширенню ринку кібербезпеки та стимулювати компанії до інвестицій, забезпечуючи регулювання через чітко визначені рамки та політику.

При цьому слід зазначити, що законодавство ЄС продовжує удосконалюватися. Так, у вересні 2022 року Європейська Комісія запропонувала новий закон «Cyber Resilience Act», покликаний захистити споживачів і бізнес від продуктів з низьким рівнем безпеки [103]. Це перше загальноєвропейське законодавство, яке запроваджує обов’язкові стандарти кібербезпеки для цифрових продуктів на всіх етапах їх життєвого циклу. Очікується, що разом з оновленою Директивою NIS 2 цей акт значно стимулюватиме застосування заходів кібербезпеки серед малого та середнього бізнесу в ЄС, сприяючи зростанню ринку цифрових послуг та продуктів. Державні органи України мають діяти за аналогією з ЄС і не відставати в термінах реалізації нових законодавчих норм у сфері кібербезпеки. Важливо інтегрувати всі європейські стандарти в національне законодавство щодо кібербезпеки, зокрема новий Акт «Cyber Resilience Act», оновлену Директиву NIS 2 тощо. Крім того, слід запускати програми, що сприятимуть розвитку ринку кібербезпекових послуг.

Єдина транспортна політика є важливою складовою політики ЄС, оскільки транспортний сектор становить 14% від загального ВВП, забезпечуючи робочі місця для понад 11 мільйонів осіб у всіх країнах-членах Євросоюзу.

До статегічних пріоритетів України в цьому аспекті належить продовження дії Угоди про автомобільні вантажні перевезення, підписаної у 2022 році. Це продовження має тривати до моменту, коли Україна стане членом ЄС, але, принаймні, три роки після завершення конфлікту. Якщо угоду продовжуватимуть щороку, важливо розвивати діалог про укладення угоди на лібералізацію транзитних вантажних перевезень з ЄС. Це дозволить забезпечити стабільний товарообіг до моменту набуття членства України в Європейському Союзі.

Значною мірою для продовження та укладання вказаних угод і наближення до умов внутрішнього ринку є дотримання вимог конкурентоспроможності. У зв'язку з цим реалізація системи, яка забезпечить необхідний рівень професійної кваліфікації керівників (менеджерів) міжнародних автомобільних перевезень, повинна стати першим кроком — Регламент (ЄС) N 1071/2009. Цей законопроект зареєстрований у Верховній Раді України та має бути ухвалений у найкоротші терміни в рамках підготовки до відкриття переговорів з Європейським Союзом. Законопроект отримав широку підтримку бізнесу і дозволить швидко підвищити оцінку Європейської Комісії щодо готовності України у транспортному секторі.

Важливим пріоритетом є адаптація максимальних вагових і габаритних характеристик транспортних засобів до європейського законодавства. Це є необхіднии для створення рівних умов та сприянню конкурентному середовищу для транспортних засобів. Також, вагомим пріоритетом є екологізація вантажних автомобільних перевезень та імплементація європейських екологічних норм [104].

В рамках залізничних перезень, ключовими діями для інтеграції в систему внутрішнього ринку ЄС, разом із затвердженням зазначеного законопроекту, є забезпечення сумісності інфраструктур і рухомого складу, а також розробка оновлених залізничних маршрутів і логістичних центрів. Це, в свою чергу, вимагатиме значних капіталовкладень і розробки відповідних програм розвитку та фінансування.

Проведення розмінування Чорного моря є стратегічним пріоритетом в рамках морських перевезень для відновлення безпечних морських торгових шляхів після закінчення бойових дій. Цей процес може зайняти значний час і вимагатиме активної підтримки з боку Європейського Союзу, а також відновлення портової інфраструктури [105].

Після закінчення війни, туристична галузь також матиме значний потенціал для залучення іноземних інвестицій і зможе стати джерелом валютних надходжень. Тому вже варто починати інтегруватися в європейські програми з розвитку сталого туризму, залучати інвестиції в інфраструктуру та просувати Україну як привабливий після війни туристичний напрямок для європейців. Для цього потрібні оновлені маркетингові стратегії, участь у європейських виставках і співпраця з міжнародними туристичними агентствами.

Також, успішна інтеграція в європейський ринок послуг потребує висококваліфікованих спеціалістів, здатних адаптуватися до вимог ЄС. Тому, пріоритетним завданням є реформування освітньої системи для підготовки спеціалістів у галузях, таких як цифрові технології, транспорт, фінансові та освітні послуги. Партнерство з європейськими освітніми установами та впровадження програм обміну можуть стати потужним механізмом для підвищення кваліфікації українських спеціалістів.

До пріоритетів також варто віднести підпримання екологічної стійкості та розвиток соціальної відповідальності бізнесу. Впровадження принципів сталого розвитку, використання екологічно чистих технологій, підвищення ефективності у використанні ресурсів та енергії, соціальні інвестиції й корпоративна етика є не лише вимогою європейського ринку, а й перевагою для українських компаній .

Важливим кроком для підвищення конкурентоспроможності є стимулювання інноваційного потенціалу в секторі послуг. Співпраця з європейськими інноваційними кластерами, акселераторами та інкубаторами може сприяти розвитку цього напряму.

Для ефективної інтеграції в європейський ринок та зростання міжнародної торгівлі послугами Україні необхідно зосередитися на створенні привабливого інвестиційного середовища та розробити чіткі кроки для цього.

Європейський ринок характеризується високими стандартами захисту прав споживачів. Інтеграція України в європейський ринок послуг має супроводжуватися адаптацією законодавства до європейських стандартів у цій сфері. Забезпечення належного захисту прав споживачів створить більшу довіру до українських послуг, а також розширить можливості для співпраці з європейськими партнерами [106].

Тож, стратегічні пріоритети розвитку міжнародної торгівлі послугами в Україні мають важливе значення як для економічного зміцнення країни, так і для її інтеграції до Європейського Союзу. В умовах війни та на тлі сучасних геополітичних викликів, Україна зіткнулася з необхідністю значних трансформацій у всіх ключових сферах послуг — від інформаційних технологій та транспорту до фінансів і освіти.

У секторі ІТ стратегічні пріоритети мають охоплювати усунення причин, які змушують українські компанії реєструватися за кордоном, а також удосконалення законодавства з охорони інтелектуальної власності та створення сприятливого бізнес-середовища. Це важливо, аби зберегти конкурентоспроможність галузі й не втратити висококваліфіковані кадри, особливо в умовах євроінтеграції.

Інший важливий аспект інтеграції України в європейський ринок послуг — це забезпечення відповідності європейським стандартам у сфері цифрової безпеки. Розробка законодавства у сфері кібербезпеки, що відповідає європейським нормам, є ключовим пріоритетом для зростання українського ринку цифрових послуг і захисту бізнесу від потенційних загроз. Використання європейських стандартів у цій сфері допоможе покращити рівень довіри до українських компаній.

Для забезпечення конкурентоспроможності українських фахівців на європейському ринку послуг необхідно оновлювати освітню систему, що передбачає адаптацію до вимог ЄС, а також реалізацію спільних програм із

європейськими освітніми установами. Це сприятиме створенню кваліфікованої робочої сили, яка здатна працювати в умовах інтегрованого європейського ринку.

Транспортна політика вимагає вдосконалення законодавства, яке б відповідало європейським стандартам. Зокрема, важливими пріоритетами залишаються забезпечення професійної підготовки управлінців, адаптація технічних стандартів, екологізація перевезень і розвиток залізничних та морських сполучень. Належне забезпечення безпеки та транспортування через Чорне море та поступова лібералізація ринку вантажних перевезень є ключовими аспектами розвитку.

Крім того, туристична галузь після війни може стати важливим джерелом валютних надходжень. Інтеграція в європейські програми з розвитку сталого туризму та активне просування України як привабливого туристичного напряму здатні допомогти відновити галузь і залучити іноземні інвестиції.

Важливим кроком на шляху до євроінтеграції є також впровадження екологічних стандартів і принципів соціальної відповідальності бізнесу, що відповідають вимогам європейського ринку. Це підвищить привабливість українських послуг на міжнародному ринку та сприятиме сталому розвитку економіки.

Для успішної інтеграції України в європейський ринок послуг необхідно створити привабливе інвестиційне середовище, орієнтоване на реформування бізнес-середовища, вдосконалення правової та регуляторної бази, стимулювання інновацій та розвиток інфраструктури. Все це дозволить країні підвищити власну конкурентоспроможність і економічну стабільність, що в умовах євроінтеграції є критично важливим для України.

ВИСНОВКИ

Міжнародна торгівля послугами є однією з ключових складових світової економіки, яка відіграє значну роль у розвитку як окремих країн, так і глобального економічного середовища загалом. Зростання торгівлі послугами значно впливає на рівень зайнятості, інноваційний розвиток та економічну стабільність країн, підвищуючи їхню конкурентоспроможність на світовій арені. Останніми десятиліттями міжнародна торгівля послугами демонструє стійке зростання, що зумовлене глобалізацією, цифровою трансформацією та зростаючим попитом на високотехнологічні й інтелектуальні послуги. В умовах економічної інтеграції торгівля послугами стала важливим інструментом для залучення інвестицій, трансферу технологій та підвищення кваліфікації кадрів. Це забезпечує можливості для економічного зростання, особливо для країн, що розвиваються, які мають унікальні ресурси і таланти для виходу на міжнародні ринки.

У підсумку здійсненого комплексного дослідження міжнародної торгівлі послугами між ЄС та Україною можна зробити висновки:

1. Аналіз характеру послуг показав, що більшість дослідників розглядають послугу як продукт діяльності, який не має матеріальної форми та надається на комерційній основі. Загалом, надання міжнародних послуг вимагає особливого зосередження на деталях, а також глибокого розуміння культурних, правових та фінансових аспектів, що сприяє успішному веденню бізнес-операцій на глобальному рівні. Зі зростанням нових потреб з'являються нові види послуг або з традиційних виділяються нові самостійні напрями. Це зумовлює різноманіття класифікацій.

2. Послуги можна класифікувати за такими критеріями: сфера застосування (туристичні, транспортні, фінансові, будівельні, ІКТ-послуги, роялті і ліцензійні платежі та інші ділові послуги), метод доставки споживачам (через комерційну присутність, через тимчасове перебування при отриманні послуг, за допомогою електронних засобів, через пересування фізичних осіб), залежність від матеріального виробництва (матеріальні, які пов’язані зі створенням,

переміщенням чи обробкою матеріальних об’єктів та нематеріальні послуги, які передбачають створення нематеріального результату) та рівень контакту з клієнтом (з високим рівнем контакту, які вимагають інтенсивної взаємодії та послуги з низьким рівнем контакту, які майже не залежать від безпосередньої участі клієнта). Основні інституції, що класифікують послуги, включають ЮНКТАД, МВФ, СОТ та Світовий банк.

3. Регулювання торгівлі послугами здійснюється на національному, міжнародному та глобальному рівнях, що забезпечує баланс між внутрішніми пріоритетами та міжнародними зобов’язаннями. На національному рівні країни встановлюють власні правила, використовуючи тарифи, ліцензії, сертифікацію та інші інструменти для захисту своїх інтересів і регулювання конкуренції. Міжнародне регулювання реалізується через двосторонні та багатосторонні угоди, які охоплюють окремі аспекти або галузі торгівлі. Регулювання міжнародної торгівлі послугами між ЄС та Україною закріплене в Угоді про асоціацію з поглибленою та всеосяжною зоною вільної торгівлі та сприяє економічній інтеграції та розширенню доступу до ринків обох сторін. Україна зобов’язалась адаптувати своє законодавство до стандартів ЄС у сфері послуг, включаючи технічні регламенти та захист прав споживачів. До ключових механізмів належить також застосування принципу недискримінації, який гарантує рівний доступ постачальників послуг, а також створення ефективних процедур для вирішення спорів. Значна увага приділяється ключовим секторам, таким як фінансові послуги, телекомунікації та транспорт, де імплементація європейських норм стимулює конкуренцію та підвищує якість послуг. На глобальному рівні ключову роль відіграє СОТ, яка через угоди, як-от ГАТС, створює спільні стандарти для мінімізації бар'єрів і сприяння доступу на ринки. Такий багаторівневий підхід дозволяє гармонізувати національні інтереси з глобальними стандартами. Незважаючи на наявність нормативної бази, є потреба у розробці нових документів, які відповідали б сучасним викликам.

4. Розвиток міжнародної торгівлі послугами між Україною та країнами Європейського Союзу є важливим фактором інтеграції України в світову економіку

та підвищення її конкурентоспроможності. На сучасному етапі розвитку зовнішньоторговельних відносин між Україною та ЄС у сфері послуг спостерігається значний прогрес, спричинений дією Угоди про асоціацію та Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (питома вага ЄС в екпорті послуг України зросла на 30%, а питома вага ЄС в імпорті послуг України була на рівні 20%). Лібералізація торгівлі послугами між сторонами сприяє зростанню обсягів експорту та імпорту, зокрема у таких галузях, як ІТ-послуги, транспорт і ділові послуги.

5. ПВЗВТ надала українським компаніям можливість виходу на ринок ЄС на основі спрощених умов торгівлі. Водночас, це регулювання передбачає відповідність стандартам ЄС, що охоплюють якість, безпеку, захист прав споживачів і дотримання екологічних норм. Основні механізми регулювання торгівлі послугами включають гармонізацію законодавства, адаптацію регуляторних стандартів до вимог ЄС та постійний діалог між українськими та європейськими регуляторними органами. Додатково важливий акцент зроблено на розвитку цифрових, фінансових, транспортних і професійних послуг, які є пріоритетними у співпраці. З моменту набуття чинності ПВЗВТ як експорт, так і імпорт послуг України з ЄС зросли приблизно на 50%. Наразі регулювання торгівлі послугами вдосконалюється через впровадження нових реформ, спрямованих на подальшу лібералізацію та зниження бар'єрів для підприємництва. Це сприяє інтеграції України до європейських ринків, підвищенню її конкурентоспроможності та економічному зростанню шляхом нарощування експортного потенціалу.

6. В сучасній економіці ЄС конкурентоспроможність значною мірою залежить від здатності компаній адаптуватися до численних вимог, таких як екологічні стандарти, цифровізація, інновації та відповідність європейським стандартам якості. Оскільки ЄС прагне до лідерства у цифрових технологіях, для того щоб мати конкурентні переваги, компанії у секторі послуг мають інтегрувати цифрові рішення, включаючи штучний інтелект, квантові обчислення та хмарні сервіси, що буде позитивно впливати на ефективність та продуктивність. Розуміння

культурних особливостей і очікувань споживачів у різних країнах ЄС дозволяє компаніям налагоджувати краще спілкування з клієнтами та підвищити їхню лояльність.

7. На сьогоднішній день український бізнес, особливо в галузі ІКТ, демонструє значний потенціал для розвитку навіть у складних умовах війни та глобальних викликів. Незважаючи на серйозні перешкоди, такі як пошкодження інфраструктури, підвищена невизначеність і логістичні труднощі, українські компанії активно адаптуються до нових умов та продовжують розширювати присутність на міжнародних ринках. Сильні позиції України в ІКТ-секторі свідчать про високий рівень кваліфікації фахівців та розвиток інноваційних стартапів, що вже здобули міжнародне визнання. Загалом, попри наявні виклики, український бізнес має потенціал для стійкого зростання за умови успішного управління ризиками та здатності адаптуватися до змін на міжнародному ринку. Для цього необхідно чітко визначити стратегічні пріоритети у зовнішній торгівлі послугами та розробити конкретні кроки, з особливою увагою до євроінтеграції.

8. Стратегічний розвиток міжнародної торгівлі послугами в Україні в контексті євроінтеграції передбачає комплексний підхід до вдосконалення законодавства, адаптацію до європейських стандартів, стимулювання інновацій, покращення бізнес-середовища та створення конкурентоспроможних умов для надання послуг в різних секторах, зокрема в ІТ, транспорті, туризмі та освіті. Також, необхідно продовжувати адаптувати освітню систему до вимог ЄС, а також реалізацію спільних програм із європейськими освітніми установами. Це сприятиме створенню кваліфікованої робочої сили, яка здатна працювати в умовах інтегрованого європейського ринку. Ці кроки допоможуть Україні підвищити конкурентоспроможність, сприятимуть євроінтеграції та допоможуть забезпечити економічну стабільність, що особливо важливо в умовах сучасних викликів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про захист прав споживачів» ред. від 16.10.2020 р., URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text
2. Гаркавенко С. С. Маркетинг / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2002. – 59 с.
3. Ворачек Х. Про стан теорії маркетингу послуг »/ Х. Ворачек // Проблеми теорії і практики управління. - 2002. - URL: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/17_1_02.htm (дата звернення: 07.03.2023).
4. Сидорова А. В. Економіко-статистичні методи в управлінні сферою послуг / А.В. Сидорова. - Донецьк: ДонНУ, 2002. - 240 с.
5. Котлер Ф. Основи маркетингу / Ф. Котлер, Г.Армстронг, Д. Сондерс та ін .; [Пер. з англ.]. - М.: Изд. будинок "Вільямс", 2006. - 942 с.
6. Norman Ed.R. Service management. Strategy and leadership in Service Business: Textbook / Ed.R. Norman. – N.Y., 2010. – 59 p.
7. Калачова І. В. Статистика послуг: концептуальні основи реформування / І.В. Калачова // Статистика України. – 2001. – № 4. – С. 24-28.
8. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: Ціноутворення, конкуренція, державне регулювання : [навч. посіб.] / Л.Г. Агафонова, О.Є. Агафонова – К.: Знання України, 2002. – 358 с.
9. Гаврилюк С. П. Специфіка маркетингу в ресторанному бізнесі/ С. П. Гаврилюк//Вчені записки Університету «КРОК». –2017. URL: https://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti/havryliuk_0005.pdf (дата звернення: 07.03.2023).
10. Liberalizing International Transactions in Services: a Handbook. UNCTAD, World Bank. – Geneva, 1994
11. Gronroos, C. Service Management and Marketing: A Customer Relationship Management Approach. -West Sussex, UK: John Wiley and Sons, 2000.
12. Лавлок К. Маркетинг послуг : персонал, технології, стратегії / К. Лавлок. – Вільямс, 2005. – 1008 с.

13. Ткаченко Л. В. Маркетинг послуг:навч. посіб. для студ.екон. спец. / Л.В. Ткаченко. – Д.: ДАУБП, 2000. – 102 с.
14. Співак Л. С. Формування ринку послуг в трансформаційній економіці:/ Л.С. Співак. – К., 2002. – 192 с.
15. Руделіус В. Маркетинг: підручник / В. Руделіус, О. Ш. Сидоренко., 2009. – 648 с.
16. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. С.О.Гуткевич, М.Д.Коринько, М.І.Пугачов, Л.В.Руденко-Сударєва, Д.В.Солоха, А.О.Князевич. _ К.: Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 688 с.
17. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, М. І. Барановська. – Київ: Центр учбової літератури, 2010. – 441 с.
18. Балджи М. Д. Економіка та організація торгівлі / М. Д. Балджи, І. А. Допіра. – Київ: Кондор, 2017. – 368 с.
19. Світовий ринок товарів та послуг : навч.-метод. посібник / Л.Л. Носач [та ін.]. – Харків : «Видавництво «Форт», 2014. – 295 с.
20. Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічна діяльність: організація, управління, прогнозування: Підручник. - Донецьк: Альфа-прес, 2004. - 344 с.
21. Особливості розвитку туристичної сфери Іспанії. // Міжнародний мультидисциплінарний науковий журнал «ΛΌГОΣ. Мистецтво наукової думки». – 2019. – №8. – С. 169–173.
22. Дослідження глобального ринку аудиторських послуг у контексті сьогоденних викликів. // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Серія “Проблеми економіки та управління. – 2021. – С. 22–33.
23. Брензович К. С. Зовнішня торгівля США в умовах загострення глобальної конкуренції / К. С. Брензович // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2019. – URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/28_1_2019ua/12.pdf.
24. Міжнародна економіка: підручник / Д. Г. Лук’яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2014. – 762 с. (дата звернення: 09.03.2023).

25. Лугінін О.Є. Статистика національної економіки та світового господарства: Навч. посіб./ Лугінін О.Є., Фомішин С.В. – К.: ЦНЛ, 2006.–502 с.
26. Європейські бізнес-практики корпоративної соціальної відповідальності: кейси// Спільний проект фонду Моне та ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».–2019. URL: https://unba.org.ua/assets/uploads/2ccde17614fe1331c691_file.pdf. (дата звернення: 09.03.2023).
27. Визначення конкурентних переваг здобуття вищої освіти в країнах-конкурентах України на ринку освітніх послуг для іноземних студентів// Державна наукова установа "Інститут освітньої аналітики". – 2020. – URL:https://iea.gov.ua/wp-content/uploads/2020/06/3-na_sajt_AZ_Viznach_konkur_perevag_zdobuttya_VO_kr-konk_Uk-final.pdf. (дата звернення: 09.03.2023).
28. QS. QS World University Rankings 2024. Top Universities. URL: https://www.topuniversities.com/world-university-rankings/2024 (date of access: 04.10.2024).
29. Костина К.В. Система регулювання торгівлі послугами на глобальному рівні/Зовнішня торгівля: право та економіка. - №1/2007. – с. 41-47.
30. ВІЛЬНА ТОРГІВЛЯ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ. Центр економічної стратегії. URL: https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2023/09/vilna-torgivlya-mizh-ukraïnoyu-ta-єs.-perspektivi-ta-vikliki-1.pdf (дата звернення: 04.10.2024).
31. Аналіз торгівлі послугами між Україною та ЄС в рамках ПВЗВТ [С. Таран, П. Яворський, Ю. Павицька та ін.]. – 2021. – URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/11/Final-DCFTA-services-2021-11-11.pdf. (дата звернення: 16.04.2023).
32. Дюмулен І. І. Міжнародна торгівля послугами [навч. посібник] / І. І. Дюмулен. - М.: Економіка, 2003. - 315 с.

33. Генеральна угода про торгівлю послугами – 1994. –URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_017#Text. (дата звернення: 09.03.2023).
34. Покрещук О.О. Правове регулювання міжнародної торгівлі у контексті норм і правил ГАТТ/СОТ: Монографія. –К: Зовнішня торгівля, 2003 –512 с.
35. Service exports (BoP, current US$) // The World Bank – URL:https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.NFSV.CD (accessed: 17.10.2024).
36. Service imports (BoP, current US$) // The World Bank –URL: https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.NFSV.CD (accessed: 17.10.2024).
37. Ukrainian IT Industry During the War. The power of flexible tech staff augmentation | Pwrteams. URL: https://pwrteams.com/content-hub/blog/articles/ukrainian-it-industry-during-the-war (date of access: 19.10.2024).
38. Офіційний сайт Державної служби статистики України - URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 17.10.2024).
39. FOREIGN TRADE RELATIONS OF UKRAINE WITH GERMANY. Vìsnik Sums′kogo deržavnogo unìversitetu. 2021. Vol. 2021, no. 1. URL: https://doi.org/10.21272/1817-9215.2021.1-21 (date of access: 19.10.2024).
40. CROSS-BORDER TRANSPORT AND LOGISTICS CLUSTER AS A TOOL FOR TERRITORIAL DEVELOPMENT OF UKRAINE AND POLAND: INSTITUTIONAL BASIS. Vol 21, No 4 (2022). 2022. Vol 21, No 4 (2022). P. 503–521. URL: https://doi.org/10.35774/jee2022.04.503 (date of access: 19.10.2024).
41. Untapped potential: The future for Irish and EU services. // Ibec. - 2018.
42. Статистика структурної динаміки торгівлі послугами // International Trade Centre – URL: https://www.trademap.org/Index.aspx (дата звернення: 17.10.2024).
43. EU-Ukraine Solidarity Lanes. Mobility and Transport. URL:

https://transport.ec.europa.eu/ukraine/eu-ukraine-solidarity-lanes_en (date of access: 20.10.2024).

44. Strategic Partnership Boosts Asia-Europe Intermodal Rail Routes. Railway Supply. URL: https://www.railway.supply/en/strategic-partnership-boosts-asia-europe-intermodal-rail-routes/ (date of access: 20.10.2024).
45. Moore J. Ukraine IT services firms target new markets as exports drop | TechTarget. IT Channel. URL: https://www.techtarget.com/searchitchannel/feature/Ukraine-IT-services-firms-target-new-markets-as-exports-drop (date of access: 20.10.2024).
46. IT Outsourcing to Ukraine: Growth that Outshines the War | ELITEX. ELITEX IT Company Blog. URL: https://elitex.systems/blog/it-outsourcing-ukraine-growth-outshines-war/ (date of access: 20.10.2024).
47. EU - Ukraine Association Agreement (2014) | International Investment Agreements Navigator | UNCTAD Investment Policy Hub. Home | UNCTAD Investment Policy Hub. URL: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaties/bit/3481/eu---ukraine-association-agreement-2014- (date of access: 20.10.2024).
48. EU Policy towards Ukraine: Entering Geopolitical Competition over European Order / K. Raik et al. The International Spectator. 2024. P. 1–20. URL: https://doi.org/10.1080/03932729.2023.2296576 (date of access: 20.10.2024).
49. Огляд торговельної політики Європейського Союзу | Міністерство економіки України. URL: https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=1ac01a7b-92e7-4598-a787-9a602f972944&title=OgliadTorgovelnoiPolitikivropeiskogoSoiuzu (дата звернення: 20.10.2024).
50. Pliushch D. ANALYSIS OF INTRA-INDUSTRY TRADE OF UKRAINE WITH EU AFTER SIGNING THE ASSOCIATION AGREEMENT. International scientific journal "Internauka". Series: "Economic Sciences". 2019. No. 8(28). URL: https://doi.org/10.25313/2520-2294-2019-8-5175 (date of access: 20.10.2024).

51. Радзієвська С. О. ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄС В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ УГОДИ ПРО ПОГЛИБЛЕНУ ТА ВСЕОХОПЛЮЮЧУ ЗВТ. Управління змінами та інновації. 2023. № 7. С. 33–39. URL: https://doi.org/10.32782/cmi/2023-7-5 (дата звернення: 20.10.2024).
52. The Impact of Ukraine's Accession on the EU's Economy. URL: https://cdn.ceps.eu/wp-content/uploads/2024/03/ICDS_Policy_Paper_The_Impact_of_Ukraines_Accession.pdf (date of access: 20.10.2024).
53. 10 найбільших логістичних компаній України – хто вони. Lading - вантажні перевезення. URL: https://lading.ua/news/10-najbilshih-logistichnih-kompanij-ukrayini-hto-voni/ (дата звернення: 20.10.2024).
54. EU and Ukraine update and extend Road Transport Agreement. European Neighbourhood Policy and Enlargement Negotiations (DG NEAR). URL: https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/news/eu-and-ukraine-update-and-extend-road-transport-agreement-2024-06-20_en (date of access: 20.10.2024).
55. Ukraine has received additional quotas for international freight transportation for 2023 | Invest In Cherkasy Region. Invest In Cherkasy Region. URL: https://investincherkasyregion.gov.ua/en/news/ukraine-has-received-additional-quotas-international-freight-transportation-2023 (date of access: 20.10.2024).
56. Connecting Europe Facility. Mobility and Transport. URL: https://transport.ec.europa.eu/transport-themes/infrastructure-and-investment/connecting-europe-facility_en (date of access: 20.10.2024).
57. Maritime Freight Transport Services 2023. OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI). URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/services-trade-restrictiveness-index/oecd-stri-sector-note-trmar.pdf (date of access: 20.10.2024).
58. Ukraine's Integration into the EU Internal Market in Wartime. Konrad Adenauer Stiftung. URL: https://ucep.org.ua/wp-content/uploads/2023/08/zvit_internmarket_2023_eng.pdf (date of access:

20.10.2024).

59. Computer Services 2023. OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI). URL:https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/services-trade-restrictiveness-index/oecd-stri-sector-note-cs.pdf (date of access: 20.10.2024).
60. UKRAINE'S SECTORAL INTEGRATION INTO THE EU: PRECONDITIONS, PROSPECTS, CHALLENGES. Razumkov Centre. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2021_sektor_eu_eng.pdf (date of access: 20.10.2024).
61. Ukraine 2023 Report. EUROPEAN COMMISSION. URL: https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/system/files/2023-11/SWD_2023_699%20Ukraine%20report.pdf (date of access: 20.10.2024).
62. A NEW UKRAINE: CATALYZING INVESTMENT IN FREEDOM, PEACE, AND PROSPERITY. The USAID Economic Development. URL: https://www.usaid.gov/sites/default/files/2023-04/EDGE%20UIPA%20Report_Production%20-%20Online%20version_AC.pdf (date of access: 20.10.2024).
63. Services, value added (% of GDP). World Bank Open Data. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.TOTL.ZS (date of access: 22.10.2024).
64. Competitiveness and its determinants: a systemic analysis for developing countries.CEPALReview.URL:https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/9d3e2709-5d9b-4530-ab49-7cafff358f01/content (date of access: 22.10.2024).
65. Handbook on the implementation of the Services Directive. EUROPEAN COMMISSION. URL: https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/60e2d020-6c6f-11ed-9887-01aa75ed71a1 (date of access: 22.10.2024).
66. European Consumer Centres Network anniversary report. European Consumer Centres Network. URL: https://commission.europa.eu/system/files/2021-

01/ecc_net_anniversary_report_2020-_15_years_of_ecc_net.pdf (date of access: 22.10.2024).

67. The role of international and European standards in shaping the world of work in the European service sector. European Trade Union Confederation URL: https://www.etuc.org/sites/default/files/page/file/2020-07/Final%20study%20-%20The%20role%20of%20international%20and%20European%20standards%20in%20services%20sector.pdf (date of access: 22.10.2024).
68. Service standards. EUROPEAN COMMISSION. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/services/service-standards_en (date of access: 22.10.2024).
69. ISO Survey 2023. URL: https://www.iso.org/the-iso-survey.html (date of access: 22.10.2024).
70. ERDF support for SME competitiveness. European court of auditors. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/services/service-standards_en (date of access: 22.10.2024).
71. Digitalisation and Competition in the European Union. Resilience and Economic Intelligence Through Digitalization and Big Data Analytics. URL: https://www.researchgate.net/publication/356830357_Digitalisation_and_Competition_in_the_European_Union (date of access: 22.10.2024).
72. Digital Economy and Society Index (DESI) 2022. EUROPEAN COMMISSION. URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi (date of access: 22.10.2024).
73. Assessing the level of innovativeness and digitalization of enterprises in the European Union States. Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity. Volume 10, Issue 1, March 2024. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2199853124000040 (date of access: 22.10.2024).
74. Largest Companies by Marketcap. URL: https://companiesmarketcap.com/ (date of access: 22.10.2024).
75. Gross domestic spending on R&D. OECD Data. URL: https://www.oecd.org/en/data/indicators/gross-domestic-spending-on-r-

d.html?oecdcontrol-e3f433c5d8-var8=USD_PPP&oecdcontrol-4105a61d69-var1=USA%7CAUS%7CAUT%7CBEL%7CCAN%7CCHL%7CCOL%7CCRI%7CCZE%7CDNK%7CEST%7CFIN%7CFRA%7CDEU%7CGRC%7CHUN%7CISL%7CISR%7CIRL%7CITA%7CJPN%7CKOR%7CLVA%7CLTU%7CLUX%7CMEX%7CNLD%7CNZL%7CPOL%7CNOR%7CPRT%7CSVK%7CSVN%7CESP%7CSWE%7CCHE%7CTUR%7CGBR&oecdcontrol-8027380c62-var3=2022 (date of access: 22.10.2024).

76. Marti, Luisa & Puertas, Rosa. Analysis of European competitiveness based on its innovative capacity and digitalization level. Technology in Society, Elsevier, 2023. URL: https://ideas.repec.org/a/eee/teinso/v72y2023ics0160791x23000118.html (date of access: 22.10.2024).
77. Global Innovation Index 2024. World Intellectual Property Organization 2024. URL: https://www.wipo.int/web-publications/global-innovation-index-2024/assets/67729/2000%20Global%20Innovation%20Index%202024_WEB2.pdf (date of access: 22.10.2024).
78. Claudiu George Bocean. EU countries' digital transformation, economic performance, and sustainability analysis. URL: https://www.nature.com/articles/s41599-023-02415-1 (date of access: 22.10.2024).
79. The future of European competitiveness. EUROPEAN COMMISSION. URL: https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-f152a8232961_en (date of access: 22.10.2024).
80. Long-term competitiveness of the EU: looking beyond 2030. EUROPEAN COMMISSION. URL: https://commission.europa.eu/system/files/2023-03/Communication_Long-term-competitiveness.pdf (date of access: 22.10.2024).
81. Environment and Development Economics , Volume 19 , Issue 5 , pp. 548 – 565. URL: https://www.cambridge.org/core/journals/environment-and-development-economics/article/abs/impact-of-environmental-policies-on-productivity-and-market-competition/C98B71AC38C1D7078A59E029A6874DBD (date of access: 22.10.2024).

82. 2024 Environmental Performance Index. Yale Center for Environmental Law and Policy. URL: https://epi.yale.edu/ (date of access: 22.10.2024).
83. France's leading hotel group Accor accelerates its sustainable transformation. URL: https://wwa.wavestone.com/en/client-stories/accor-le-groupe-francais-leader-du-secteur-de-lhotellerie-accelere-sa-transformation-durable/ (date of access: 22.10.2024).
84. How DHL Express' Green Logistics Transforms Businesses. URL: https://www.dhl.com/discover/en-kh/logistics-advice/sustainability-and-green-logistics/benefits-of-dhl-express-green-logistics-for-businesses (date of access: 22.10.2024).
85. The global image of Ukraine’s tech sector. URL: https://brandukraine.org.ua/documents/117/Ukraines_IT_perceptions_report_web_ENG_3_6DhHRJn.pdf (date of access: 03.11.2024).
86. Ukraine’s future competitiveness. Directions for structural shifts in foreign trade and investment. Bertelsmann Stiftung. URL: https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/Ukraine_Future_Competitiveness.pdf (date of access: 03.11.2024).
87. Technology and Innovation Report 2021. UNCTAD. URL: https://unctad.org/page/technology-and-innovation-report-2021 (date of access: 03.11.2024).
88. IT UKRAINE FROM A TO Z. Deloitte. URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/tax/ua_hightech.pdf (date of access: 03.11.2024).
89. Innovation Technologies. UkraineInvest. URL: https://ukraineinvest.gov.ua/en/industries/innovation-technologies/ (date of access: 03.11.2024).
90. Digital Tiger: the Power of Ukrainian IT – 2023 - Асоціація "IT Ukraine". Асоціація "IT Ukraine". URL: https://itukraine.org.ua/digital-tiger-the-power-of-ukrainian-it-2023/ (дата звернення: 03.11.2024).

91. Access to electricity (% of population). World Bank. URL: https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS?locations=UA (date of access: 03.11.2024).
92. Individuals using the Internet (% of population). World Bank Open Data. URL:https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS?locations=UA (date of access: 03.11.2024).
93. Топ-10 успішних українських стартапів - BIZMAG. BIZMAG. URL: https://bizmag.com.ua/krashhi-ukrayinski-startapy/ (дата звернення: 03.11.2024).
94. ICT service exports (BoP, current US$) // The World Bank –URL: https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.CCIS.CD (accessed: 03.11.2024).
95. The IT market is adapting and finding new ways to survive and grow. IT Ukraine Association. URL: https://itukraine.org.ua/en/the-it-market-is-adapting-and-finding-new-ways-to-survive-and-grow/ (date of access: 03.11.2024).
96. ТОП-10 українських бізнесів, які вдало розпочали експансію за кордон під час повномасштабної війни. URL: https://ua.news/ua/money/top-10-ukraynskyh-byznesov-kotorye-uspeshno-nachaly-ekspansyyu-za-granytsu-vo-vremya-polnomasshtabnoj-vojny (дата звернення: 03.11.2024).
97. SkyUp™ history: 6 years of innovation and discovery. SkyUp Airlines. URL: https://skyup.aero/en/news/istoriya-skyuptm-6-rokiv-novatorstva-ta-vidkrittiv_481 (date of access: 03.11.2024).
98. Розвиток бізнесу в контексті європейської інтеграції: глобальні виклики, стратегічні пріоритети, реалії та перспективи. URL: http://btu.kharkov.ua/nauka/konferentsiyi/(date of access: 03.11.2024).
99. INTEGRATION PROCESSES IN UKRAINE AND THEIR INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL BUSINESS. Socio-economic relations in the digital society. 2023. Vol. 4, no. 50. P. 112–123. URL: https://doi.org/10.55643/ser.4.50.2023.532 (date of access: 05.11.2024).
100. TRANSFORMATION OF TRADE FLOWS BETWEEN THE EU AND UKRAINE IN THE CONDITIONS OF INCREASING SECURITY RISKS. Journal of european economy. URL:

https://jeej.wunu.edu.ua/index.php/enjee/article/view/1771/1732 (date of access: 05.11.2024).

101. DIGITAL SOVEREIGNTY IN THE MENA REGION: Overcoming Paradoxes to Ensure Digital Resilience. European Institute of the Mediterranean. URL: https://south.euneighbours.eu/wp-content/uploads/2024/10/Policy-Study36.pdf (date of access: 05.11.2024).

102. UKRAINE'S INTEGRATION INTO THE EU'S DIGITAL SINGLE MARKET. Ukrainian Centre for European Policy. URL: https://ucep.org.ua/wp-content/uploads/2023/01/ukraines-integration-into-the-eus-digital-single-market-potential-economic-benefits.pdf (date of access: 05.11.2024).

103. Navigating the EU Cybersecurity Policy Ecosystem. Tech analysis and policy ideas for Europe. URL: https://www.interface-eu.org/publications/navigating-the-eu-cybersecurity-policy-ecosystem (date of access: 05.11.2024).

104. Ukraine Plan 2024-2027. URL: https://www.ukrainefacility.me.gov.ua/wp-content/uploads/2024/03/ukraine-facility-plan.pdf (date of access: 05.11.2024).

105. Black Sea Synergy: 4th review of a regional cooperation initiative - period 2019-2023. EUROPEAN COMMISSION. URL: https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11900-2024-INIT/en/pdf (date of access: 05.11.2024).

106. Zubko , T. CHALLENGES TO THE IMPLEMENTATION OF THE DCFTAWITH THE EU. Economies' Horizons. URL: http://eh.udpu.edu.ua/article/view/259404 (date of access: 05.11.2024).

ДОДАТОК А

Систематизація визначення поняття «послуга»

№ п/п	Автор	Визначення
1	ЗУ «Про захист прав споживачів» [1]	Діяльність виконавця з надання споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб
2	К. Полярчик [2, 59]	Продуктивна праця, результатом якої є споживча вартість, відтворена внаслідок надання послуги
3	Р. Малері [3]	Нематеріальні активи, що виробляються з метою збуту
4	Т. Хілл [4,11]	Це зміна стану особи або товару, що належить одній економічній одиниці, що виникає в результаті діяльності іншої економічної одиниці, за попередньою згодою колишньої особи або економічної одиниці.
5	Ф. Котлер [5,638]	Будь-який захід або вигода, яку одна сторона може запропонувати іншій і яка в основному невловима й не призводить до заволодіння чим-небудь
6	Р. Норманн [6]	Це користь, запропонована клієнту організацією сфери послуг
7	І. В. Калачова [7, 24]	Форму економічних відносин з приводу конкретної трудової діяльності, в процесі якої створюється спеціальна споживча вартість
8	Л. Г. Агафонова [8]	Цілеспрямована дія економічного змісту, результат якої виражається в термінах споживання вартості та проявляється як задоволення конкретної потреби людини
9	С. П. Гаврилюк [9]	Діяльність, що не створює самостійного продукту або матеріальних цінностей; нематеріальні активи, вироблені з метою збуту, або ж процес, що включає набір невловимих дій
10	ЮНКТАД і Світовий банк [10]	Зміни у стані інституційної одиниці, які відбулися у результаті певних дій на підставі взаємної угоди з іншою інституційною одиницею

Продовження додатку А

11	Гронрус К. [11]	Процес, який може складатися з невідчутних дій, які виникають між споживачем та постачальником послуг, фізичними ресурсами та системою підприємства з метою задоволення певних потреб або бажань споживачів.
12	Лавлок К. [12]	Вид економічної діяльності, яка створює цінність та допомагає споживачам отримати переваги в певний час та місце. Це досягається за допомогою відчутних або невідчутних дій, спрямованих на надання певної послуги або товару.
13	Л.В. Ткаченко [13]	Це результат корисної діяльності, яка змінює стан обличчя або товару, які представляють економічні суб'єкти один одному за попередньою згодою.
14	Співак Л. С. [14]	Це результати економічної діяльності, які набувають матеріально-речової форми і задовольняють певні потреби.
15	Руделіус В. [15]	Це вид діяльності, який дозволяє створювати матеріальні або нематеріальні блага, або їх комбінацію, які організація надає споживачеві в обмін на гроші або інші цінності.

Джерело: розроблено автором на основі [1-15]

ДОДАТОК Б

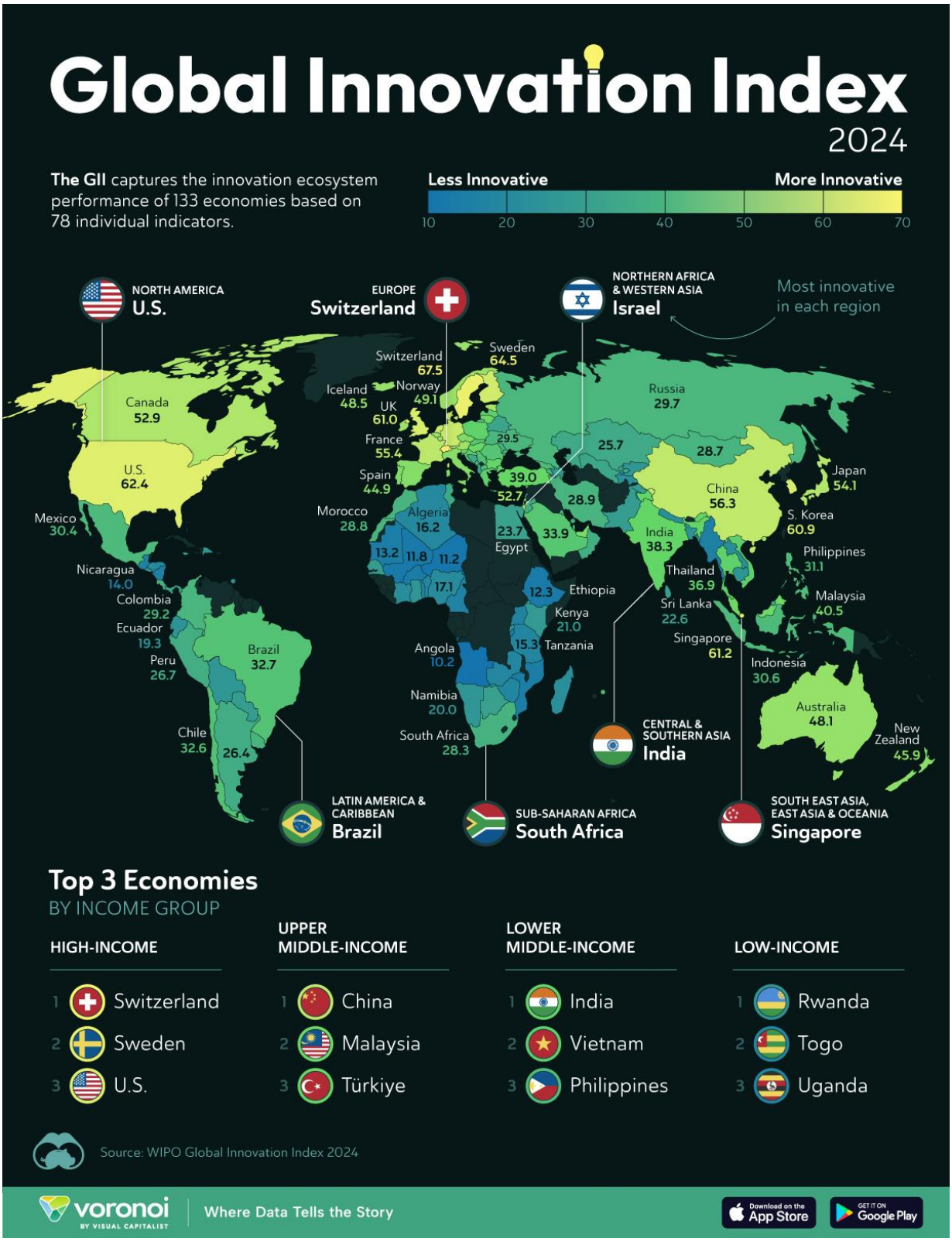


Рисунок Б.1 - Глобальний індекс інновацій за країнами [77]

Короткий звіт за результатами перевірки кваліфікаційної роботи антиплагіатною інтернет-системою Strikeplagiarism.com



StrikePlagiarism.com

Дата звіту 11/27/2024
Дата редагування 11/27/2024

Документ прийнятий

Звіт подібності

метадані

Заголовок
Розвиток міжнародної торгівлі послугами України з країнами ЄС

Автор
Укопова Марина Дмитрівна

Науковий керівник / Експерт
проф. Черницька Т.В.

підрозділ
кафедра міжнародної економіки

Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв	ß	0
Інтервали	A→	0
Мікропробіли	¶	10
Білі знаки	ß	0
Парафрази (SmartMarks)	a	138

Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.

КП 1	КП 2	КЦ
7.92% (7.92%)	0.88% (0.88%)	0.31% (0.31%)
25	**20107**	**154088**
Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2	Кількість слів	Кількість символів

Подібності за списком джерел

Нижче наведений список джерел. В цьому списку є джерела із різних баз даних. Колір тексту означає в якому джерелі він був знайдений. Ці джерела і значення Коефіцієнту Подібності не відображають прямого плагіату. Необхідно відкрити кожне джерело і проаналізувати зміст і правильність оформлення джерела.

10 найдовших фраз — Колір тексту

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	Удосконалення технічних засобів митного контролю [redacted] 5/28/2024 Kharkiv National University of Economics named after S.Kuznets (KNUE) (KNUE)	67	0.33 %
2	https://research.rada.gov.ua/uploads/documents/33048.pdf	33	0.16 %
3	https://ir.kneu.edu.ua/bitstreams/165448f7-d4bd-4359-a06f-e0e2f5286fde/download	27	0.13 %
4	Ковтуник_Когут-Ференс.docx [redacted] 12/5/2022 Vasyl Stefanyk Precarpathian National University (VSPNU) (VSPNU)	25	0.12 %

Копія тез доповіді на науковій конференції

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

ЗБІРНИК ДОПОВІДЕЙ
91-ї щорічної студентської наукової конференції

«ІННОВАЦІЙНІ ПРОЄКТИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДРОДЖЕННЯ ТА КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ»

15 квітня – 19 травня 2024 р.

КНЕУ КИЇВ 2024

ЗМІСТ

КАФЕДРА МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

ПЛАТФОРМА
«ІННОВАЦІЙНІ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЇ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В ПОВОЄННОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ВІДРОДЖЕННІ УКРАЇНИ»

Топанова Алеся Артурівна
Товарна політика компанії Coca-Cola на міжнародному ринку 11
Прокопенко Ксенія Євгенівна
Злиття та поглинання як стратегія успішного розвитку корпоративного сектору України у повоєнний час 13
Серга Анастасія Максимівна
Accelerating Ukraine's Recovery through Entrepreneurial Ecosystems 16
Гапченко Владислав Олександрович
Механізми повоєнного відновлення України 18
Колесник Анастасія Олегівна
Соціокультурні перешкоди та їх подолання при виході українського бізнесу на ринки Східної Азії (на прикладі південної Кореї та Китаю) 20
Мартинова Олександра Романівна
Особливості регулювання ТНК 22
Цалюк Денис Євгенійович
Виклики та перспективи розвитку енергетичного сектору в умовах війни в Україні 24
Григоренко Анна Богданівна
Трансформація корпоративної культури в динамічний інструмент конкурентної переваги на глобальному ринку 27
Ткач Анастасія Леонідівна
Стратегії відновлення українських підприємств у період війни на прикладі агрохолдингу «Kernel» 28
Стельмах Софії Вікторівна
Стратегія діджиталізації українських підприємств в повоєнному економічному відродженні України 30
Гончарова Анна Андріївна
Інновації у маркетингу як інструмент підвищення конкурентоспроможності: уроки від ІКЕА та інших міжнародних компаній для українських брендів 32
Разувасва Анастасія Едуардівна
Роль логістики в економічному відродженні України: стратегічні пріоритети 35
Ольховська Олександра Володимирівна
Перспективи вдосконалення системи менеджменту персоналу на українських підприємствах в повоєнні роки 37
Дітюк Дем'ян Олегович
Практики інноваційної політики міжнародних компаній: сучасні пріоритети, виклики та ефективність їх адаптації українським бізнесом 40
Мельник Максим Миколайович
Фінансове забезпечення інноваційних стартапів у контексті економічного відновлення України 43
Концеба Анна Сергіївна
Стратегія гендерної рівності в конкурентному розвитку України 45
Бабич Дар'я Ростиславівна
Міжнародні інвестиції Європейських держав у розвиток національних підприємств для розбудови торговельних відносин як стратегічний напрямок післявоєнного відновлення економіки України 49

Сукач А.А.
Венчурне фінансування інноваційних проєктів у контексті економічного відродження України 260
Уколова М.Д.
ІКТ-послуги у пріоритетах міжнародної конкурентоспроможності України 263
Ходневич І.В.
Реінтеграція українських мігрантів як складова національної стратегії відбудови України 266
Чазов Ернест Олександрович
Конкурентні стратегії lindt & sprungli в умовах глобальних викликів 269
Чернишов М.Р.
Офшоризація бізнес-діяльності компаній України в сучасних умовах 271
Шелест З.А.
Трансформація міграційної політики ЄС в умовах російсько-української війни 274
Шемпп С.
Міграційна політика Німеччини у фокусі потреб українців 277
Шохіна Т. Ю.
Діджитал – технології у маркетинговій стратегії компанії L'oréal 280
Ільченко О.О.
Торгівля послугами України та ЄС в умовах сервізації глобальної економіки 282
Карандак А.О.
Експортний потенціал України на глобальному ринку зерна 285
Коропенко І.Ю.
Перспективні напрями вдосконалення моделі соціальної політики в Україні з урахуванням досвіду країн Європейського Союзу 287
Маковська А.
Ресурси і моделі вирішення глобальної продовольчої проблеми 289
Присяжнюк Н. А.
Розвиток процесів міжнародної трудової міграції 290
Рябчич Ю.В.
Перспективи вдосконалення міжнародної конкурентоспроможності України на прикладі американського досвіду 292
Сковородка В.
Сучасний стан ринку транспортно-логістичних послуг України, проблеми та перспективи його розвитку 294
Ягудіна М.С.
Торговельна суперечка між країнами ЄС та Китаєм 296
Яремко К. А.
Структура глобального агропродовольчого ринку та питання конкурентноспроможності на ньому 298

КАФЕДРА ІНОЗЕМНИХ МОВ І МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

ПЛАТФОРМА

«ПОГЛИБЛЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ МОВЛЕННЄВОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ В ПАРАДИГМІ ПІДГОТОВКИ ЕКОНОМІСТІВ»

СЕКЦІЇ АНГЛІЙСЬКОЇ, ІСПАНСЬКОЇ ТА ФРАНЦУЗЬКОЇ МОВ

СЕКЦІЯ «АНГЛІЙСЬКА МОВА»

Кісельова Варвара
Економіка спільного споживання в Україні: виклики та можливості розвитку 300
Михайленко Артем
Електронний банкінг та перспективи його розвитку в Україні 302
Бондар Дарія
Використання штучного інтелекту, як детермінант покращення конкурентоспроможності українських компаній 305

5. Venture pulse Q1 2023. Global analysis of venture funding. KPMG. 94 p. URL: https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2023/04/venture-pulse.pdf
6. Прогноз 2022. UIFuture. 2021. URL: https://uifuture.org/publications/prognoz-2022/
7. Health Care Index for Countr. Numbeo. 2021. URL: https://nonews.co/directory/lists/countries/health-care-index
8. Trends in world military expenditure. 2023. SIPRI Fact Sheet April 2024.. URL: file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/Telegram %20Desktop/fs 2204 milex 2023 0.pdf
9. The Russia-Ukraine War's Impact on the European VC Ecosystem. PitchBook. 2022. 5 p.
10. International property rights index. Property rights allience. 2022. URL: https://www.internationalpropertyrightsindex.org/country/ukraine
11. General Corporational Law. The Delaware Code online. URL: https://delcode.delaware.gov/title8/c001/index.html

Уколова М.Д.
«Міжнародна економіка», 5 курс
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Науковий керівник – к.н.е., професор кафедри міжнародної економіки Черницька Т.В.

ІКТ-ПОСЛУГИ У ПРІОРИТЕТАХ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

У сучасному світі інформаційно-комунікаційні технології відіграють ключову роль у всіх сферах людського життя. Вплив ІКТ-послуг на суспільство стає дедалі більш помітним і значущим. Ці технології змінюють спосіб, яким ми спілкуємося, працюємо, навчаємося. Вони перетворюють економіку, політику, культуру та соціальні взаємини.

Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) – це узагальнюючий термін, який включає в себе всі технології для передачі інформації. Саме поняття ІКТ є досить широким і розуміється науковцями у різних варіаціях. Проте найбільш поширеною думкою є, що ІКТ – це сукупність методів, засобів і прийомів, що використовуються для добору, опрацювання, зберігання, поширення інформації в інтересах її користувачів

Наразі торгівля послугами ІКТ стала однією з найшвидше зростаючих галузей міжнародної торгівлі. У 2022 році світовий експорт послуг оцінювався в 7 трильйонів доларів США, що становить 7 % світового ВВП і 30 % загальної світової торгівлі як товарами, так і послугами. Найочевиднішим та основним фактором впливу є технологічні зміни, науково-технічний прогрес. Оскільки криза активізує зусилля з оцифрування економіки, послуги з підтримкою ІКТ вже відіграли одну з вирішальних ролей у сприянні економічному відновленню після COVID-19 [2]. З 2012 року експорт цифрових послуг зріс на 150 % [4]. У період з 2012 по 2019 рік в середньому темпи зростання цифрових послуг становили 8 %. Натомість експорт інших послуг зростав в середньому щорічно лише на 4 % [3], а товарів – менше ніж на 1 % [5]. Ця тенденція ще більше прискорилася під час пандемії — експорт цифрових послуг зріс на 41 % у 2022 році порівняно з 2019 роком.

Наразі США лідирують у експорті цифрових послуг, за ними йдуть Великобританія, Ірландія, Німеччина та Індія [6]. Відповідно до останнього звіту СОТ про перспективи торгівлі, як єдиний торговельний блок, Європа є величезним ринком цифрових послуг, на який припадає більше половини всього світового експорту цифрових послуг. Тим часом відсоток азійського цифрового експорту швидко зростає, і майже чверть усіх глобальних цифрових послуг походять з азіатських економік. Незважаючи на порівняно невеликий розмір (10,3 % частки експорту послуг), сектор ІКТ в Китаї та Індії став другим за величиною фактором зростання експорту [7, 13]. Зростаюча цифровізація в різних галузях створила великий попит на послуги, пов'язані з цифровими технологіями, і допомогла сектору

процвітати. Китай та Індія домінують в експортних показниках регіону, на ці дві країни припадає приблизно 90 % зростання вартості експорту в цьому секторі. Тож на прикладі цих країн бачимо як сфера послуг ІКТ стала їх фактором конкурентоспроможності.

Щодо України, то інформаційні послуги взагалі стали не тільки єдиним сектором послуг, обсяги якого не зменшились, а й збільшились, при чому не тільки серед послуг, а й навіть у порівнянні з будь-яким сектором експорту товарів у 2022 році [8, 9].

Саме сфера ІТ є потенційним драйвером позитивних змін та розвитку торгівлі послугами України. В цій сфері працює 2 % усіх зайнятих осіб, які взагалі залучені в економіці країни, що становить 3,5 % у ВВП. Під впливом глобальних тенденцій, в Україні ІТ послуги імплементуються і в фінанси, в промисловість та агропромисловість та в ритейл під виглядом e-commerce. Наразі в Україні працює понад 100 фінтех компаній [10], у рамках Industry 4.0 різні напрямки ІТ послуг використовуються при використанні штучного інтелекту, використовуючи великі дані, інтернет речей у виробництві та ще у багатьох інших сферах [11]. Також під час війни швидко розвивається така підгалузь, як military-tech. Одна з найрозвиненіших систем називається Delta і надає солдатам розвідувальні дані про поле бою в реальному часі на їхніх телефонах або планшетах. Або є Kroryva, програмне забезпечення для картографування, яке допомагає користувачеві точно визначити артилерію та миттєво надсилати цю інформацію на кілька позицій, які потім можуть стріляти по ній одночасно. Міністерство цифрової трансформації України планує запустити military-tech кластер на базі Фонду інноваційного розвитку. Досвід в цій сфері в майбутньому може використовуватись в зовнішньоекономічній торговельній діяльності України.

Для подальшого розвитку сфери послуг ІКТ Україна має основні складові. Перш за все, це талановита робота сила. Багато українських програмістів і ІТ-фахівців працюють у великих міжнародних компаніях або займаються розробкою власних проектів. Загалом кількість спеціалістів в ІТ сфері в Україні зросла на 78.4 % з 2018 по 2023 роки. Найбільшу частку, а саме 76.5 % з них складають індивідуальні підприємці [12].

По друге, країна має багато технічних університетів і шкіл програмування, що підготовляють кваліфікованих ІТ-спеціалістів. Програми з підготовки фахівців у галузі ІКТ активно модернізуються, щоб відповідати сучасним потребам ринку. В Україні нараховується 316 вищих навчальних закладів, що створює широкі можливості для абітурієнтів у виборі найбільш підходящого закладу та спеціальності [12].

Щодо інформальної та додаткової освіти, українські ІТ-школи підготували понад 600 тисяч спеціалістів, багато з яких успішно працевлаштувалися. ІТ-школи та курси необхідні для навчання, надають можливість отримати практичні навички та спеціальні знання. До найпопулярніших шкіл входять: Laba, ITVDN, Hillel IT school, GO IT, Creative&Tech PRJCTR Online Institute [12].

По-третє, Україна розвивається в напрямку покращення інфраструктури, що стосується ІКТ, зокрема розширення широкосмугового Інтернету і розвиток цифрових послуг. Станом на 2021 рік Україна мала 100 % доступ до електроенергії [13]. Зараз, звичайно, цей показник може змінюватись через наслідки повномасштабного вторгнення. Крім того, 79 % населення користуються інтернетом, що є високим показником [14].

Україна посідає високі позиції у світових рейтингах. Так, в рівні інновацій позиції зросли на 12,8 %. У 2023 році Україна посіла 3 місце серед країн із рівнем доходу нижче середнього [15]. За даними The Chain Analysis Geography of Cryptocurrency Report, Україна – одна з найкращих у запроваджені криптовалюти [16]. Згідно з Індексом розвитку електронного урядування, за останні 8 років Україна покращила свій рейтинг на 59,6 % [17]. Дослідження ЄС показує, що Україна має один із найвищих показників відкритих даних серед країн-членів і країн-кандидатів – 97 % [12].

В Україні активно розвивається екосистема стартапів, особливо в галузі ІКТ, де налічується близько 2600 стартапів. Кілька успішних українських ІТ-компаній вже отримали визнання на міжнародному ринку, до них належать: Grammarly, GitLab, Preply, People.ai, Deepl та інші [18].

Також, не можливо не згадати, що в Україні 2 вересня 2019 р. створено власне профільне міністерство – Міністерство цифрової трансформації України. Наразі 64 % українців користується державними електронними послугами, 20 млн населення країни використовує додаток «Дія», який включає біля 14 онлайн документів, і більше 30 державних послуг [19].

Все це показує наявні можливості для розвитку сектору ІКТ послуг в Україні, однак наразі є і перелік проблемних моментів, які стримують його.

Перш за все, можна припустити, що поки в країні йде війна, особливих динамічних зростань очікувати скоріше за всі не варто, відносно гарним показниками в сфері ІКТ в 2022 році країна мала завдяки міжнародним контрактам, які були укладені ще до війни. Наразі питання полягає в бажанні іноземних компаній продовжувати співпрацювати з Україною, адже обстріли та бойові дії, які призводили до блекаутів, мобілізація не сприяли якісній роботі. Тож кількість іноземних клієнтів на внутрішньому ринку України може зменшуватись внаслідок збройної агресії росії. Проте в майбутньому тільки рівень адаптації до таких викликів може дати чіткіше бачення перспектив і тенденцій.

Також, є прогалини в правовому регулюванні сектору ІКТ, деякі підсектори взагалі не підлягають регулюванню або регулювання, яке на них поширюється не відповідає новітній специфіці. Співпраця між урядом, бізнесом і громадськістю може сприяти розвитку більш прозорого, ефективного і сприятливого для бізнесу середовища для сектору ІКТ в Україні.

Ще актуальною проблемою є цифрова безпека. Війна в Україні супроводжується активним використанням кіберзасобів для кібератаки на урядові установи, критичну інфраструктуру (таку як енергетичні системи) та інші стратегічно важливі об'єкти. Однак уряд України вживає заходів для боротьби з цими загрозами, включаючи підвищення кіберзахисту критичних інфраструктурних об'єктів, покращення своїх кіберзахисних здатностей та співпрацю з міжнародними партнерами.

Розвиток сектору ІКТ послуг в Україні може стати ключовим фактором у економічному відродженні країни після війни. Розвинений сектор ІКТ буде приваблювати інвесторів як з України, так і з-за кордону, що допоможе збільшити обсяги інвестицій у країну. Україна зможе стати одним з ключових експортерів ІКТ послуг на міжнародному ринку, що принесе додаткові валютні надходження та сприятиме зростанню експортної потужності країни. Розвиток ІКТ сектору сприятиме появі нових інноваційних продуктів та сервісів, що підвищить конкурентоспроможність української економіки. Використання ІКТ підвищить ефективність різних галузей економіки, таких як сільське господарство, медицина, освіта тощо, що також сприятиме загальному економічному зростанню. Отже, впровадження та підтримка ІКТ послуг у пріоритетах розвитку допоможе Україні зміцнити свою позицію на міжнародній арені та забезпечити стале та стійке економічне зростання.

Список використаних джерел

1. Кіяновська Н. ГЕНЕЗИС ПОНЯТТЯ «ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ». URL: https://lib.iitta.gov.ua/706428/1/Kiyanovska2.pdf.

2. World Trade Report 2019: The future of services trade. – 2019. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/01_wtr19_0_e.pdf. (accessed: 03.05.2024).

3. Service exports (BoP, current US$) // The World Bank –URL: https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.NFSV.CD (accessed: 03.05.2024).

4. ICT service exports (BoP, current US$) // The World Bank –URL: https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.CCIS.CD (accessed: 03.05.2024).

5. Goods exports (BoP, current US$) // The World Bank –URL: https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.MRCH.CD (accessed: 03.05.2024).

6. Global Trade Outlook and Statistics // World Trade Organisation. – 2022. –URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_outlook23_e.pdf. (accessed: 03.05.2024).

7. APTIT Commercial services // ESCAP. – 2020. –URL:https://www.unescap.org/sites/default/d8files/knowledge-products/APTIT %20Commercial %20services_21Dec.pdf. (accessed: 03.05.2024).
8. IT стало єдиною сферою українського експорту, що зростала у 2022 році // Forbes. – 2023. – URL: https://forbes.ua/news/it-stalo-edinoyu-sferoyu-ukrainskogo-eksportu-yaka-zrostala-u-2022-rotsi-13012023-11072. (дата звернення: 03.05.2024).
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України - URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 03.05.2024).
10. Каталог фінтех-компаній 2019 – URL: https://web.archive.org/web/20220218214114/http://drive.fintechua.org/FintechCatalog19Ukr.pdf. (дата звернення: 03.05.2024).
11. Розвиток інформаційних послуг: національний, регіональний та локальний вимір. // Економічний простір. – 2021. – №165. – С. 87–90.
12. Digital Tiger: the Power of Ukrainian IT – 2023 - Асоціація "IT Ukraine". Асоціація "IT Ukraine". URL: https://itukraine.org.ua/digital-tiger-the-power-of-ukrainian-it-2023/ (дата звернення: 04.05.2024).
13. Access to electricity (% of population). World Bank. URL: https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS?locations=UA (date of access: 04.05.2024).
14. Individuals using the Internet (% of population). World Bank Open Data. URL:https://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.ZS?locations=UA (date of access: 04.05.2024).
15. The Global Innovation Index 2023. WIPO - World Intellectual Property Organization. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2023-section1-en-gii-2023-at-a-glance-global-innovation-index-2023.pdf (date of access: 04.05.2024).
16. Chainalysis: The 2023 Global Crypto Adoption Index. Chainalysis. URL: https://www.chainalysis.com/blog/2023-global-crypto-adoption-index/#top20 (date of access: 04.05.2024).
17. E-Government Development Index. URL: https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Data/Country-Information/id/180-Ukraine (date of access: 04.05.2024).
18. Топ-10 успішних українських стартапів - BIZMAG. BIZMAG. URL: https://bizmag.com.ua/krashhi-ukrayinski-startapy/ (дата звернення: 04.05.2024).
19. 63 % українців користуються державними електронними послугами. UNDP. URL: https://www.undp.org/uk/ukraine/press-releases/63-ukrayintsiv-korystuyutsya-derzhavnymy-elektronnymy-posluhamy-chyslo-korystuvachiv-zrostaye-tretiy-rik-pospil-opytuvannya (дата звернення: 04.05.2024).

Ходневич І.В.
«Міжнародна економіка», 5 курс
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Науковий керівник – к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Громенкова С.В.

РЕІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНСЬКИХ МІГРАНТІВ ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ

З моменту набуття Україною незалежності спостерігається постійне скорочення чисельності населення, яке спричинене такими факторами як низька народжуваність, низька тривалість життя та масова трудова міграція [1]. Після початку війни у 2014 році виникли нові фактори, що значно погіршили демографічну кризу, серед них вимушена міграція (внутрішня та за кордон), незаконна депортація громадян України до країн-агресорів та збільшення передчасної смертності населення. За попередніми оцінками чисельність населення в майбутньому буде лише скорочуватись, а одного природного приросту населення буде недостатньо щоб запобігти депопуляції. Отже, щоб забезпечити достатній рівень людського капіталу для економічного відновлення країни необхідно впроваджува-

Наукове видання

ЗБІРНИК ДОПОВІДЕЙ
91-ї щорічної студентської наукової конференції

«ІННОВАЦІЙНІ ПРОЄКТИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО ВІДРОДЖЕННЯ ТА КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ»

15 квітня – 19 травня 2024 р.

Видано в авторській редакції

Коректор *В. Македон*
Верстка *М. Кривоpученко*

Підп. до друку 25.06.2024. Формат 60×84/8.
Друк. арк. 15,25. Зам. 24-5858

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
03680, м. Київ, проспект Берестейський, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

E-mail: litera@kneu.edu.ua